



**Павлодарский государственный  
университет  
имени С. Торайгырова**

Факультет государственного управления,  
бизнеса и права

**Принципы и методика написания  
START UP проектов**

Профессор Алексей Титков

# Содержание START UP проекта

Наименование раздела	Содержание раздела
Резюме проекта	<ul style="list-style-type: none"><li>– назначение проекта</li><li>– источники и направления инвестиций</li><li>– поддержка проекта на государственном уровне</li></ul>
Товар (продукция)	<ul style="list-style-type: none"><li>– характеристика продукции</li><li>– технология и перспективы производства продукции</li></ul>
Исследование и анализ рынка	<ul style="list-style-type: none"><li>– характеристика состояния отрасли</li><li>– конкуренты и цены</li></ul>
План маркетинга	<ul style="list-style-type: none"><li>– ориентация, задачи и пути решения</li><li>– стимулирование сбыта и продвижение товара</li><li>– ценообразование на продукцию</li></ul>
Финансовый план	<ul style="list-style-type: none"><li>– расчет общих инвестиционных затрат</li><li>– расчет общих производственных затрат</li><li>– расчет расходов периода</li><li>– оценка структуры затрат и ее эффективности</li><li>– расчет цены на реализуемую продукцию</li><li>– финансовый план (Расчет потока денежных средств)</li><li>– основные технико-экономические показатели проекта</li></ul>
Риски и гарантии возврата инвестиций	Оценка рисков, их виды, методы снижения рисков
Социальный раздел	Общая характеристика социальной значимости проекта
Институциональный раздел	Руководство, профессиональный опыт

# Бизнес-модель «Канвас»

## 8 Ключевые партнеры:

- Кто ключевые партнеры, ключевые поставщики?
- Какие ключевые ресурсы мы от них получаем?
- Какие мероприятия они для нас осуществляют?

## 7 Ключевые действия:

- Какие ключевые действия нам необходимы для работы?
- Для формирования каналов сбыта?
- Для выстраивания отношений с клиентами?
- Получения и учета потоков дохода?

## 6 Ключевые ресурсы:

- Какие ключевые ресурсы нам нужны для создания ценностей?
- Каналы получения ключевых ресурсов?
- Отношения с потенциальными контрагентами?
- Источники финансирования ресурсов?

## 2 Ключевые ценности:

- Какие проблемы клиента мы решаем?
- Что ценного в наших предложениях?
- Какие услуги мы предлагаем (будем) предлагать каждому из сегментов потребителей?

## 4 Взаимоотношения с клиентами:

- Какие у нас отношения с каждым из сегментов?
- Как они интерпретированы?
- Насколько дороги для нас?

## 3 Каналы распределения продукции (услуг):

- Через какие каналы клиенты получают ценности сейчас?
- Через какие каналы клиенты хотят получать наши ценности?
- Какие каналы распределения наиболее эффективны?

## 1 Сегменты потребителей:

- Для кого мы работаем?
- Кто самый важный клиент для нас?

## 9 Структура расходов:

- Каковы наиболее важные затраты, связанные с функционированием бизнес-модели?
- Какие ключевые ресурсы являются самыми дорогими?
- Какие основные действия, связанные с управлением затратами?

## 5 Потоки доходов:

- За что наши клиенты готовы платить?
- За что клиенты платят уже сейчас?
- Как осуществляются платежи?
- Какова структура доходов в разрезе клиентов?

# 1 Резюме проекта

## 1.1 Назначение проекта

Настоящий проект предполагает создание малого предприятия по производству (оказанию услуг).....

Цель проекта

—.....

Задачи проекта:

- проведение маркетинговых исследований;
- разработка технологии производства продукции (оказании услуг);
- обоснование и подбор необходимого основного капитала;
- обоснование оборотных средств;
- выполнение технико-экономического обоснования;
- поиск и заключение договоров с потенциальными партнерами;
- обоснование бизнес-модели;
- разработка фирменного бренда;
- регистрация предпринимательской деятельности.

## 1.2 Источники и направления инвестиций

Настоящий проект будет финансироваться за счет:

- привлеченных инвестиций;
- заемных инвестиций;
- собственных инвестиций.

Величина и структура инвестиций в реализацию проекта по источникам финансирования представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Структура инвестиций в реализацию проекта по источникам финансирования

Источники финансирования инвестиций	Структура, %
Привлеченные средства	60
Заемные средства	20
Собственные средства	20
Итого	100

Величина и структура инвестиций по целевому назначению представлена в таблице 1.2

Таблица 1.2 – Размер и структура инвестиций по целевому назначению

Направления инвестиционных вложений	Сумма, тенге	Структура, %
Инвестиции в основной капитал	Значение 1	Значение 1
Инвестиции в оборотный капитал	Значение 2	Значение 2
Инвестиции в HR-ресурсы	Значение 3	Значение 3
Итого	Значение N	100

В комплексе структура финансирования проекта по основным целевым направлениям будет носить эффективный характер, так

.....

