DentalFix — Инвестиционный бизнес‑план

Сервис по ремонту стоматологического и медицинского оборудования, г. Алматы

**Запрос инвестиций: 30 млн тг | Срок окупаемости: ~12–14 месяцев**

# **1. Миссия и позиционирование**

Миссия: обеспечить клиники Казахстана быстрым, прозрачным и надежным сервисом оборудования, снижая простои и повышая качество лечения пациентов.

Видение: стать №1 сервисным партнером для стоматологических и медцентров в РК, развернув сеть сервис‑точек в ключевых городах в течение 3 лет.

УТП: ремонт от 1 дня, бесплатная диагностика и выезд, собственный склад оригинальных запчастей, гарантия до 6 месяцев, профилактические сервис‑контракты.

# **2. Рынок и спрос**

• В Казахстане действует значимое количество стоматологических клиник; в 2022 году — порядка 570 государственных и 1 165 частных стоматклиник по стране. В крупных городах, включая Алматы, посещаемость стоматологов высока.

• Пациенты в Алматы и Астане посещают стоматолога регулярно (до 82% — дважды в год в опросах), что поддерживает высокий уровень загрузки клиник и постоянный спрос на сервис оборудования.

• Рынок медицинских устройств и стоматологического оборудования в мире растет, что приводит к увеличению установленной базы и потребности в квалифицированном сервисе на месте.

Ключевые драйверы локального спроса: рост частного сектора стоматологии, конкуренция клиник по скорости обслуживания, износ импортного оборудования и логистические задержки с запчастями.

# **3. Проблема клиента**

— Долгие сроки ремонта (часто 2–4 недели) из‑за отсутствия запчастей и очередей в сервисных центрах.

— Отсутствие профилактики и предиктивной диагностики приводит к аварийным простоям.

— Не прозрачная смета и слабые SLA (сроки и качество) у части конкурентов.

# **4. Решение DentalFix**

Сервис‑модель: бесплатная диагностика, быстрый ремонт (TAT от 1 дня), склад оригинальных запчастей, гарантия 3–6 месяцев, а также профилактические сервис‑контракты с SLA.

Портфель работ: автоклавы, компрессоры, установки, наконечники, аспирационные системы, УЗ‑скейлеры, рентген‑аппараты (при наличии допуска).

# **5. Услуги и монетизация**

1) Ремонт оборудования — средний чек 50 000 тг (диапазон 20–150 тыс.).

2) Продажа запчастей и расходников — маржинальность ~40%.

3) Сервис‑контракты на год — 150–300 тыс. тг/клиника (профилактика + приоритетные выезды).

# **6. Регуляторика и соответствие**

• Работа по правилам сервисного обслуживания медизделий в РК; соблюдение классификации рисков, допусков и требований к обслуживающему персоналу.

• Регистрация медизделий и поставки запчастей — через уполномоченные каналы. Включение в договоры SLA, актов выполненных работ, журналов обслуживания.

# **7. Go‑To‑Market и продажи**

Сегменты: частные стоматологии, многопрофильные клиники, госучреждения (по тендерам).

Каналы: прямые продажи и холодные визиты, партнёрства с дистрибьюторами оборудования, цифровой маркетинг, рефералы от врачей.

Оффер на входе: бесплатная диагностика и чек‑лист рисков, скидка на первый ремонт, пакет профилактики.

# **8. Конкурентный анализ (Алматы)**

Игроки: локальные сервис‑центры по медоборудованию, отделы сервисов у дистрибьюторов стоматологии, независимые инженеры.

DentalFix выигрывает за счёт: скорости (склад + процессы), прозрачных SLA, гарантий и внимания к LTV через сервис‑контракты.

# **9. Операционная модель**

— Команда запуска: 3 инженера, 1 аккаунт‑менеджер, 1 sales, 1 администратор.

— Склад запчастей под ABC‑матрицу (частотные узлы).

— KPI: TAT, % повторных обращений, NPS клиник, доля контрактной выручки, загрузка инженеров.

# **10. Инвестиции и использование средств (30 млн тг)**

|  |  |
| --- | --- |
| Статья | Сумма, тг |
| Оборудование для ремонта и диагностики | 7 000 000 |
| Закуп склада запчастей | 8 000 000 |
| Офис и аренда (депозит, ремонт) | 3 600 000 |
| Маркетинг (12 мес.) | 2 400 000 |
| ФОТ (подушка на 6 мес.) | 6 000 000 |
| Прочее + резерв | 3 000 000 |
| Итого | 30 000 000 |

