

# УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС- ПРОЕКТАМИ

Маркова Марина  
Валерьевна  
доцент ВШБ МГУ



# Темы

- 1 Введение в управление бизнес-проектами
- 2 Разработка бизнес-идеи
- 3 Практическое занятие: разработка бизнес-идеи
- 4 Проверка идеи на жизнеспособность. Анализ рынка
- 5 Формирование команды проекта
- 6 Формирование бизнес-модели проекта
- 7 Финансово-организационный план проекта

# Темы

8

Соглашение по реализации проекта (устав  
проекта)

9

Финансирование проекта (инвестиции, бюджет  
проекта)

10

Защита

11

проектов  
Защита проектов


12

Зачет (письменная  
работа)

13

Пересдач  
а

# Бизнес-проект

- Работа в группах 4-6 человек
  - Стартап или корпоративное предпринимательство
  - Индивидуальная разработка!
  - Инновационная разработка!
- 

# Вступление

(продолжительность 30 сек)

ЛОГОТИП Вашей  
компании

**Визуализация  
технологии или  
продукта  
проекта**

- **Ключевое преимущество  
продукта**

- Описание бизнес-концепции проекта в одном коротком предложении.
- Почему проект востребован на рынке?
- Драйверы и предложение для инвестора





# Команда проекта

(продолжительность 60 сек)

ЛОГОТИП Вашей  
компании

## Качественная фотография команды проекта

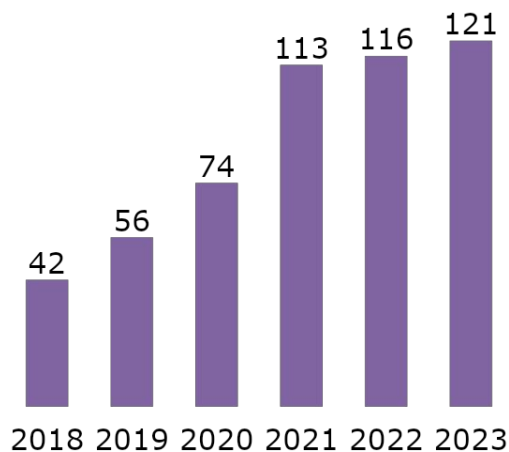
- Опишите ключевой опыт / осуществленные проекты и выход из проектов
- Подчеркните опыт команды, если таковой имеется.

# Рынок

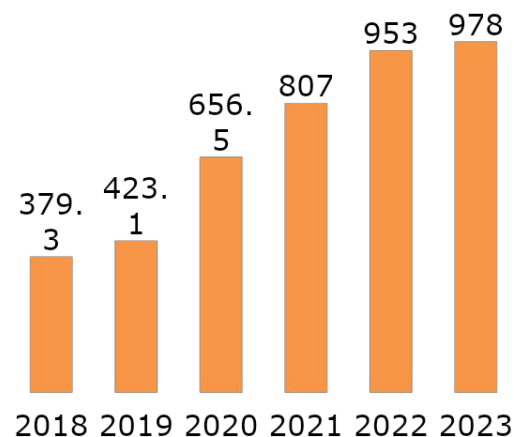
(продолжительность 60 сек)

ЛОГОТИП Вашей  
компании

Рынок, млрд. руб.  
2018-2023



Рынок, тыс. шт.  
2018-2023



## Целевой рынок

- объем в деньгах
- объем в штуках
- тренды и динамика

Покажите конкретно Ваш  
сегмент!



# Конкурентные преимущества

(продолжительность 60 сек)

ЛОГОТИП Вашей  
компании

Определите Ваше место на  
рынке

Что делаете Вы и что делают  
д

Ваш продукт (сервис)

Конкуренты и их продукты

OCI Materials

AIR PRODUCTS

Ключевые  
характеристики/преимущества  
для потребителей





# Бизнес-модель

(продолжительность 60 сек)

ЛОГОТИП Вашей  
компании

Объяснение поступления денег  
в проект

V2C  
«напрямую  
конечным  
пользователям»

V2B  
«другим  
компаниям»

**Преимущества – драйверы стоимости Вашей модели**

- масштабируемый бизнес
- подписка
- преимущества инновационного продукта и т.д.

