



מודל פיננסי

שנה שלישית	שנה שנייה	שנה ראשונה	מספר יחידות
50,000	10,000	2,000	
1.5 מיליון ש"ח	300 אלף	60,000	הכנסה (ש"ח)

מחיר יחידה לצרכן 30 ש"ח
 הכנסות- מס' יחידות * עלות יחידה
 הוצאות משתנות 50% - עלות ליחידה
 הוצאות קבועות 15,000
 נקודת איזון 300,000 ש"ח



הבעיה

החדרת סמי אונס למשקאות ללא יכולת זיהוי והפחד מצד המבלים מהחדרת הסמים למשקה שלהם.



קהל יעד

נשים (היוצאות למועדונים / מסיבות) בין הגילאים 16 - 35



ייחודיות

ה DD - נוח ומהיר לשימוש, קומפקטי - קל לנשיאה בתיק ולא תופס מקום רב, סטרילי, דיסקרטי, זול וזמין לכל כיס.



הפתרון

אינדיקטור קטן שניתן להכניס למשקה אשר יראה בזמן אמת אם המשקה נקי מסמי אונס או לא



מודל עסקי

שיטת B2C מכירת המוצר ללקוחות בצורה ישירה דרך חנויות שונות.



מתחרים

1. שבב "SIPCHIP" עליו מניחים דגימה מהמשקה ולפיו ניתן לדעת אם הוכנס סם למשקה.
 2. קשית רב פעמית אשר משנה את צבעה במגע עם סם אונס
 3. חיישן אשר מתריע באמצעות אור וצפצוף בעת מגע עם סם אונס.



דרכי הפצה וקידום מכירות

שיתופי פעולה עם מועדונים מועדנים, פארמים, משפיעני רשת וארגונים המסייעים לנשים - פרסומות, שלטי חוצות - פרסום בתוכניות בוקר - פליירים, כרטיסי ביקור, סטיקרים - הפצה בבתי ספר



מודל שיווקי

שלב 1 - לחבור ליוצרי תוכן משפיענים ברשתות החברתיות ולשתף איתם פעולה להעברת המסר החברתי וחשיבותו של המוצר.
 2 - לפנות לעמותות ואגודות שמטרתן לסייע לנשים נפגעות מינית ולחשוף בפניהן את המוצר שלנו.
 3 - לאחר ביסוס מעמד המוצר בקרב קהל היעד שלנו, נמכור את המוצר בכמויות מסחריות למפיצים גדולים.

