

Smoilet

Smart Toilet 2.0

“Better toilets for a better Future.”





Einleitung

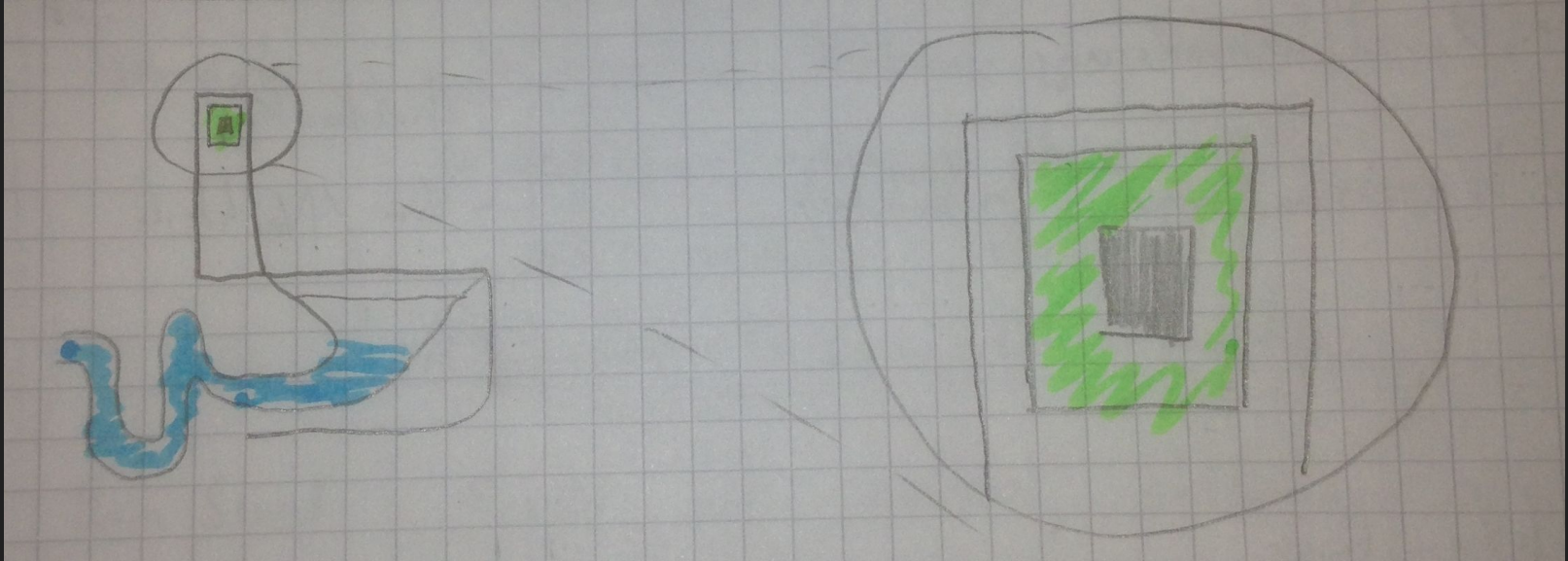
Smoilet 2.0 ermöglicht es das Spülen jeder beliebiger Toilette an das Internet of Things anzuschliessen und eröffnet eine komplett neue Dimension der Heimautomation. Smoilet 2.0 ist einfach zu bedienen und integriert sich ohne grossen Aufwand.