**Возможно ли быстрое масштабирование?**

# Финансовый план

(продолжительность 60 сек)

ЛОГОТИП Вашей  
компании

## Объемы и цели инвестиций

	2020	2021	2022
Выручка			
Затраты			
ЕБИТДА			

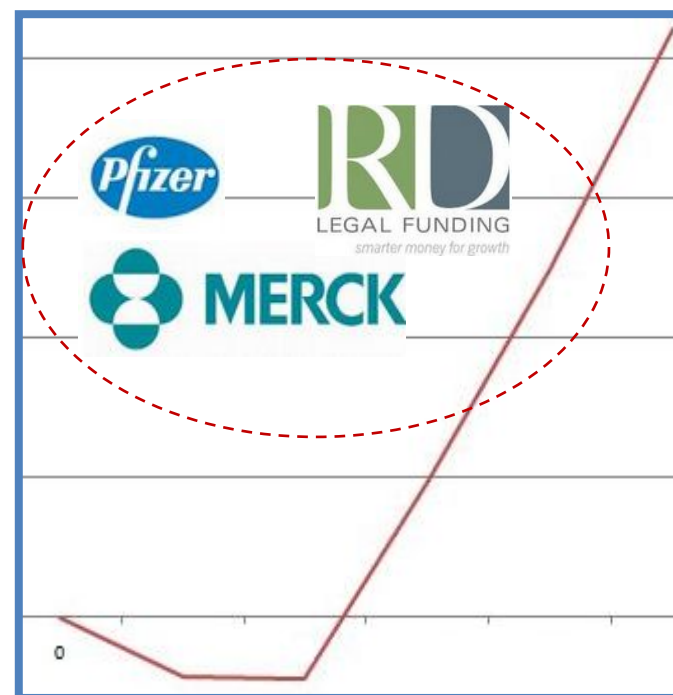
# Предложение инвестору

(продолжительность 60 сек)

ЛОГОТИП Вашей  
компании

Логотипы заинтересованных игроков  
на рынке в приобретении Вашей  
компании

- Прогноз роста прибыли и стратегия выхода из проекта через 2 – 3 года
- Возможно ли «индустриальное поглощение» через 2 или 3 года или IPO?
- Есть ли примеры сделок, или IPO на вашем рынке?



IPO



# Контакты

ЛОГОТИП Вашей  
компании

Имя:

Моб. тел...:

E-mail:

Skype:

Web адрес:

Адрес:



# Как организовать продажи и привлечь клиентов в проект

Проблема бизнеса – традиционное мышление и ВЕРТИКАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ



# Рыночное предложение



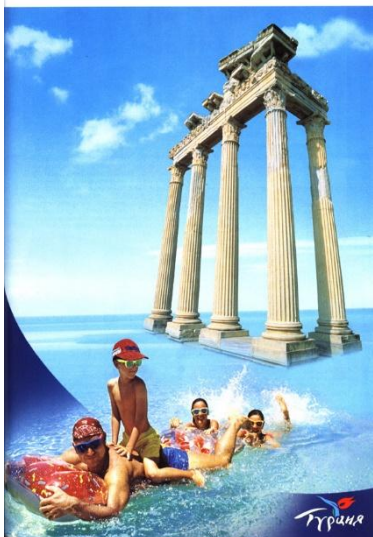
**ВЕДОМОСТИ**



С прибавлением!



Ритм жизни... оцуги в Турции



**Билайн**



# Проект

- уникальная деятельность временного характера, направленная на достижение определенных целей
- уникальный комплекс взаимосвязанных 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**»

## Ответы 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?



**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»



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

### Пример:

#### **Что?**

*Природный субстрат*

#### **Как?**

*...позволяет выращивать органические продукты питания в тепличных условиях.*

*Устойчивая структура позволяет использовать его в течение 3 лет,*

#### **Почему?**

*...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.*



## 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

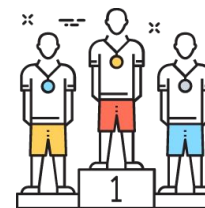
**ФИО**

Роль в проекте

Должность, название организации



# ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДУКТА В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГАМИ (конкурентными решениями):



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

- ....

**ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК ПРОЕКТА В ДИНАМИКЕ:** (мировой рынок и рынок РФ: объемы, темпы роста на период 3-5 лет; 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, 2019*, 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)<sup>(1/количество лет) - 1</sup>**



## Приоритеты в планировании бизнеса:

? Каналы и методы продаж.

? Продукт/услуга.

? Потребитель.

? Активы и навыки в команде (компании).

? Сырье и материалы.