# **11. Финансовая модель — 12 месяцев (KPI и P&L)**

**Точка безубыточности по EBITDA: месяц 2 (при текущих допущениях).**

**Помесячный план (заказы, выручка, прибыль):**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Заказы, шт | Выручка ремонт | Выручка запчасти | Выручка контракты | Итого выручка | COGS (запчасти) | Валовая прибыль | OPEX | EBITDA |
| 1.00 | 60.00 | 3 000 000 | 1 200 000 | 166 667 | 4 366 667 | 720 000 | 3 646 667 | 4 095 000 | -448 333 |
| 2.00 | 70.00 | 3 500 000 | 1 400 000 | 200 000 | 5 100 000 | 840 000 | 4 260 000 | 4 095 000 | 165 000 |
| 3.00 | 80.00 | 4 000 000 | 1 600 000 | 233 333 | 5 833 333 | 960 000 | 4 873 333 | 4 095 000 | 778 333 |
| 4.00 | 90.00 | 4 500 000 | 1 800 000 | 266 667 | 6 566 667 | 1 080 000 | 5 486 667 | 4 095 000 | 1 391 667 |
| 5.00 | 95.00 | 4 750 000 | 1 900 000 | 300 000 | 6 950 000 | 1 140 000 | 5 810 000 | 4 095 000 | 1 715 000 |
| 6.00 | 100.00 | 5 000 000 | 2 000 000 | 333 333 | 7 333 333 | 1 200 000 | 6 133 333 | 4 095 000 | 2 038 333 |
| 7.00 | 105.00 | 5 250 000 | 2 100 000 | 366 667 | 7 716 667 | 1 260 000 | 6 456 667 | 4 055 000 | 2 401 667 |
| 8.00 | 115.00 | 5 750 000 | 2 300 000 | 433 333 | 8 483 333 | 1 380 000 | 7 103 333 | 4 055 000 | 3 048 333 |
| 9.00 | 120.00 | 6 000 000 | 2 400 000 | 500 000 | 8 900 000 | 1 440 000 | 7 460 000 | 4 055 000 | 3 405 000 |
| 10.00 | 130.00 | 6 500 000 | 2 600 000 | 566 667 | 9 666 667 | 1 560 000 | 8 106 667 | 4 055 000 | 4 051 667 |
| 11.00 | 135.00 | 6 750 000 | 2 700 000 | 633 333 | 10 083 333 | 1 620 000 | 8 463 333 | 4 055 000 | 4 408 333 |
| 12.00 | 140.00 | 7 000 000 | 2 800 000 | 666 667 | 10 466 667 | 1 680 000 | 8 786 667 | 4 055 000 | 4 731 667 |

**Итоги года 1:**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Сумма, тг |
| Service revenue | 62 000 000 |
| Parts revenue | 24 800 000 |
| Contracts revenue | 4 666 666 |
| Total revenue | 91 466 666 |
| COGS (parts) | 14 880 000 |
| Gross profit | 76 586 666 |
| OPEX | 48 900 000 |
| EBITDA | 27 686 666 |

# **12. Прогноз на 3 года (высокий уровень)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Выручка, тг | EBITDA, тг | EBITDA маржа |
| Год 1 | 91 466 666 | 27 686 666 | 30.3% |
| Год 2 | 109 759 999 | 24 147 199 | 22% |
| Год 3 | 126 223 998 | 31 555 999 | 25% |

# **13. Юнит‑экономика**

Средний заказ (ремонт): чек 50 000 тг; прямые затраты на запчасти (если требуются) — включены в COGS запчастей; труд инженера — в составе OPEX (ФОТ).

При доле заказов с запчастями ~60% и марже по запчастям ~40%, blended валовая маржа по портфелю заказов составляет ~65–70%.

# **14. Риски и меры снижения**

• Логистика и дефицит запчастей — решается запасом ABC‑позиций на 2–3 месяца и альтернативными поставщиками.

• Кадровый риск — обучение и сертификация инженеров, программа удержания.

• Курсовые колебания — валюта закупок, частичный перенос в прайс, годовые контракты с индексированием.

• Регуляторные — соответствие правилам сервисного обслуживания медизделий.

# **15. Предложение инвестору и сценарии выхода**

— Доля в компании 20–30% или займ с погашением до 24 месяцев.

— Опции выхода: продажа доли стратегическому дистрибьютору, консолидация с сетевым игроком, дивиденды с года 2.

# 16. Дорожная карта 24 месяца

## Месяцы 1–3

* • Запуск офиса и склада запчастей в Алматы
* • Найм и обучение 3 инженеров, 2 менеджеров
* • Старт рекламной кампании и первых контрактов

## Месяцы 4–6

* • Выход на 100+ ремонтов в месяц
* • Подключение 15–20 клиник на сервисные контракты
* • Формирование клиентской базы и первых постоянных клиентов

## Месяцы 7–12

* • Расширение команды инженеров до 5 человек
* • Заключение 40+ годовых контрактов
* • Выход на положительный денежный поток и EBITDA
* • Пилотное расширение в Астану через партнёра

## Месяцы 13–18

* • Рост заказов до 160+ в месяц
* • Запуск филиала/сервисной точки в Астане
* • Заключение партнёрств с дистрибьюторами оборудования
* • Подготовка к масштабированию в регионы

## Месяцы 19–24

* • Открытие регионального представительства (Шымкент или Караганда)
* • 200+ ремонтов/мес, >80 контрактов в год
* • Формирование сети DentalFix как №1 сервис‑бренда в РК
* • Подготовка к привлечению второго раунда инвестиций для экспансии в СНГ