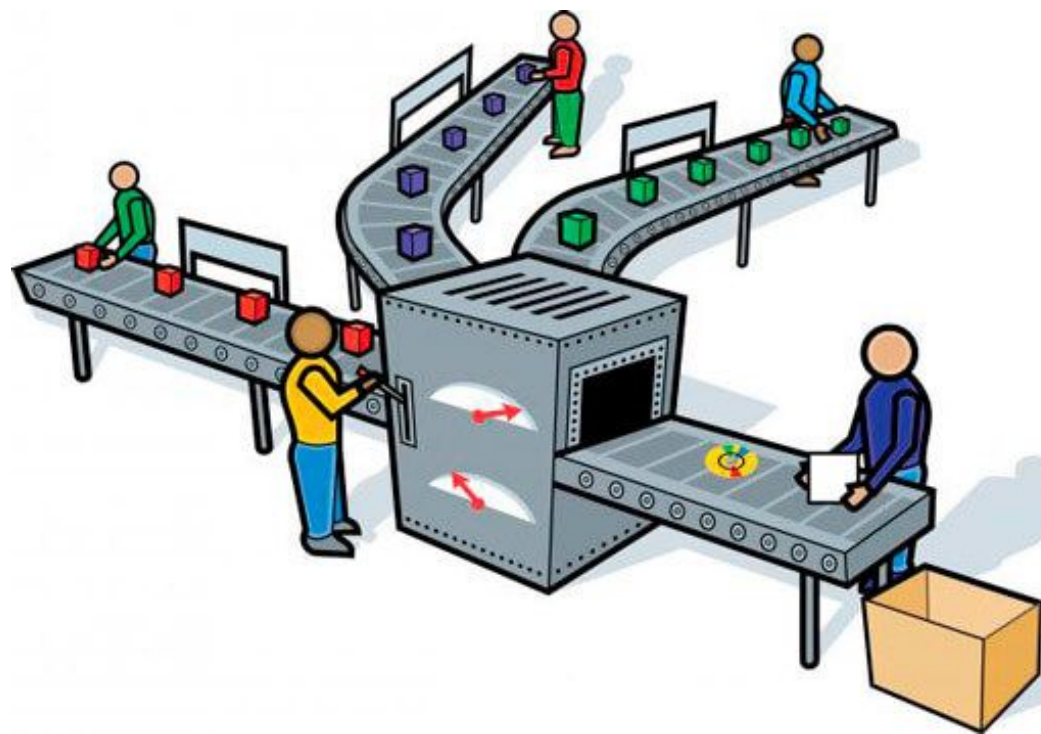


# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



# Организация производства комплектов интерактивной электропосуды с программным управлением КИЭПУ-1 “Your LIFE”





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

## Электропосуда “Your LIFE”

*Продаваемый продукт:* Электропосуда с программным управлением на основе многослойных пленочных нагревателей. Посуда предназначена для разогревания и приготовления пищи представляет собой набор, состоящий из:

- двух кастрюль объемом 1,75л. и 3 л;
- сковороды объемом 1,5л;
- чайника/термоса 1,5л (мощность каждого устройства от 800 до 2000Вт.);
- подставки с блоком управления (док-модуль).