### 1.3 Поддержка проекта на государственном уровне

Настоящий проект будет содействовать реализации следующих Государственных программ:

- Дорожная карта бизнеса – 2020;
- Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы (ГПИИР – 2);
- Концепция по переходу Республики Казахстан к «Зеленой экономике»;
- Государственная программа развития АПК на 2017 – 2021 годы;
- Государственная программа развития образования.

## 2 Товар (продукция и услуги)

### 2.1 Характеристика продукции (услуг)

Дать полную характеристику продукции (услуг). Описать технические параметры, спецификацию.



Рисунок 2.1 – Виды предлагаемой продукции / услуг

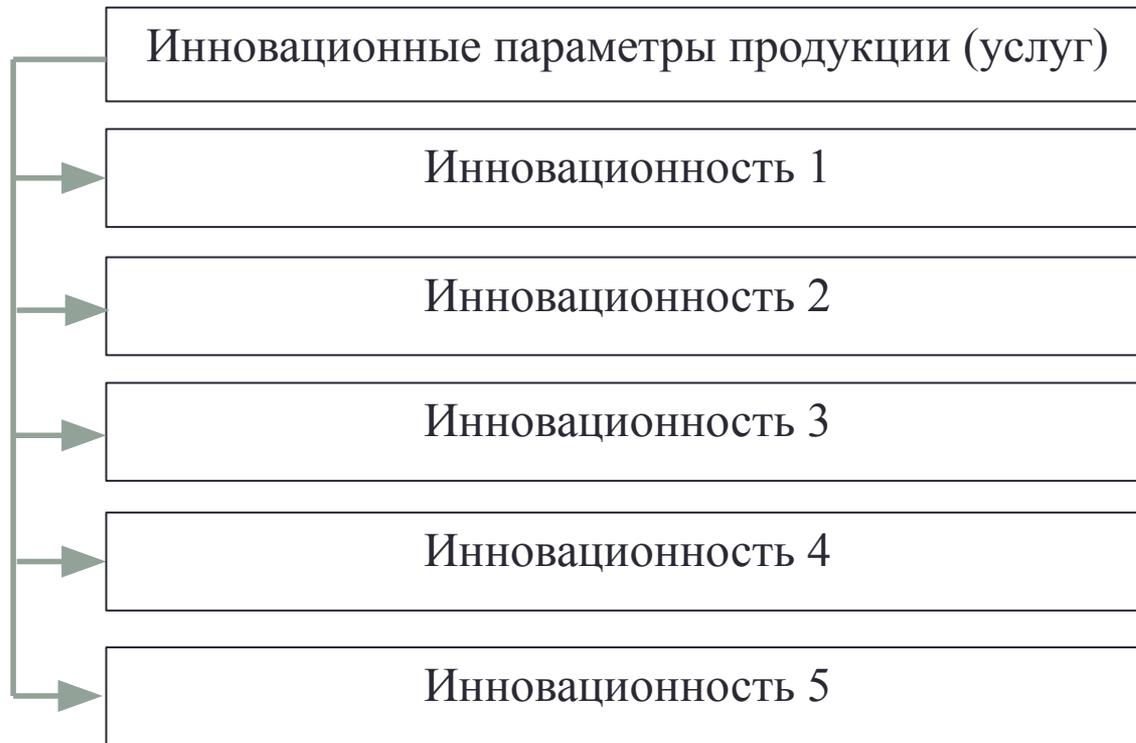


Рисунок 2.2 – Иновационные критерии продукции (услуг)

## 2.2 Технология и перспективы производства продукции

Описать технологию производства продукции (услуг). Основные этапы технологического процесса. Раскрыть в чем будет заключаться инновационность данной технологии.

Технология производственного процесса представлена на рисунке 2.3.

