

Инновационная экономика и технологическое предпринимательство

Игровой контроллер для людей с ограниченными возможностями «Easy gaming»

Авторы презентации:
Баженова Ева
Лобастов Кирилл



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

«Разработка и выведение на рынок специального контроллера, позволяющего играть людям с ограниченными возможностями»



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

- ▶ Продаваемый продукт: игровой контроллер для людей с ограниченными возможностями, позволяющий некоторым игрокам окунуться в игровой мир, вне зависимости от их физического состояния.



БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- ▶ Целевой потребитель: потребительский рынок, для домашнего и общего пользования.
- ▶ Ценностное предложение: доступность, актуальность, новизна, практичность.
- ▶ Прогнозный период проекта: 1 год.



МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- ▶ Продукт: игровой контроллер для людей с ограниченными возможностями.
- ▶ Цена: 100\$. Присутствует оптовая продажа.
- ▶ Каналы дистрибуции: магазины техники, всемирная паутина Интернет (Интернет-аукционы, Интернет-шопы).
- ▶ Продвижение: реклама, участие на выставках, продвижение товара на специализированных сайтах.



PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- ▶ Традиционные аналоги : нет
- ▶ Новизна: возможность пользования как обычными геймерами, так и людьми с ограниченными возможностями.
- ▶ Преимущества: удобство эксплуатации одной рукой.
- ▶ **Инвестиционные затраты:**
- ▶ Стоимость оборудования: компьютеры (3 штуки) для front-end и back-end разработчиков – 980\$; компьютеры (3 штуки) для офисных сотрудников – 980\$; необходимое программное обеспечение – 140\$;

Производственная себестоимость:

- ▶ Материалы и комплектующие: эко-пластик из пинена – 15\$/кг.
- ▶ Зарплата производственного персонала: административно-управленческий персонал (4 человек) – 2400\$ в месяц, программисты – разработка и поддержание ПО (3 человека) – 2400\$.
- ▶ Начисления на з.п. 28%.
- ▶ Административные расходы: стоимость аренды площадей и оборудования – 25\$ за 1 кв.м в месяц; высокоскоростной доступ в интернет – 20\$ в месяц.

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок	Стоимость мероприятия
Создание рекламных роликов	2200\$
SEO оптимизация, раскрутка в поисковых системах	1000\$
Банная реклама	2000\$

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP- стратегия проекта

1. Регистрация логотипа компании
2. Регистрация компании по классам ведения деятельности
3. Регистрация товарного знака в Роспатенте
4. Объявление и регистрация авторских прав на контент



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

- ▶ Согласно Федеральному закону №99-ФЗ от 04.05.2011 (ред. от 27.12.2018) «О лицензировании отдельных видов деятельности» утверждается, что деятельность компании не подлежит лицензированию.



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта , +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких расходов	+	+	Большие затраты
Легкость масштабирования	+	+	Влияние инвесторов
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	Возможные риски
Высокие первоначальные затраты	-	+	Низкие затраты
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	-	+	Реализация проекта

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Стратегия перевода компании на ком. деятельность	Высока зависимость от получения и сохранения внутренних доходов	Начальная стадия проекта
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Предоставление бесплатных/льготных сервисных услуг	Маленький объем доступных финансовых средств	Помощь в решении вопросов интеллектуальной собственности
Бизнес-ангелы	Хорошие советчики	Перепродажа своей доли чз несколько лет	Подходит для продвижения
Венчурные фонды	Сохраняется полный контроль права и собственности компании	Высокая степень риска	Неблагоприятный выбор

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Период проекта		2017	2018	2019
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту		243 000\$	360 000\$	520 000\$
Инвестиционные затраты	600 000\$			
Кумулятивный денежный поток		243 000\$	610 000\$	1 058 000\$
Ставка дисконтирования, %	27,00%			
NPV, тыс. руб.	1 240 000			
PI, коэф.	2,43			
IRR, %	50,97			
ROI, %	130,44			
PB, лет	1,56			

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

- ▶ **Техническая реализуемость продукции проекта.** Создание устройства, написание программы.
- ▶ **Рыночная реализуемость.** Потенциальными потребителями данных услуг являются геймеры, а также реабилитационные центры. Сейчас на рынке очень мало продуктов подобного профиля, а также их цена неприлично высока, поэтому на наш продукт будет высокий спрос.
- ▶ **Экономическая реализуемость.** Предполагается извлечение прибыли за счет продажи на рынке данного продукта.



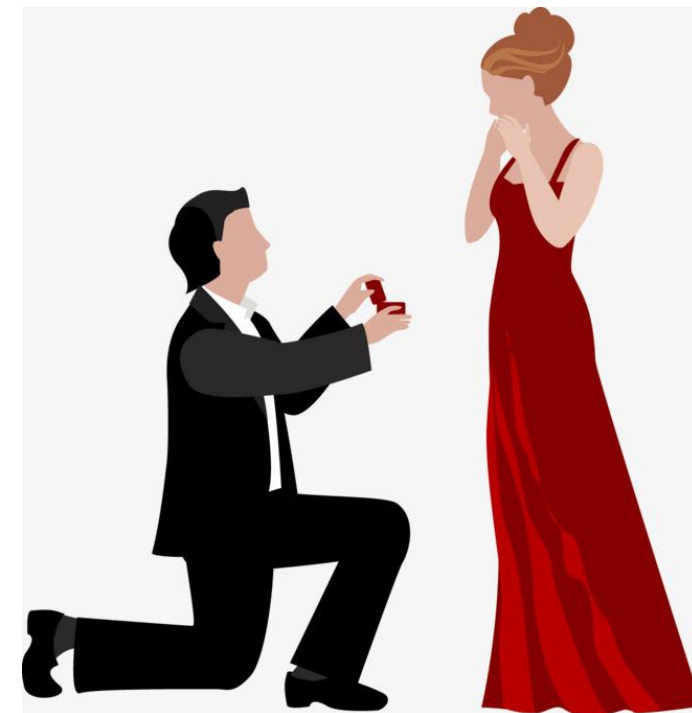
РИСКИ ПРОЕКТА

	Низкое влияние	Среднее влияние	Высокое влияние
Высокая вероятность			Неисполнение обязанностей контракторов
Средняя вероятность	Не восприятие нового продукта	Появление аналогов Погрешность измерений более 20%	
Низкая вероятность	Невозможность технической реализации	Развал команды Несвоевременный выход на рынок	Отказ фонда

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ

Предлагаем долю бизнеса равную 33% акций за 3 млн. руб.

Exit через 4 года за 12,3 млн. руб. стратегическому инвестору



Благодарим за внимание!

