

# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





# Уличные зарядные станции для мобильных телефонов

Мороз Дарья

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА



Продаваемый продукт:  
электроэнергия,  
подаваемая за счёт  
зарядные устройства в  
станции для мобильных  
телефонов

## КОМАНДА ПРОЕКТА

ФИО	Условная роль	Обоснование
Мороз Д.Д.	Руководитель проекта	Опыт реализации инновационных проектов, проведение маркетинговых исследований и формирования маркетинговой стратегии, а также продвижения высокотехнологичной продукции
Кулягин Н.В.	Техническое сопровождение	25-ти летний опыт научно-исследовательских и конструкторско-технологических работ в области IT-технологий
Балковская Я. А.	Финансист	13-ти летний опыт работы в крупном банке, организация финансирования инновационных проектов
Кирнос С.С.	Взаимодействие с потребителем	Имеет большой опыт работы в области маркетинга инновационной продукции, опыт продвижения инновационной продукции на рынке



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: люди, имеющие мобильные устройства и гаджеты
- ценностное предложение: доступность, актуальность, новизна
- прогнозный период проекта – 3 года



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

## МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **Продукт (Product):** зарядные станции для мобильных телефонов
- **Цена (Price):** 50-100 руб.
- **Каналы дистрибуции (Place):** торговые центры, кафе, аэропорты, жд и автовокзалы, больницы, банки, библиотеки и прочие людные места
- **Продвижение (Promotion):** реклама в интернете, наклейка на двери, информирующая, что в заведении имеется зарядная станция мобильного телефона



# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: портативное устройство
- Новизна: доступен в местах общего пользования
- Преимущества: является не только поводом заглянуть в заведение, но и задержаться в нем
- **Инвестиционные затраты:**
- Стоимость оборудования приблизительно 100 тыс. руб.

## **Производственная себестоимость:**

- Материалы и комплектующие: внешние аккумуляторы различных разъемов, антивандальная конструкция
- Месячная зарплата производственного персонала: административно-управленческий персонал – 20 тыс. руб., программисты разработка и поддержание ПО – 15 тыс. руб.
- Начисления на з.п.: 30%
- Административные расходы: стоимость аренды площадей – 5-10 тыс. руб.

# CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Развешивание наклеек на дверях заведений	5 тыс. руб.
Реклама в соц. сетях	0 руб.

# НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP- стратегия проекта:

- повысить степень удовлетворения клиентов;
- увеличить прибыльность операций с клиентами;
- быть признанным лидером на рынке по новым видам продукции;
- достигнуть определенной доли рынка в целевых сегментах





# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	+	Люди будут часто пользоваться продуктом
Легкость масштабирования	+	+	Продукт может быть различных размеров
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	Влияние запросов потребителя
Высокие первоначальные затраты	+	+	Большая стоимость материалов
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	-	+	Зависит от поставки материалов
Меньше времени на проработку продукта	-	-	Длительная установка продукта на новой площади



# ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2019	2020	2021
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту		300 тыс. руб.	1 млн. руб.	5 млн. руб.
Инвестиционные затраты	100 тыс. руб.	200 тыс. руб.	500 тыс. руб.	1, 200 млн. руб.
Кумулятивный денежный поток		200 тыс. руб.	800 тыс. руб.	4, 500 млн. руб.

Расчётные инвестиции в проект – 6,300 млн. руб.

Расчётная стоимость компании – 2 млн. руб.

Годовой оборот за последний год – 4,800 млн. руб.



## **ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)**

- **Техническая реализуемость продукции проекта.** Сможет ли быть создан продукт с заявленными параметрами и требуемым уровнем качества? Как достичь желаемого качества?
- **Рыночная реализуемость.** Существует ли на рынке потребность в подобном продукте? Как обеспечить спрос на продукцию проекта?
- **Экономическая реализуемость.** Сможет ли проект в будущем окупить свои затраты?



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# РИСКИ ПРОЕКТА

	Низкое влияние	Среднее влияние	Сильное влияние
Высокая вероятность			Неисполнение обязанностей контракторов
Средняя вероятность	Отказ в аренде		Появление аналогов
Низкая вероятность	Невозможность технической реализации	Отказ банка	Развал команды Несвоевременный выход на рынок