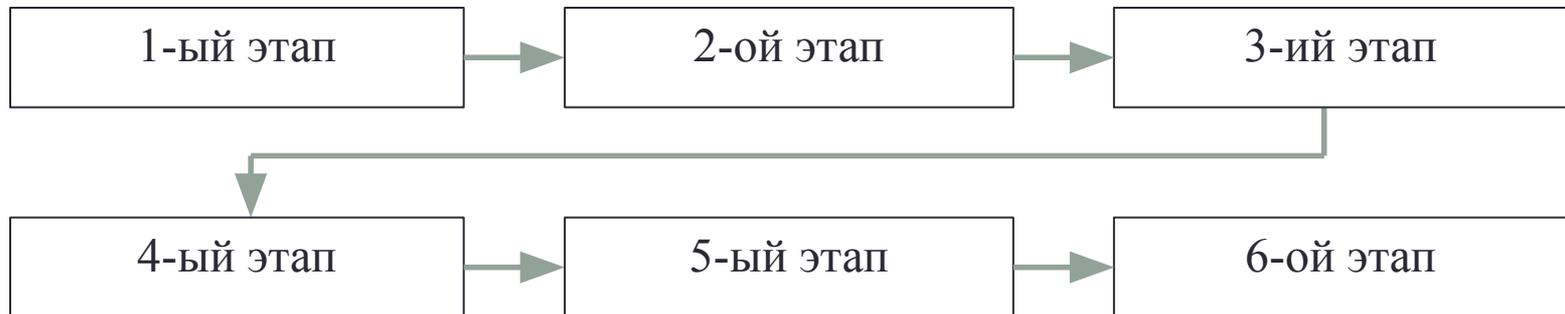


Рисунок 2.3 – Технология производства продукции (оказания услуг)

Описать потенциальные перспективы производства продукции (услуг) на стратегический период.

### 3 Исследование и анализ рынка

#### 3.1 Характеристика состояния отрасли

Описание существующих производств (услуг) в дальнем и ближнем зарубежье.....

Описание существующих производств (услуг) в Республике Казахстан.....

Описание существующих производств (услуг) в регионе (в Павлодарской области) .....

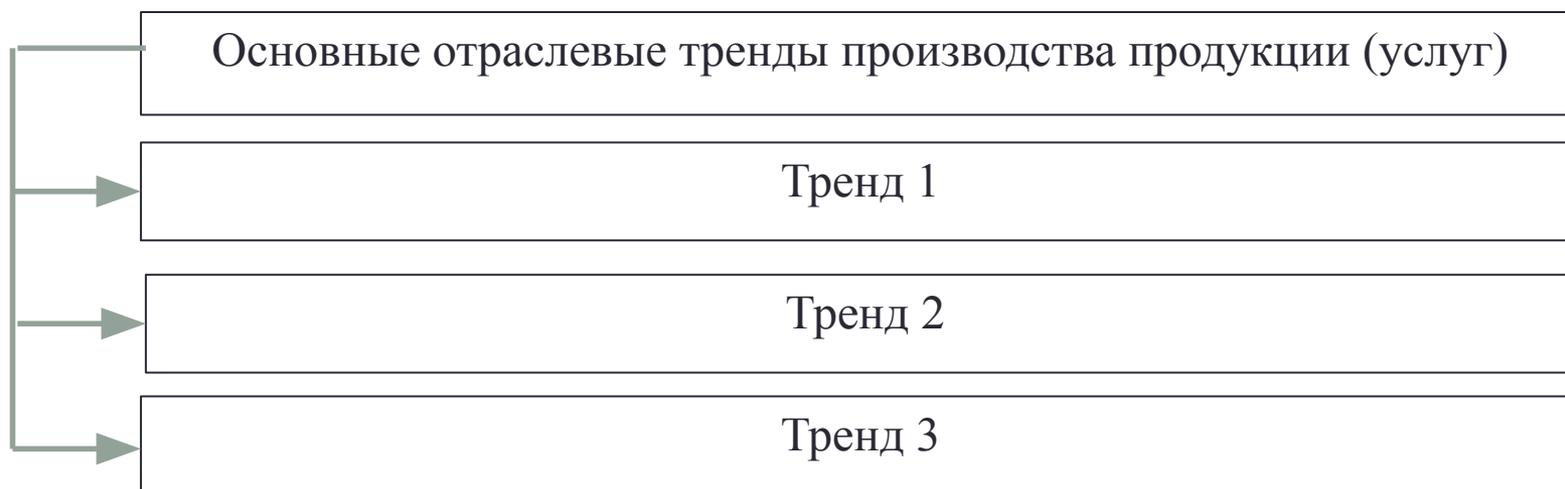


Рисунок 3.1 – Основные отраслевые тренды

## 3.2 Конкуренты и цены

Конкуренты в рамках реализации настоящего проекта будут представлены следующими предприятиями, фирмами, компаниями..... дать характеристику конкурентов.....

