

Высшая школа бизнеса
МГУ
МФК

Управление бизнес-проектами

Маркова Марина Валерьевна
К.э.н., доцент
Доцент кафедры менеджмента
2003mmarkova@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТАМИ

ЗАНЯТИЕ	ТЕМА
1	<i>Введение в управление бизнес-проектами Классификация проектов. Тимбилдинг и управление командой проекта В том числе: Содержание и структура курса, подходы к изложению материала, практические упражнения и особенности самостоятельной работы. Форма и условия получения зачета по курсу.</i>
2	<i>Создание ценности для потребителя – ключевая идея бизнес-проекта</i>
3	<i>Анализ потребительского поведения и сегментация рынка в управлении проектами</i>
4	<i>Управление продуктом: разработка идеи, замысла и концепции нового продукта</i>
5	<i>Разработка бизнес-модели проекта</i>
6	<i>Определение рыночного потенциала нового продукта</i>
7	<i>Составление бюджета запуска проекта</i>
8	<i>Разработка стратегии продаж нового продукта</i>
9	<i>Разработка схем коммерциализации проекта</i>
10	<i>Определение источников и способов финансирования проекта</i>
11	<i>Практическое занятие: бизнес-модели отраслевых проектов</i>
12	<i>Письменный зачет по курсу</i>

Основные (обязательные для изучения) учебники:

1. Остервальдер Александр, Пинье Ив, Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. – М.: Альпина Пабlishер. 2015. – 288 стр.

[2. Под общ. ред.: И.И. Мазура, В.Д. Шапиро ; Рец.: П.В. Горюнов, Ю.Н. Забродин: Управление проектами. - М.: ОМЕГА-Л. 2010](#)

3. Ципес Г.Л., Товб А.С. 2010, Проекты и управление проектами в современной компа-нии. Учебное пособие/Под общ. ред. А.С. Товба, Г.Л. Ципеса. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 480 с.

http://www.olbuss.ru/catalog/project_management/343/

4. Руководство к Своду знаний по управлению проектами 2004, Третье издание (Руководство РМВОК®). © Project Management Institute, Inc.

5. Управление проектами: Основы профессиональных знаний, национальные требования к компетенции специалистов 2010, - М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 256 с.

Дополнительная (углубляющая, справочная) литература:

1. Тернер Р. 2007, Руководство по проектно-ориентированному управлению, М.: ИД «Гребенников», 552 с.
2. Грашина М., Дункан В. 2006, Основы управления проектами, СПб.: Питер, 08 с.
3. Баркалов С., Воропаев В. и др. 2005, Математические основы управления проектами. Под ред. В.Н. Буркова. М: Высшая школа
4. Кендалл Дж., Роллинз С. 2004, Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами. Максимизация ROI: Пер. с англ., М.: ЗАО «ПМСОФТ». 576 с.
5. Грей К., Ларсен Э. 2003, Управление проектами. Пер. с англ., М.: «Дело и Сервис»
6. Ципес Г., Товб А. 2006, Менеджмент проектов в практике современной компании, М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 304 с.
7. P2M. Руководство по управлению инновационными проектами и программами предприятий 2009, Киев
8. Маркова М.В., Иванова А.Г. 2010. Психология продаж. – М.: Изд. центр ЕАОИ
9. Архангельский Г. Тайм-драйв: как успевать жить и работать. М., 2013.
10. Дод П., Сандхайм Д. 25 лучших способов и приёмов тайм-менеджмента. Как делать больше не теряя головы. М., 2008.
11. Дубровин И.А. Поведение потребителей. – М.: Дашков и К, 2012.
12. Миллер Р.Е. Новая стратегия продаж. – М.: ЛОРИ, 2008.
13. Стивен Кови. Семь навыков высокоэффективных людей. М., 2011.
14. [Туккель И.Л.: Управление инновационными проектами. - СПб.: БХВ-Петербург, 2011](#)
15. [Фунтов В.Н.: Управление проектами развития фирмы: теория и практика. - СПб.: Питер, 2008](#)
16. Щербатых Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса: учебное пособие/ Ю.В. Щербатых. – СПб.: Питер, 2008.

Интернет-ресурсы:

1. www.sovnet.ru – официальный сайт Российской ассоциации управления проектами СОВНЕТ
2. www.pmi.ru - официальный сайт Московского отделения PMI
3. www.ipma.ch - официальный сайт Международной ассоциации управления проектами IPMA
4. www.pmi.org - официальный сайт Американского института управления проектами PMI
5. businessmodelgeneration.com/canvas
6. [//ensiklopedia.ru/wiki/Канва_бизнес-модели](http://ensiklopedia.ru/wiki/Канва_бизнес-модели)
7. [//forpm.ru/устав-проекта-скачать/](http://forpm.ru/устав-проекта-скачать/)
8. [//project.mentoors.com/wp-content/uploads/5.3-Устав-проекта.pdf](http://project.mentoors.com/wp-content/uploads/5.3-Устав-проекта.pdf)
9. www.advertology.ru
0. www.alexosterwalder.com/
1. www.cfin.ru
2. www.pmtoday.ru/project-management/documentation/project-charter.html
3. www.teambuilding.ru/info/articles/?ELEMENT_ID=671
4. www.teampoint.ru
5. www.marketing.spb.ru