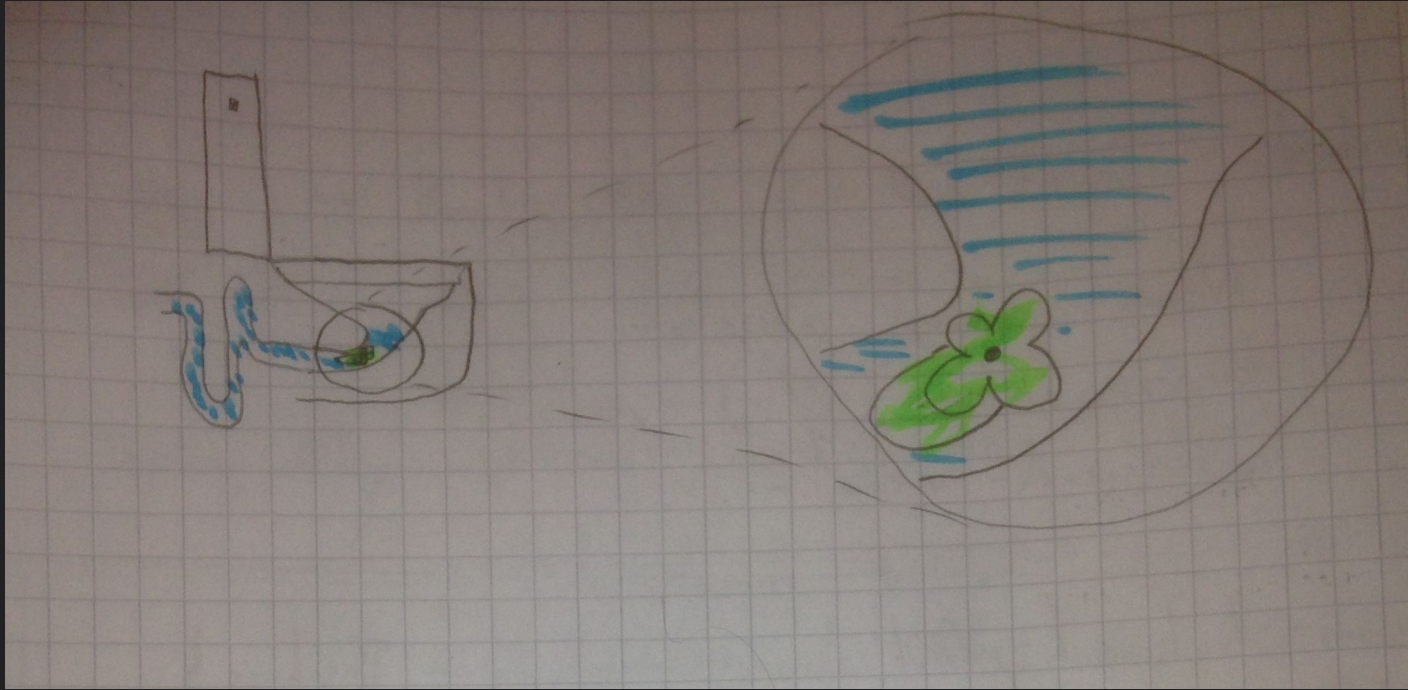
Inhalt

-  Produktgestaltung
-  Strategie
-  Produktvarianten
-  Marktpotential
-  Marktanteil
-  Finanzierung
-  Weiteres Vorgehen

