



# Название проекта

мелкозернистый конструкционный  
графит



# ПРОБЛЕМА

- Описание проблемы, на решение которой на правлено ваше предложение (машина, технология и т.д)

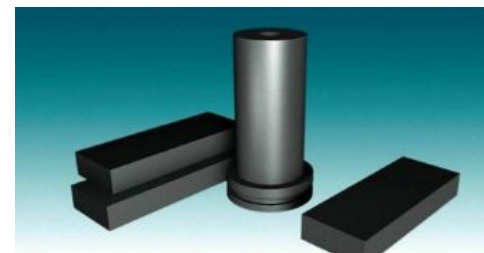


# Описание продукта (решение)

## ПРИМЕР:

Продукт представляет собой заготовки из графита мелкозернистой марки, полученные методом изостатического формования

Заготовки предназначены для дальнейшей переработки в фасонные и заказные изделия



## Области применения:

- Metallurgy
- Aviation and aerospace industry
- Electronics
- Electrotechnical industry
- Energy
- Chemical industry
- Machine building





# Потребительские характеристики

- Возможность применения в агрессивных средах, в т.ч. едких
- Высокая прочность и стойкость к внешним воздействиям
- Изотропность свойств
- Возможность применения в различных сферах промышленности



# Технические характеристики

- Средний размер зерна: 20-30 мкм
- Плотность: не менее 1,8 г / см<sup>3</sup>
- Прочность на сжатие: более 100 кг / см<sup>2</sup>
- Рабочая температура: до 2000 °С
- Максимальный размер заготовок (мм): 2000 x 600 x 400
- Метод формования: изостатический

# Рыночное позиционирование

Рыночное позиционирование должно  
отвечать на вопросы:

- Для кого?
- Против кого?
- В чем выгода?
- Как будет использоваться продукт?

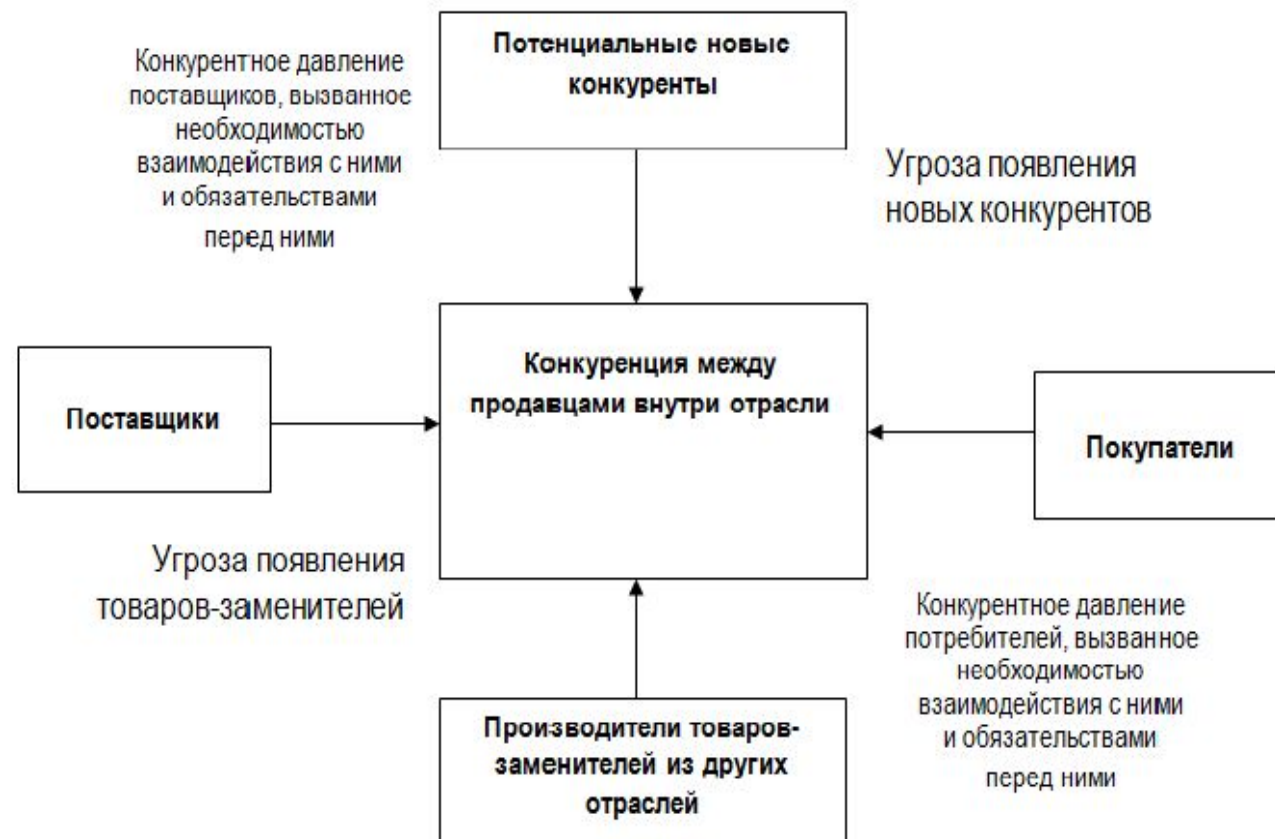


# Анализ конкуренции в отрасли (модель М. Портера)



В данном слайде ответы на вопросы:

- Кто еще делает аналогичный продукт (машину, технологию)
- Какие есть преимущества и недостатки у аналогов.





# Бизнес-модель

Это то, как будет использоваться (применяться) созданный продукт (технология) и приносить доход (деньги)

Данный слайд должен давать ответ на следующие вопросы (в виде схемы, рисунка )

- Каким образом машина (технология) будет приносить доходы и прибыль?
- Как будут построены продажи? (как вы собираетесь продавать машину, технологию или деталь, которая будет произведена на этой машине)
- Какие потребуются ресурсы и партнеры для того, чтобы получать доходы от созданной машины (технологии)?

При создании (проработке) бизнес-модели лучше использовать модель (схему), разработанную А. Остервальд



# ЦЕНОВАЯ СТРАТЕГИЯ