В общем виде, конкуренты представлены в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Характеристика потенциальных конкурентов

Наименование конкурента	Краткая характеристика (профиль деятельности)	Цена на продукцию, услуги	Страна, город

## 4 План маркетинга

### 4.1 Ориентация, задачи и пути решения

Маркетинговая политика предприятия будет ориентирована на следующих потребителей..... Всесторонне охарактеризовать потребителей.....

Основные потребители представлены на рисунке 4.1.

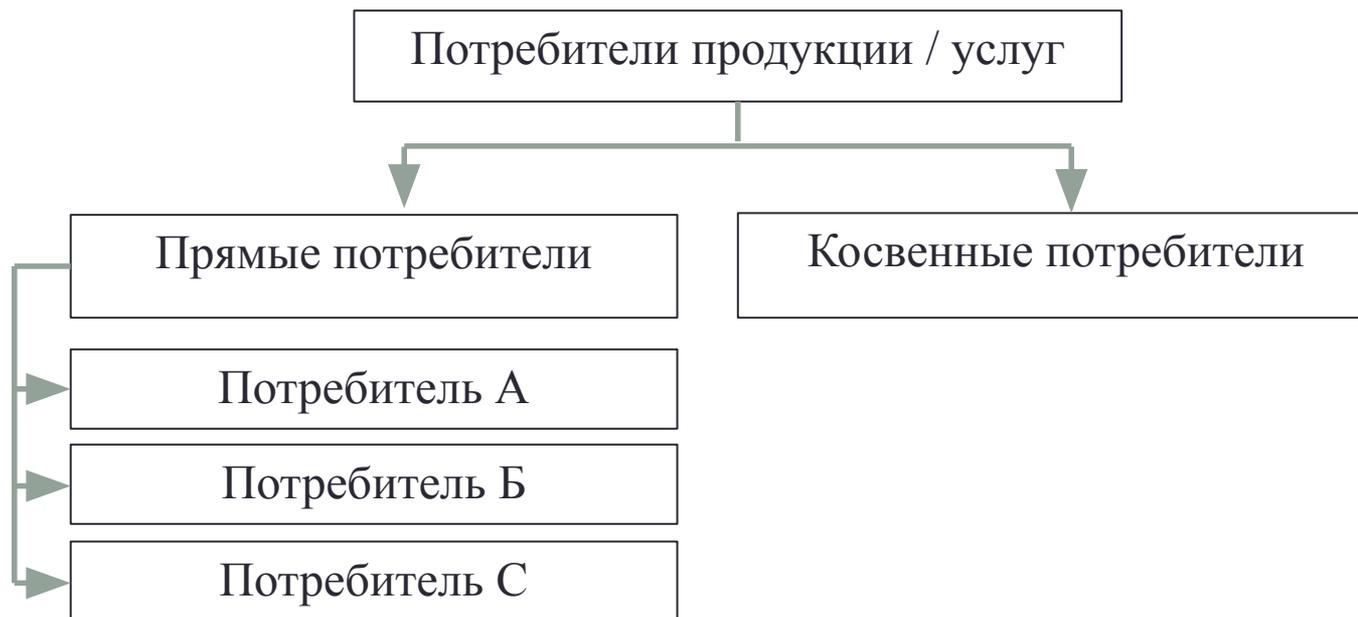


Рисунок 4.1 - Целевые маркетинговые ориентиры

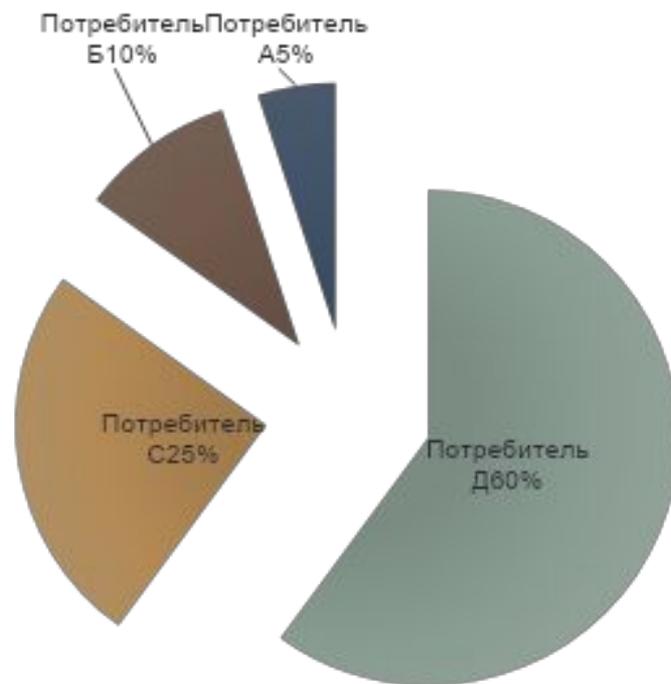


Рисунок 4.2 – Сегментирование потребителей

Дать характеристику проблем, которые мы будем решать для потребителей.....

