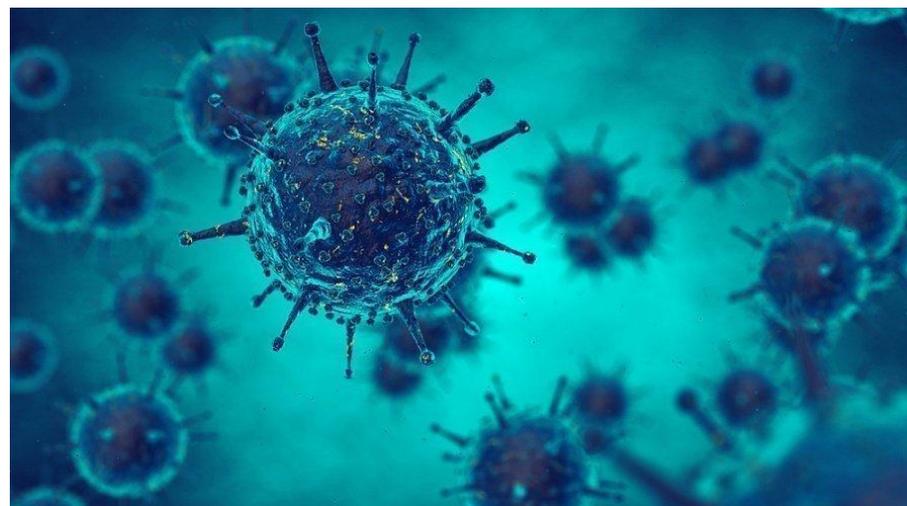


ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Выполнил: Градов Артём

Проект:

«Организация производства натуральной композиции и ряда продуктов на ее основе для дезодорации, дезинфекции, ароматизации воздуха помещений с целью профилактики распространения респираторно-вирусных заболеваний»



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Предлагаемый продукт- «Frost» и продуктовая линейка на ее основе предназначена для:

Дезинфекции;

Ароматизации с целью профилактики распространения респираторно-вирусных заболеваний.

Увлажнения воздуха.



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

- «Frost» позволяет провести быструю дезинфекцию помещения, параллельно увлажняя воздух в нём.
- Способствует восстановлению функциональной активности клеток, пораженных вирусом, и не вызывает аллергических реакций у лиц предрасположенных к аллергии.
- Создаёт приятный аромат в помещении.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Градов Артём - руководитель	Имеет опыт в роли руководителя.
Головина Дарья - финансист	Занимается анализом спроса на предлагаемый продукт и рынки сбыта.
Бобрешов Виктор – маркетолог	Имеет большой опыт и хорошие показатели продаж.
Боговин Эдуард - доктор	Имеет высшее медицинское образование и разбирается в болезнях, затронутых в данном проекте.

БИЗНЕС-ИДЕЯ

- Целевой потребитель: люди, заботящиеся о своем здоровье и о здоровье своих близких, в том числе детей и животных.
- Ценностное предложение: значительное улучшение самочувствия человека, антиаллергическое действие, не приносит абсолютно никакого вреда, недорого.
- Канал сбыта: магазины с бытовыми товарами, интернет-магазины.
- Прогнозный период проекта: 5 лет, интервал планирования – год.

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

На основе разработанной композиции предполагается выпускать 2 продукта:

- присадка для увлажнителей воздуха, флакон 50 мл. = 75 руб.
- аэрозоль, баллон 350 мл. = 80 руб.

Покупателями продукта будут предприятия, общественные учреждения, детские учреждения, гостиницы.

Возможна продажа аэрозоля на иностранном рынке.

Исследования рынка: Объем продаж аэрозольных освежителей воздуха в России к началу 2017 г. составил 110 млн. штук в год.

В России ежегодно регистрируют от 27,3 до 41,2 млн. заболевших различными вирусами из-за загрязнённого воздуха.

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Название	Производитель	Назначение
«Frost»	ОАО Концерн «Калина»	Освежитель воздуха нового поколения Frost 3 обеспечивает максимальное разрушение неприятного запаха.

- Преимущество нашего продукта: действует также в оздоровительных целях.

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Необходимый объем инвестиций:

Общая стоимость настоящего проекта составляет
18 340 тыс. рублей и включает две составляющие:

- инвестиции в основной капитал – 7 653 тыс. руб.;
- инвестиции в оборотный капитал – 10 687 тыс. руб.

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Поставки

Сырье и материалы

В таблице приведены данные по материалам в расчете на производство 100 000 аэрозольных баллонов (300мл).

Материал	Расход на 100 000 баллонов	Стоимость Руб.	Расход на 1 баллон
1. Зелень пихты	12 000 кг	240 000	120 г
2. Углекислота	36 кг	540	0,36 г
3. Гармонизированная вода	30 000 л	150 000	280 мл
4. Экстракт гармалы	120 кг	96 000	1,2 г

Материалы

Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
1.Емкости для транспортировки 19 литров	300 шт.	250	75 000

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Затраты на рекламу: 784700 руб. + 196800 руб. (за один год)

Оборудование производственное: 6630000 руб.

Оборудование офисное: 131000 руб.

Затраты на персонал: 4200000 руб. в первый год,
6000000 руб. в 2-5 год.

Прочие месячные затраты: 125000 руб.

Оплата ком. услуг: 150000 руб. (в месяц)

Затраты на 1 штуку товара: 17-20 руб.

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Знакомство с клиентом	45 тыс. руб.
Разработка продукта	1500 тыс. руб.
Продажа	97 тыс. руб.
Маркетинг	860 тыс. руб.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Выбранный формат - Собственная разработка.

Цена лицензии: 3 млн руб.

Лицензирование поможет нам продать продать нашу идею стейкхолдерам, заинтересованным в нашем проекте.

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: КОММЕРЧЕСКИЙ НИОКР

Основные параметры коммерческого предложения для получения средств на проведение исследований от крупной корпорации:

- Поиск проблем и их решения

Цена коммерческого предложения составляет примерно 17 млн.руб.



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (Таблицы)

Период проекта	2017	2018	2019	2020	2021
Номер периода	1	2	3	4	5
Выручка без НДС, в тыс. руб.	25060	35120	67800	76500	89451
Объем инвестиций – 18 340 тыс. руб.					

Ставка дисконтирования, %	25%
NPV, тыс. руб.	155268
PI, коэф.	7
IRR, %	-
ROI, %	1360
PB, лет	5

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (Плюсы)

- **Техническая реализуемость продукции проекта.** Высокий уровень квалификации персонала и качественная реализация продукции.

- **Экономическая реализуемость.**

За счёт низкой стоимости и высокого спроса создаётся высокая окупаемость продукта.

- **Рыночная реализуемость.**

- По оценке рынка можно сказать, что спрос продукт есть.

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: Ошибки персонала, износ оборудования и технологические ошибки.

Инструменты преодоления: качественная организация производства, высококвалифицированный персонал, покупка нового оборудования .

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Нашему проекту требуется инвестиций: 18 340 тыс.
руб.

Предлагаемая доля предприятия: 35%