



Название проекта

Проблема

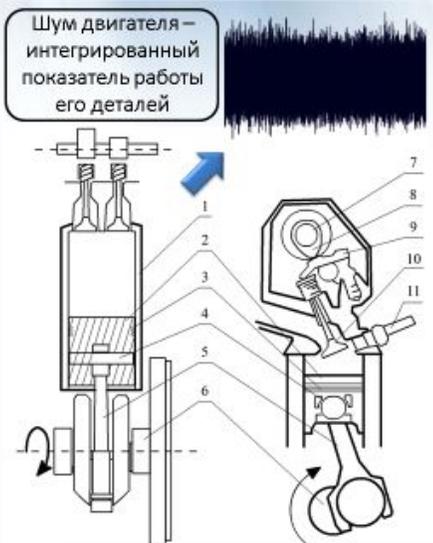
- Описание **основных проблем** потенциальных потребителей продуктов и/или услуг
- Краткое описание **существующих решений** указанных проблем потенциальных потребителей
- Краткое описание **предлагаемого решения** указанных проблем потенциальных потребителей в рамках разрабатываемого проекта



Примеры успешного старта

Аннотация

Шум двигателя – интегрированный показатель работы его деталей



Трудности анализа акустического шума автомобильного двигателя:

- Нестационарность
- Проблема выбора участка анализа, имеющего дифференцирующий параметр
- Проблема выделения устойчивых информативных признаков
- Отсутствие базы данных характерных диагностируемых состояний

Основные методы

- Классические методы (Фурье-анализ, фильтрация, оптимальные и адаптивные методы обработки сигналов и т.п.)
- Современные методы (Вейвлет-анализ, метод SSA (Signal Spectrum Analysis), метод главных компонент («Гусеница») и др.

Чебоксары 2013 г

Проблема



- ➡ Поиск дефектов двигателя занимает значительное количество времени – до 40% от всей работы;
- ➡ Зачастую приходится использовать спец. аппаратуру, разбирать двигатель, что требует хорошей квалификации кадров;
- ➡ Часто, в диагностических центрах ставят неправильный диагноз;



Диагностические центры и все профессиональные диагносты (инд. предприниматели) решают задачу диагностики следующим образом:

1. Применяют **Мотор тестеры** (≈40.000руб, этот шаг «направляет» ход диагностики, в каком направлении искать)
2. Ищут поломку «на слух» (зависит от инд. способностей слуха диагноста)
3. Используют спец. средства, такие как газоанализаторы
4. Разборка двигателя

➡

В настоящее время квалификация кадров снижается: мастеров становится меньше и меньше, что приводит к дополнительным тратам времени, и появлению ошибочных диагнозов

Чебоксары 2013 г



Описание продукта (решение)

- Краткое описание основного продукта и/или услуги проекта, а также общей концепции проекта

Примеры успешного слайда





Потребительские характеристики

- Описание портрета потенциальных потребителей продуктов и/или услуг

Примеры успешного слайда





Технические характеристики

- Детальное описание основного продукта/услуги, реализуемых в рамках проекта
- Четкое описание технологических преимуществ продукта/услуги, реализуемых в рамках проекта

Примеры успешного слайда

Существующие решения на рынке, сравнительный анализ

Наименование модели/ продукта	Стадия	КПД	Масса / габариты	Надежность	Доля рынка	Цена
Коллекторные двигатели с щетками	На рынке	70%-75%	Большие	Низкая, до 400 часов работы для УШМ	Большая, но снижается	Низкая
Бесщеточные трехфазные вентильные электродвигатели с магнитами на роторе (например, в УШМ Atlas Copco, модель synchro-M S40 3/230)	На рынке	90%	Набольшие	Высокая	Небольшая из-за высокой цены	Очень высокая из-за необходимости по сложной технологии крепить магниты на роторе двигателя вращающегося с большой скоростью
Бесщеточный электрический двигатель с обмоткой возбуждения на статоре (например, в DeWALT, модель DQ7105-QS)	На рынке	80%	Большие	Высокая	Небольшая, из-за увеличенных массогабаритных характеристик	Средняя
Трехфазные вентильно-индукторные реактивные двигатели, (например, Milwaukee Electric Tool Corporation, патент US № 7064462)	На рынке	80%	Большие	Высокая	Небольшая, из-за увеличенных массогабаритных характеристик	Высокая из-за дорогого трехфазного блока электроники и сложной силовой схемы
Предлагаемый однофазный электродвигатель с магнитами на статоре	В разработке	90%	Небольшие	Высокая	Предполагается занять до 20%	Средняя



Рыночное позиционирование

- Объемы потенциальных рынков
- Выход на рынок (каналы продажи и покупатели).
- Конкуренты и позиционирование на рынке.

