

Circagene

Бабайлова Валерия
Белашов Максим
Исмаилов Владислав
Овчинников Павел
Путинцев Степан
Чебаненко Дмитрий
БМС 10.2

Рыночный потенциал

PAM = 8 млрд человек (all the people)

TAM = 150 млн (интересующиеся генетикой)

SAM = 15 млн (нуждающиеся в ген тестах)

SOM = 450 тыс. (3% от SAM) - купят тест

Форма коммерциализации

B2B

B2C

Анализ конкурентов

Название	Circagene	Circledna	Genotek
Сколько лет на рынке	20	4	13
Количество клиентов (тыс)	более 250	более 200	более 50
Можно приобрести в онлайн магазинах	+	+	+
Цена	300	450	150

Анализ расходов

[illegible]

Анализ безубыточности

Точка безубыточности		
Сколько надо продать до нулевой точки		235 единиц
Точка безубыточности в деньгах:		£70 408,16
Постоянные расходы		
Аренда лаборатории		£5 500,00
Зарплата научным сотрудникам		£39 000,00
Исследования		£10 000,00
Сайт и реклама		£1 000,00
Управляющий штат сотрудников		£2 000,00
Итого постоянных затрат		£57 500,00
Переменные расходы на одну единицу или на средний чек		
Упаковка		£1,00
Генетические материалы		£50,00
Доставка товара		£4,00
Итоговая сумма:		£55,00
Итого переменных затрат на единицу		£55,00
Маржинальная прибыль на единицу = (Выручка — Переменные расходы) / Выручка × 100 %		£245,00
Коэффициент маржинального дохода (CMR) = 1 - V / P = CM / P		81,7%
Сколько надо продать до нулевой точки		235 единиц
Точка безубыточности в деньгах:		£70 409,00

Анализ рисков

	Низкая	Средняя	Высокая
Низкие	Поломка сайта	Маркетинговые	Потеря инвесторов.
Средние	Плохие отзывы клиентов	Утечка персональных данных	Риск персонала
Катастрофические	Потеря поставщика	Потеря клиентов	Окупаемость

Спасибо за внимание!