Журналы:

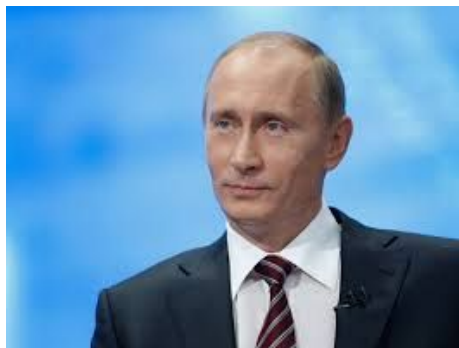
1. Журнал «Управление проектами и программами» – М.: ИД «Гребенников» – СОВНЕТ. Выходит ежеквартально, распространяется по подписке, включен в перечень ведущих рецензируемых научных изданий и журналов ВАК РФ. <http://www.grebennikoff.ru/product/20/>
2. Управление проектами. – М.: ООО «Искусство управления проектами» – Московское

Как организовать продажи и привлечь клиентов в проект

Проблема маркетинга – традиционное мышление: **ВЕРТИКАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ**



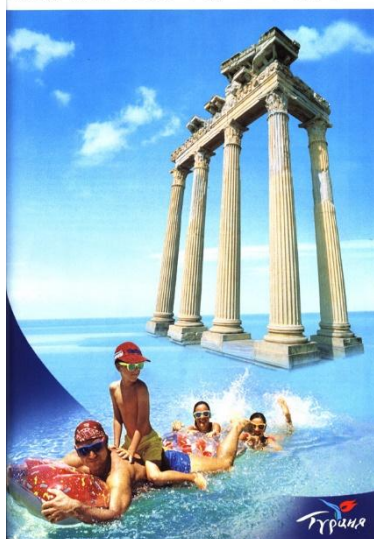
Рыночное предложение



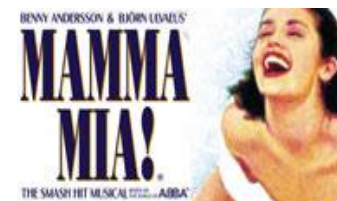
ВЕДОМОСТИ



Ритм жизни... оцути в Турции



Билайн



Понятие проекта

Проект - уникальная деятельность временного характера, направленная на достижение определенных целей.

Проект—уникальный комплекс взаимосвязанных работ (мероприятий), направленных на создание продукта или услуги в условиях заданных требований и ограничений.

- Конкретные цели
- Степень уникальности
- Координирование
- Временная организационная структура

Пример: критерии оценки проектов



Оценка заявки экспертами:

- **«ИННОВАЦИОННОСТЬ»** и
- **«ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗУЕМОСТЬ»**

При оценке заявок участников эксперты руководствуются ответами на вопросы:

Насколько привлекателен в финансовом отношении и реалистичен данный проект?

Насколько хорошо участник (команда) знает рынок и особенности данного типа бизнеса?

Насколько убедительно и понятно изложен проект?

Способна ли создаваемая участником (командой) компания стать лидером на рынке?

Наличие прототипа продукта и/или потенциальных клиентов?

Компетенции и опыт участника (команды)?

Сможет ли участник (команда) сохранить мотивацию и довести проект до конца?

Есть ли у участника (команды) понимание необходимого объема инвестиций, а также четкий план того, как распорядиться полученными инвестициями?

тизер проекта

Проект: (название: название проекта или «разработка...»)

Roistat

Mercherry

«Тозка Диагностикс»

«Бери Заряд!»

«Бесконтактная смарт-карта в форм-факторе «кольцо»»

«Гибридный стоматологический симулятор для формирования мануальных навыков «Леонардо»»

«Мобильная RTB платформа с фокусом на мобильный ретаргетинг»

«Разработка программно-аппаратного комплекса Limon Smart»

FANVERK-HOUSE

«Доктис»

«Технобит»