Примеры успешного слайда

Аудитория нашего проекта

 **13 000 000**
уникальных
пользователей в месяц

 **40%**
прямых заходов
на сайт

 **7 000 000**
установок
приложения

 **120**
минут
прослушивания
в среднем



ОБЪЕМ РЫНКА

Кол-во людей, ищущих работу	3,9 млн.*
Доля молодых людей (потенциальная аудитория)	22%*
Предполагаемый объем потребления на одного человека (ед. в год)	0,2
Стоимость одного сеанса тестирования и консультации у психолога	от 450 до 4900 руб. среднее – 1500 руб.
Потенциальный объем продаж на рынке (3,9 x 0,22 x 0,2 x 1500)	257,4 млн. руб.
Предполагаемая доля на рынке через 3 года	5%
Итого: расчетный объем рынка продажи наших профориентационных услуг	12,9 млн. руб.

*По данным Росстата



Анализ конкуренции в отрасли

- Продукты и технологии. В чем отличие от существующих (по нескольким параметрам – технологическим и ценовым).

Примеры успешного слайда

конкуренты и существующие решения

Конкуренты / Параметры сравнения	Доверительность	Стоимость услуг	Популярность	Удобство получения услуги	Заявленный процент успеха
Квазиспециалисты	7	3	6	7	5
Телепередачи	4	8	5	4	2
Видеоблоги	6	10	8	8	3
Друзья	8	10	9	9	4
Врачи-консультанты	9	4	4	5	7
Центры здоровья (официальные учреждения)	9	9	3	6	8
Журналы и блоги о здоровье	5	6	5	4	4
МЛМ	7	3	4	6	7



Бизнес-модель

Примеры успешного слайда



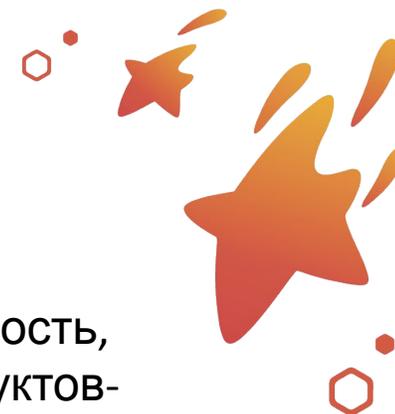


Бизнес-модель

Примеры успешного слайда



1. Доход от производства и продаж электродвигателей для электроинструмента в виде отчислений (роялти) по лицензионному договору за использование патентов производителями электроинструмента.
2. Доход в виде доли прибыли от участия в уставном капитале дочерней компании, занимающейся производством электронных блоков управления для электродвигателей.



Ценовая стратегия

- Сколько стоит произвести продукт (также необходимо сказать словами себестоимость, цену для дистрибьютора и потребителя). График цена-качество с указанием продуктов-конкурентов.
 - Сколько денег необходимо проекту. Доли процентов инвесторов.
 - Почему необходимо инвестору вложить деньги в проект
- Примеры успешного слайда

Ice Cream Lovers



100 000 руб.
первоначальный
взнос



от **200 000** руб./мес.
выручка
от продаж



от **1 000 000** руб.
объем
инвестиций



от **15** м²
площадь
помещения



от **6** мес.
срок
окупаемости



ОТКРОЙ СВОЕ
кафе-мороженное



Ценовая стратегия

Примеры успешного слайда

Финансовая модель

- Статьи доходов:
 - продажи через специализированные магазины, в т.ч. и через уже существующие веб-сайты, продажи через дистрибуторов;
 - приобретение нашей компанией крупным производителем горнолыжного оборудования
- Статьи расходов:
 - себестоимость продукции: производство лавинного рюкзака, дыхательного аппарата, дыхательной маски, расходных элементов на аутсорсинге, сборочное производство (трудовые ресурсы)
 - продажи и маркетинг: разработка и производство информационных продуктов и маркетинговых материалов; поддержка веб-сайта компании; привлечение клиентов – посещение выставок (Московский горнолыжный салон и тп.), тематических «тусовок»; работа с магазинами, комиссиям дистрибуторам; выполнение заказов, доставка товаров.
 - общие и административные: аренда сборочного и складского помещений, заработная плата, налоги, профессиональные услуги (бухгалтерские, юридические и др.)

№ этапа	Состав работ	Стоимость, руб.	Срок, мес.
1	Испытание опытного образца	100 000	6
2	Разработка β-версии продукта	150 000	6
3	Предпродажные испытания	150 000	4
4	Серийное производство 100 шт.	270 000 (оборотные средства)	12