



# Инновационная экономика и технологическое предпринимательство

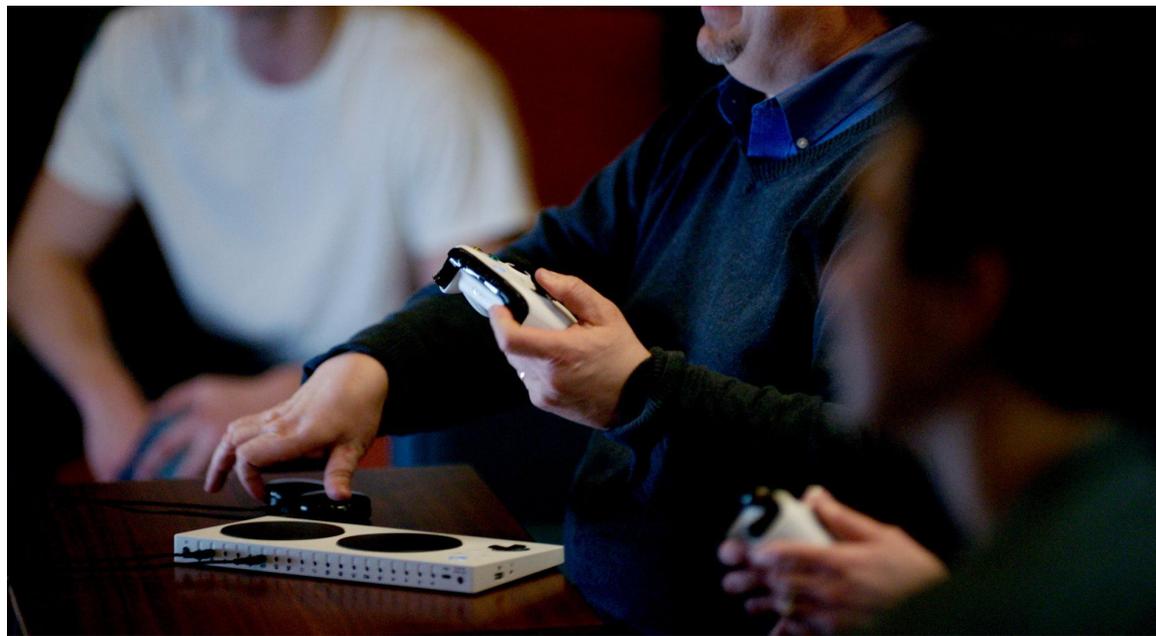
# Игровой контроллер для людей с ограниченными возможностями «Easy gaming»

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

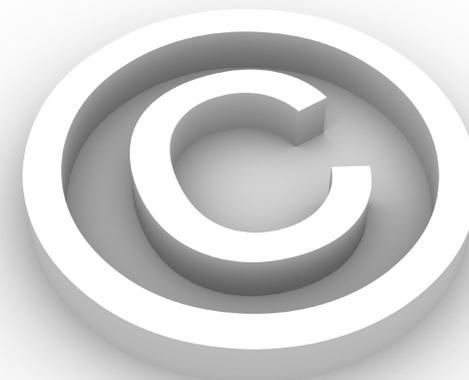
Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

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 СОИНВЕТОРУ

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

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



Благодарим за внимание!