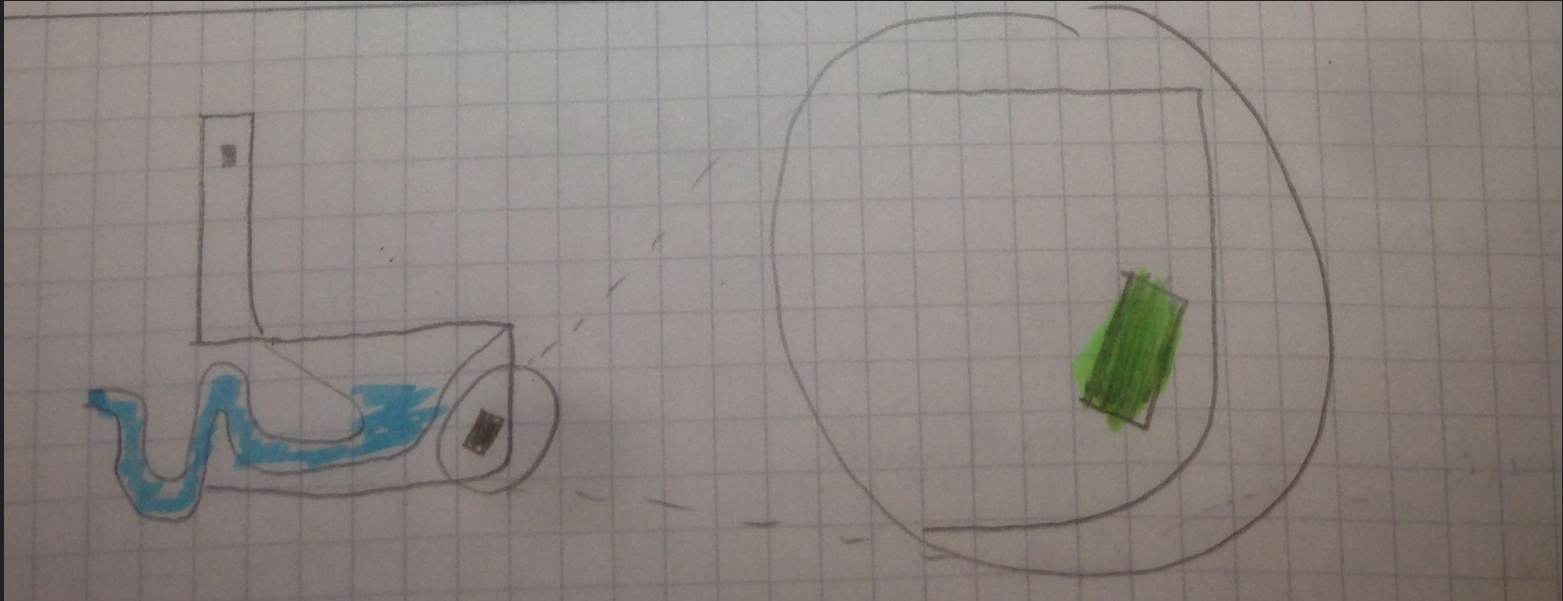
Produktgestaltung - Taster



Produktgestaltung - Durchflussmessung



Produktgestaltung - Akustisch



Strategie - Selbstanalyse

- Stärken
 - Einzigartigkeit
 - Starkes Management
- Schwächen
 - Hohe Lohnkosten
 - Kein Eigenkapital
 - Erfahrung
- Chancen
 - Markpotential
 - Markwachstum
- Gefahren
 - Produktstart
 - Produktnachahmer
 - Ruf
- SO-Massnahmen: Durch unser kleines dynamisches Team können wir den Markt kreativ bearbeiten
- ST-Massnahmen: Verstärken des PR-Teams zur Sicherstellung eines erfolgreichen Produkt-Releases.



Produktvarianten

- OEM
 - Einbau durch Partner direkt ab Werk
 - Integriert in Toilettensysteme „Industrial Design“
 - Vertrieb über b2b E-Commerce Shop
- Endkunden
 - Einfache Handhabung, Befestigung durch Kunde an bestehendem Toilettensystem
 - Vertrieb über E-Commerce Shop
 - Vertrieb über Bau&Hobby Geschäfte sowie online Handel im Bereich IoT und Heimautomatisierung



Marktpotential - 1

- ca 7 Milliarden Weltbevölkerung
- 40% mit Zugang zu Spültoiletten
- ca 2.8 Milliarden Personen
- pro Haushalt min. 1 Toilette + Geschäfte, Schulen, öffentliche Gebäude
- min. 1 Toilette pro zwei Personen
- **ca 1.4 Milliarden Toiletten weltweit**



Marktpotential - 2

- Fokus auf deutschsprachige Länder (ca. 96 Millionen)
 - Schweiz (ca. 8 Millionen)
 - Deutschland (ca 80 Millionen)
 - Österreich (ca 8.5 Millionen)
- Alterssegment zwischen 20 und 39 Jahre: ca 25% (gemäss BFS)
- Personen mit technischen Berufen, ca 20% (gemäss BFS)
- Wir sehen ein **Marktpotential** von ca **2.5 Millionen Toiletten**



Marktanteil

- Mit Crowdfunding 10'000 Einheiten (0.4 % Marktanteil)
- Wachstum von 50 % pro Jahr
 - 1. Jahr 10'000 Einheiten (0.4 %)
 - 2. Jahr 15'000 Einheiten (1 %)
 - 3. Jahr 22'500 Einheiten (1.9 %)



Finanzierung

- Lohnkosten hoch und daher zu hoher Verkaufspreis (CHF 105.10)
- zwei Lösungsvarianten
 - Investor als Kapitalgeber
 - Ehrenamtliche Arbeit (CHF 39.90)



Weiteres Vorgehen

Monat Phase

- 1 Prototyp
- 7 Investorensuche
- 12 Weiterentwicklung Prototyp
- 14 Vorbereitung Crowdfunding
- 15 Crowdfunding
- 27 Produktentwicklung
- 32 Herstellerevaluation
- >32 Vertrieb



Fragen



Ende

