

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



«ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КОМПЛЕКТОВ ИНТЕРАКТИВНОЙ ЭЛЕКТРОПОСУДЫ С ПРОГРАММНЫМ УПРАВЛЕНИЕМ КИЭПУ-1»

ЧЕПУХИНА ОЛЬГА

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт: электропосуда с программным управлением на основе многослойных пленочных нагревателей.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Реформатор	Волкова Лада
Идеолог	Маталыга Виктория
Генератор идей	Чепухина Ольга
Интегратор	Бунеску Ксения



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

Целевой потребитель: low middle class в России

Ценностное предложение: «Премиум» - максимальная функциональность и цена, «Эконом» - оптимальное соотношение цены/качества и «Юниор» - однокорпусная из эмалированной стали с минимально необходимой функциональностью и стоимостью. Электропосуда будет продаваться как в комплекте, так и отдельными модулями. Потребитель сможет сам выбрать себе комплектацию, в зависимости от личных предпочтений.

Прогнозный период проекта – 5 лет

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

Продукт (Product): электропосуда с программным управлением КИЭПУ-1

Цена (Price): Премиум – 7000 ,Эконом - 4800, Юниор - 3500

Каналы дистрибуции (Place): Магазины бытовой техники, интернет-магазины, магазины электроники

Продвижение (Promotion): региональные и локальные торговые предприятия бытовой техники, прямые продажи через «Телемагазин», оптовые поставки в региональные центры оптовой торговли, национальные торговые сети, Интернет-магазины.

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Услуги сторонних организаций	Цена тыс. руб.	Кол-во	Стоимост ь тыс. руб.
Разработка конструкторской документации на оснастку для пластиковых изделий	300	1	300
Изготовление оснастки для пластиковых изделий	200	10	2000
Разработка и изготовление литевых форм для силиконовых уплотнителей	33,3	6	200
Серийная оснастка для формовки буртика стальных сосудов	50	3	150
Оснастка для формовки стальной заготовки для чайника-термоса.	200	1	200
Приобретение заготовок			100
Транспортные расходы			50
Итого			3000
Без НДС			2524,37

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Создание 5 новелл (рекламного медийного ролика 10 минут)	1 500 000
Рекламный ролик для радиослушателей	20 000
Подготовка печатных материалов, разработка стиля	80 000
Итого	1 600 000



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Патентирование

Патент удостоверяет права и приоритет изобретения, полезной модели или промышленного образца, авторство и исключительное право на изобретение, полезную модель или промышленный образец.





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

**Лицензия: SolidWorks Программное обеспечение сетевая лицензия
+ годовое тех. Сопровождение**

Цена лицензии: 474 000 руб

**Лицензия: Altium Designer (версия PCad
после 2008г.) Программное обеспечение
сетевая лицензия**

+ годовое тех. сопровождение

Цена лицензии: 622 000 руб





ROADMAP ПРОЕКТА

4 мая

11 мая

18 мая

25 мая

10 июня

Расширение команды проекта	4 задачи, 7 дней				
Привлечение финансирования		3 задачи, 14 дней			
Запуск маркетинговой компании			6 задач, 30 дней		
Патентирование		7 задач, 21 день			
Лицензирование	9 задач, 21 день				
Запуск производства		5 задач, 14 дней			



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Проработка плюсов и минусов создания стартапа как модели коммерциализации (в т.ч. в форме МИПа)

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	-	
Легкость масштабирования	-	-	
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	-	+	
Высокие первоначальные затраты	-	-	
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	-	
Меньше времени на проработку продукта	+	+	



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: КОММЕРЧЕСКИЙ НИОКР

Наша система управления НИОКР для производства посуды выстроена таким образом, чтобы соответствовать решению конкретной задачи и адресному удовлетворению потребностей компании-заказчика, ее инфраструктуре, а также реальной и прогнозируемой ситуации на рынке.

Цена коммерческого предложения: 570 000



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Большой объём инвесторского капитала	Отсутствие внимания к начинающим компаниям	Количественный приток финансирования
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Надёжный способ финансирования	Не социальный проект, а предпринимательский	Коммерческая направленность
Бизнес-ангелы	Не финансируют конкурентов	Только краткосрочные инвестиции	Долгосрочные инвестиции
Венчурные фонды	Поддержка	Рискованный способ	Надёжность



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2017	2018	2019
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту		434324,344	78915,3024	98317,4608
Инвестиционные затраты	-1027	-1003	-1064	-1741
Кумулятивный денежный поток	-1027	432302,344	510162,6464	606749,1072

Ставка дисконтирования ,%	25,00%
NPV, тыс. руб.	606749,11
PI, коэф.	126,49
IRR,%	42111,72%
ROI,%	12649,10%
РВ, лет	1

ОЦЕНКА РЕАЛИЗУЕМОСТИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Техническая реализуемость продукции проекта. Продукт может быть создан с заявленными параметрами и требуемым уровнем качества

Рыночная реализуемость. На рынке наблюдается высокий спрос на продукцию данного типа

Экономическая реализуемость. Проект с легкостью сможет окупить вложенные в него затраты



ПРОЕКТА

- 1.** изменение спроса на продукцию, работы, услуги, являющиеся источником доходов проекта
- 2.** изменение состава и стоимости ресурсов, включая материальные и трудовые
- 3.** структура и стоимость капитала, финансирующего проект
- 4.** ошибки в построении логистики
- 5.** слабое управление производственным процессом; неэффективное использование имущества;
- 6.** неэффективность кадрового состава
- 7.** отсутствие системы мотивации персонала



ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Объем запрашиваемых инвестиций – 576 894 341

- **Придерживается установленного срока в осуществлении инвестиционного проекта;**
- **Предоставление участка или офиса для осуществления проекта;**
- **Сдача результата проведения инвестиционного проекта;**
- **Привлечение необходимых лиц для заключения договора;**
- **Контролирует все действия которые непосредственно относятся к проекту, лишние расходы не допускаются;**
- **Обязуется вернуть сумму долга инвестору в определенный срок**