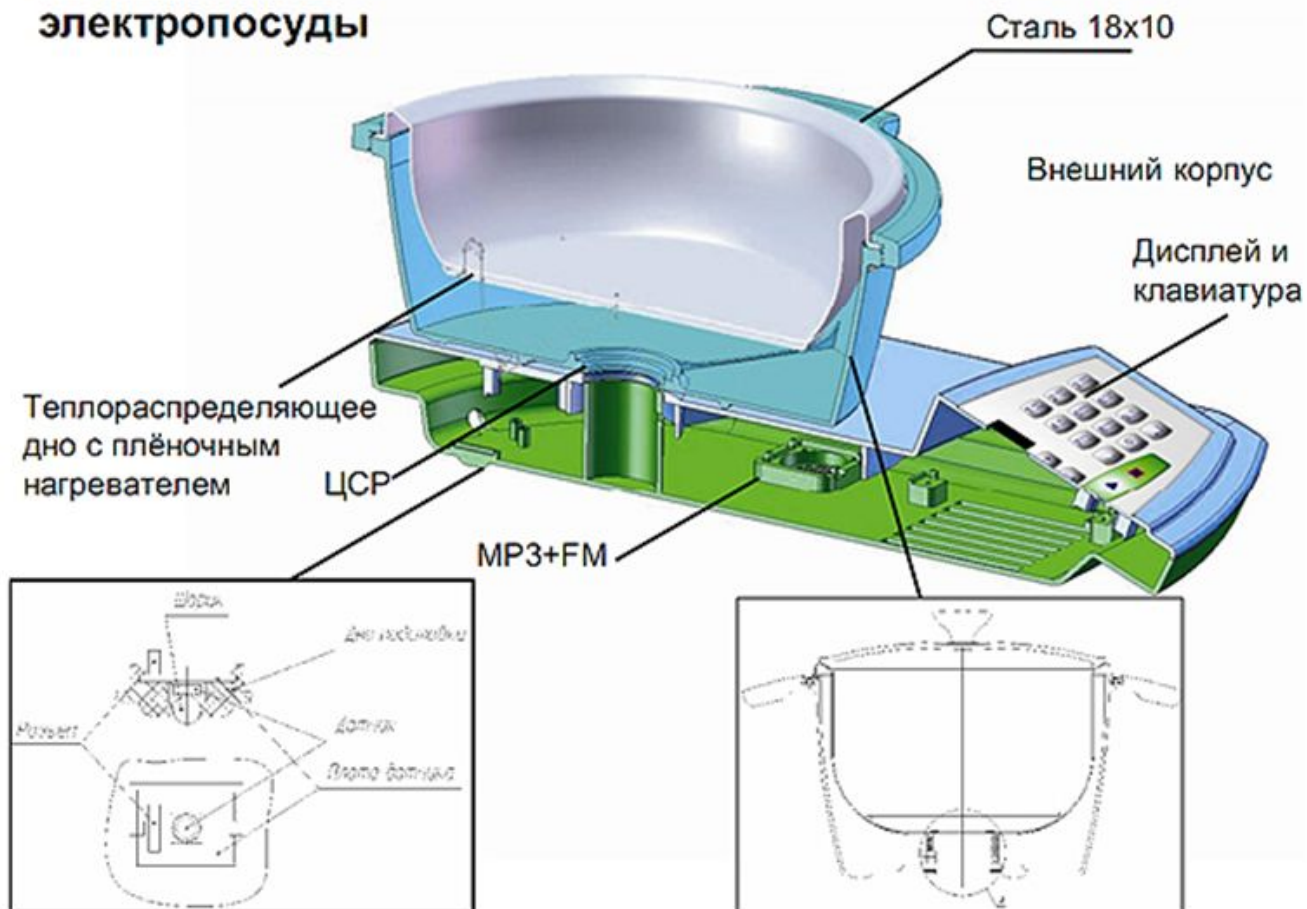
Изготовлена из нержавеющей или эмалированной стали, и имеет внешний ударопрочный ABS-пластиковый корпус, что обеспечивает безопасность для потребителя.

Планируется производство трех классов электропосуды:

1. «**Премиум**» - максимальная функциональность и цена;
2. «**Эконом**» - оптимальное соотношение цены/качества;
3. «**Юниор**» - однокорпусная из эмалированной стали с минимально необходимой функциональностью и стоимостью.

# ПРИМЕР ЭЛЕКТРОПОСУДЫ

## Состав электропосуды



# КОМАНДА ПРОЕКТА

ФИО	Необходимые роли в проекте	Обоснование
Рузанова Дарья Николаевна	Генеральный директор	Опыт руководства инновационными проектами
Филлипова Регина Руслановна	Коммерческий директор	10-ти летний опыт работы в области маркетинга
Гусаков Иван Викторович	Директор по сборочному производству электропосуды	Компетенции и опыт в производстве и контроле данной продукции
Шевчук Ольга Владимировна	Главный бухгалтер	20-ти летний опыт работы в бухгалтерии крупного банка





## БИЗНЕС-ИДЕЯ

Разработка интерактивной электропосуды “Your LIFE” с программным управлением КИЭПУ-1 трех классов «Премиум», «Эконом»,

«Юниор» для следующих целевых сегментов соответственно: домохозяйства, обладающие месячным

- доходом на члена семьи выше прожиточного минимума 20000р - «Премиум», «Эконом»;
- домохозяйств имеющих на летний период сады, огороды, дачи (пятая часть населения России) - «Юниор».