Основные решаемые проблемы потребителей представлены на рисунке 4.3.

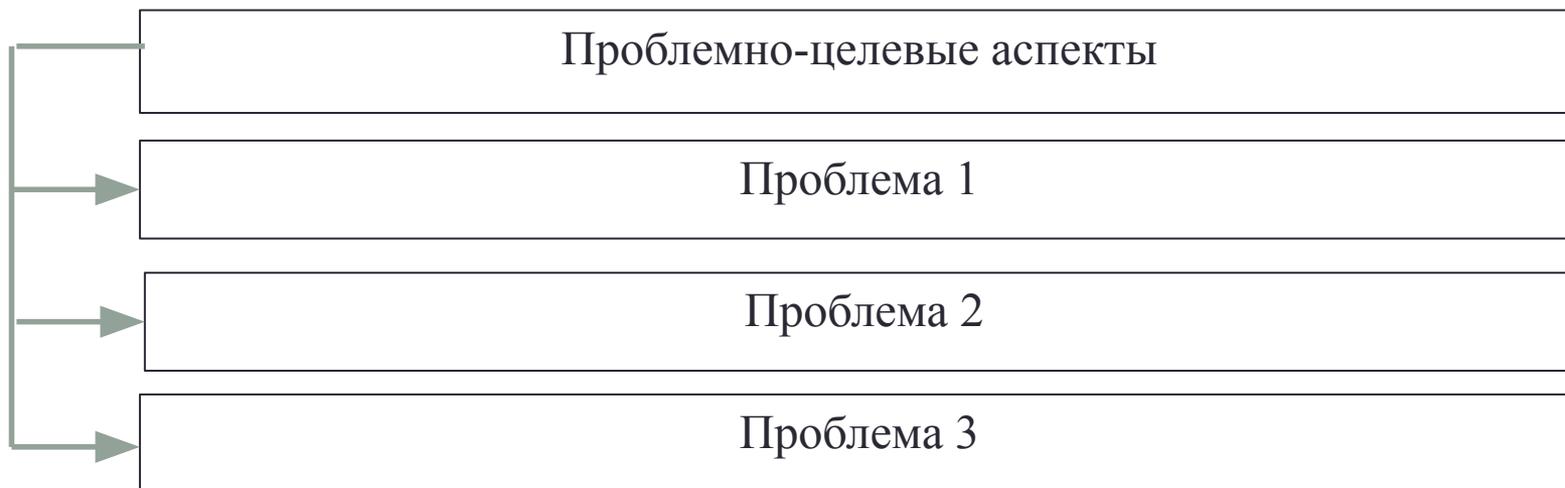


Рисунок 4.3 – Основные решаемые проблемы потребителей

## 4.2 Стимулирование сбыта и продвижение товара

Стимулирование сбыта будет выстроено на принципах мультиканальной связи с потребителями. Среднесрочная стратегия построения системы стимулирования сбыта представлена в таблице 4.1.

Таблица 4.1 - Среднесрочная мультиканальная стратегия построения системы стимулирования сбыта

Инструментарий стимулирования сбыта	Содержание контента	Целевые ориентиры
Брендинг компании	Разработка фирменного бренда и ребрендинг	100% узнаваемость компании на рынке
Instagram	Видеоролики, посты, обсуждения, информация	Прямая связь с потребителями
Youtube	Организация и ведение канала	Расширение круга заинтересованных лиц
Интернет сайт	Полноценная и исчерпывающая информация об предприятии	Создание имиджа в лице потребителей

### 4.3 Ценообразование на продукцию (услуги)

Реализация бизнес-проекта будет предполагать классическую политику в области ценообразования на услуги.

Цена будет рассчитываться, обосновываться на основании следующих составных экономических элементов:

- удельные производственные затраты – затраты на подготовку, обучение одного клиента (обучающегося);
- норма прибыли – потенциальная прибыль в расчете на одного обучающегося;
- НДС – налог на добавленную стоимость.

В целях обеспечения гибкой и конкурентоспособной цены будет проводиться следующая научно-исследовательская работа:

- разработка мероприятий по снижению материальных затрат;
- пересмотр норм и нормативов расхода ресурсов в расчете на одного обучающегося;
- гибкое планирование нормы прибыли (нормы рентабельности).

В целях удержания на рынке и обеспечения эффективной конкурентоспособности цена может систематически корректироваться как в сторону снижения, так и в сторону увеличения.