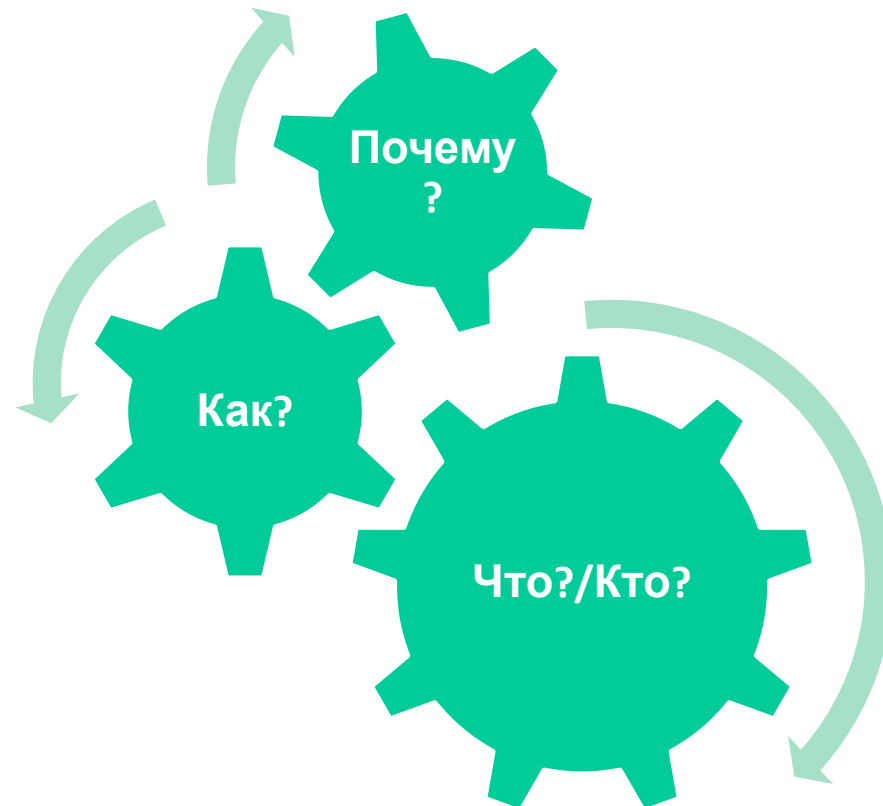
«Айкьютрип.ру»



тизер проекта

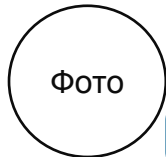
Бизнес-концепция: (что/кто? как? почему?)

Пример: *природный субстрат позволяет выращивать органические продукты питания в тепличных условиях. Устойчивая структура позволяет использовать его в течение 3 лет, что позволяет экономить на ежегодной замене субстрата в теплице. При этом продукция, выращенная на данном субстрате, является органической и позволяет увеличить прибыль на 40% с каждого квадратного метра.*



тизер проекта

Команда проекта: руководитель (и/или основатель), коммерческий лидер/директор, технический лидер/директор, PR-директор, маркетолог и т. д., **и их доли** (+ оформлено ли юридическое лицо)

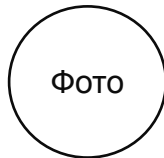


Фото

ФИО

Руководитель проекта

Должность, название
организации

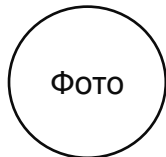


Фото

ФИО

Роль в проекте

Должность, название организации



Фото

ФИО

Роль в проекте

Должность, название
организации



Фото

ФИО

Роль в проекте

Должность, название
организации



Фото

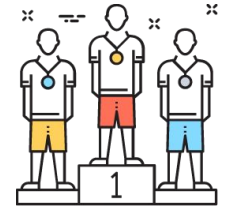
ФИО

Роль в проекте

Должность, название
организации



тизер проекта



ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДУКТА В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГАМИ

Характеристика	Название конкурентов/аналогов	Название конкурентов/аналогов	Название конкурентов/аналогов	Название компании/продукта проекта	Название конкурентов/аналогов	Название конкурентов/аналогов
Ключевые характеристики и компании/продукта						
Ключевые характеристики и компании/продукта						
Ключевые характеристики и компании/продукта						
Ключевые характеристики и компании/продукта						
Ключевые характеристики и компании/продукта						

Конкурентные преимущества продукта

-

тизер проекта

ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК ПРОЕКТА В ДИНАМИКЕ: (мировой рынок и рынок РФ: объемы, темпы роста на период 3 года; драйверы роста рынка), **например:**

- По оценкам компаний *Deloitte, Boston Consulting Group*, сегмент рынка сейчас активно развивается и занимает порядка ...% потребительского рынка Европы, ..% рынка Японии и США. К 2020 году предлагаемая технология будет влиять на выбор уже ..% потребителей (прогноз ..., 2018).

- Рост потребности в экологически чистой продукции. По данным опроса *TGI Global, 2018*, потребители многих стран мира готовы переплачивать за качественную и полезную продукцию...

- Устойчивый рост рынка экологически чистой продукции, в т.ч. органических продуктов питания на 10-12% в год, в сравнении с ростом стандартных продуктов питания на 4,5 % (*IFOAM, USDA Foreign Agricultural Service*).

Среднегодовой темп роста рынка (CAGR) =
(объем продаж на начало периода оценки/объем продаж на конец периода оценки)^(1/количество лет) - 1



Бизнес-модель:

тип бизнес-модели, ключевые клиенты, ключевые партнеры для быстрого роста, ключевые поставщики, от которых зависит цепочка поставок



тизер проекта



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

2019 2020 2021

ВЫРУЧКА

ЗАТРАТЫ

Прибыль (ЕБИТДА)

Расчет (формула)

ЕБИТДА (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)

= Прибыль (убыток) до налогообложения + (Проценты к уплате + Амортизация основных средств и нематериальных активов)

ЕБИТДА margin = ЕБИТДА / Выручка от продаж

В т.ч. Привлечено инвестиций в проект:

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТОРУ:

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА:

(масштабируемость, например, подписка на сервис и несколько источников дохода от разных типов клиентов)