Электропосуда “Your LIFE” имеет преимущества в том, что она может заменить большой класс существующих на рынке электрических устройств для приготовления пищи. Она сочетает преимущества микроволновой печи (полной автоматизации процесса приготовления пищи) и кухонных плит, не изменяет вкусовые качества блюд, позволяет готовить традиционными и нетрадиционными способами. При этом электропосуда не требует специального ухода и обслуживания.



## МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **На рынке бытовой техники** успешно работают компании, которые с одной стороны имеют собственное производство, раскрученную торговую марку и с другой стороны - постоянно занимающиеся усовершенствованием предлагаемого ими продукта.
- **Конкурирующими устройствами для приготовления пищи** являются микроволновые печи, обычные плиты и электропосуда функционального назначения (блинницы, йогуртницы, фритюрницы и т.д.).
- **Первичные продажи** предполагается осуществляться с использованием клиентских баз данных компаний прямых продаж (Zepter, Avon, Oriflame и т.д.) и компаний сетевого маркетинга (Вита+, Корраловый клуб). В дальнейшем продвижение электропосуды "Your LIFE" будет осуществляться через региональные и локальные торговые предприятия бытовой техники, прямые продажи через «Телемагазин», оптовые поставки в региональные центры оптовой торговли, национальные торговые сети, Интернет-магазины.



# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- **Традиционные аналоги:** Прямых аналогов электропосуды нет, однако есть устройства функционально с ней сопоставимые, неполные аналоги (блинницы, пароварки, плиты, посуду (сковороды, кастрюли), тостеры, фритюрницы, чайники)
- **Преимущества:** Конкурентные преимущества электропосуды можно увидеть при анализе сравнительной таблицы (см. следующий слайд)
- **Инвестиционные затраты:**
  - Стоимость оборудования: 8219 тыс. руб.
  - **Производственная себестоимость:**
    - Материалы и комплектующие: 5620 тыс. руб.
    - Амортизация: 4298 тыс. руб.
    - Зарплата производственного персонала: 6360 тыс. руб.
    - Административные расходы: 2280 тыс. руб.



# Конкурентные преимущества

Свойство	Микроволновая печь	Плита с использованием чугунных конфорок	Плита с использованием конфорок HiLight	Индукционные	Электропосуда "Your LIFE"
Уровень энергопотребления на градус температуры	Высокий	Стандартный	Выше стандартного	Высокий	Низкий
Возможность полной автоматизации процесса Приготовления продуктов	Да	Нет	Частично	Частично	Да
Скорость приготовления	быстро	Инерционный нагрев	В 1.3 раза быстрее, чем чугунные	Возможность сверхбыстрого нагрева	В два раза Быстрее, чем микроволновка
Изменения вкусовых качеств продукта	есть	нет	нет	нет	нет
Особые требования к обслуживанию и уходу	Есть (не повреждающие внутреннюю камеру)	Традиционный (мытьё,сушка)	Есть (не повреждающие Стеклокерамическую поверхность)	Есть (не повреждающие Стеклокерамическую поверхность)	Традиционное (мытьё, сушка)
Ценовой диапазон, тыс. руб	От 2.7 до 65	От 3.6 до 29.5	От 12 до 22	От 17 до 200	От 5 до 10



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на  
рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия, тыс. руб.
<b>Создание рекламных материалов</b> (Создание 5 новелл - рекламного медийного ролика 10 минут; Рекламный ролик для радиослушателей; Подготовка печатных материалов, разработка стиля)	1600
<b>Тиражирование рекламных материалов</b>	341,9
<b>Участие в выставках федерального и регионального уровней</b> (г.Фрайбург, г. Бонн, г.Берлин, г.Бремен, г.Мюнхен)	950

# НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

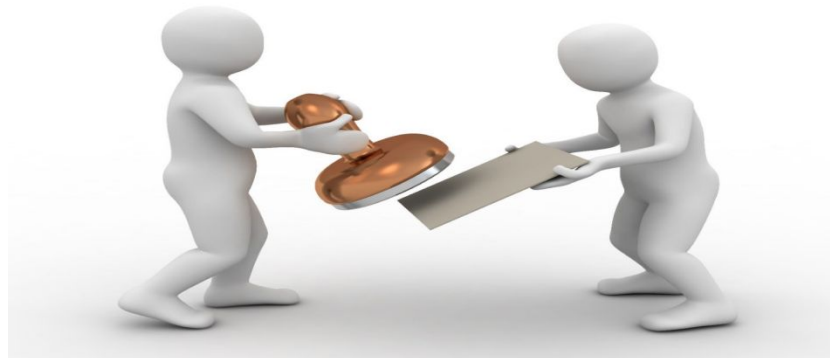
- Конструкция (электропосуды) - патент на изобретение минимум в 3х странах
- Регистрация ТУ на нагревательные элементы в ЦСМ
- Санэпидзаклучение на нагревательные элементы в ЦГСЭН
- Сертификат соответствия на нагревательные элементы
- Сертификат соответствия на электропосуду
- Разработка товарного знака и получение охранного документа (РФ)



# ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ КАК МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

*Цена лицензии* – 1 000 000 руб. (25% от стоимости разработки).

*Лицензирование* считаем нецелесообразным на данном этапе развития проекта, т.к. исключительная лицензия не покрывает затраты на разработку, а неисключительная лицензия (передача прав) затруднительны, т.к. доходы от реализации неисключительного права трудно прогнозируемы.





# Дорожная карта

		1 год				2 год				3 год			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Выбор технологии	■											
2	Организация предприятия	■											
3	Бизнес-планирование, СТРАТЕГИЯ	■	■										
4	Оформление НОУ-ХАУ	■											
5	Адаптация к рынку и определение		■										
6	НИОКР (изготовление и тестирование образца)		■	■	■								
7	Патент на изобретение	■	■	■	■								
8	MVP и патент на полезную модель				■								
9	Старт тестовых продаж (100 шт)					■							
10	Маркетинговые мероприятия (работа с клиентами, сбор требований)					■	■	■	■				
11	НИОКР по доработке с учетом пожеланий потребителя						■	■	■				
12	Выпуск продукта v 1.0								■				
12	Поиск и выбор инвестора для расширения производства и организацию продаж									■			
13	Производство 10 000 шт.									■	■	■	■
14	Мероприятия по продвижению									■	■	■	■
15	Организация продаж									■	■	■	■
16	Продажа предприятия с выходом										■	■	■

# ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества	Недостатки	Обоснование выбора источника финансирования
Бизнес-ангелы	Готовы рисковать, дают профессиональные консультации, предподд	Участие бизнес-ангела в управлении бизнесом лишает предпринимателя	Возможность быстрого продвижения продукта на начальных стадиях





# ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2017	2018	2019
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту, руб.	0	-2 143 500	-8 340 000	158 963 865
Инвестиционные затраты , руб.	0	-3 024 850	-3 120 000	-150 000
Кумулятивный денежный поток, руб.	0	-5 168 350	-16 628 350	142 185 515

Ставка дисконтирования ,%	25,00%
NPV, тыс. руб.	71 312 249
PI, коэф.	23,57
IRR,%	531,66%
ROI,%	3538,1%
РВ, лет	3



# РИСКИ ПРОЕКТА





# ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ

**Требуемые инвестиции:** 20,399 млн. рублей на 3 года.

**Цель:** Организация производства и продажи.

**Прогнозируемая стоимость компании через 3 года:** 200 млн. рублей.

**Предлагаемая доля инвестора:** 45% или 90 млн. рублей.

