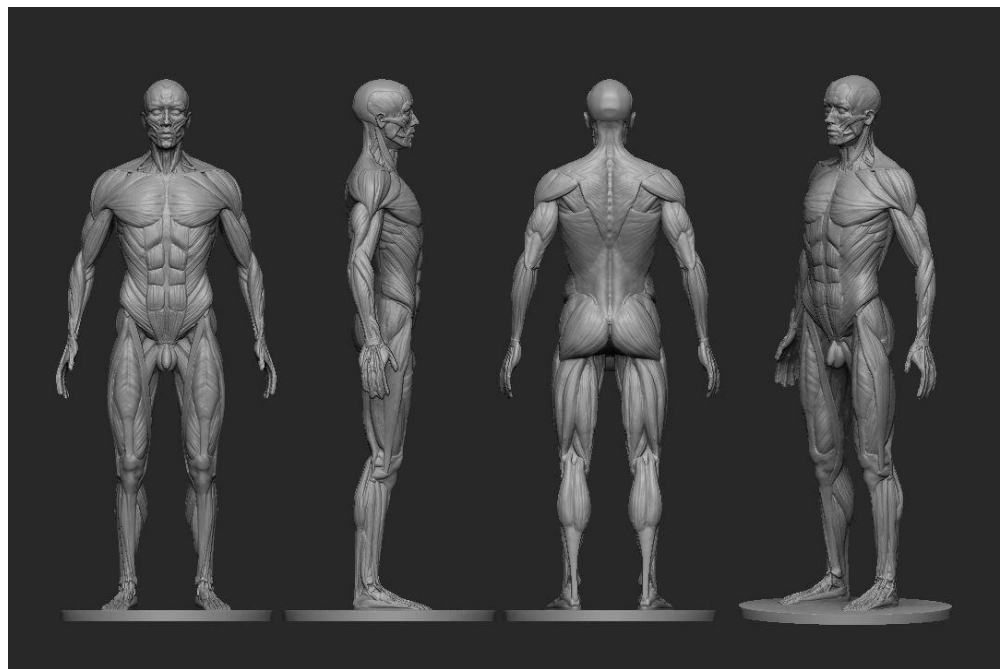


ПРОЕКТ 3

«Разработка и выведение на рынок интернет сервиса позволяющего в автоматическом режиме создавать трехмерные модели реальных объектов»



КОМАНДА

ФИО	Условная роль	Обоснование
Елисеев Николай	Руководитель	Опыт руководства инновационными проектами
Геннадий Коваленко	Финансист	10-ти летний опыт работы в крупном банке, организация финансирования инновационных проектов
Александр Никитин	Коммуникатор	Собственный курс по риторике Технологическое предпринимательство
Евгений Савелёнок	Инженер	Инженерные компетенции с опытом продаж
Анна Мальцева	Маркетолог	Компетенции, опыт

БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: Промышленный и потребительский рынки (B2B / B2C соответственно), интернет-магазины, пользователи социальных сетей и т.д.
- ценностное предложение: Доступность, актуальность, новизна, практичность.
- прогнозный период проекта – 5 лет

Описание Рынка

- **Компьютерная графика (3D- моделирование).** Суть направления заключается в
- создании цифровых моделей в графических средах (3DSMax, Maya). Создается специальный скелет - каркас который в последствии «обклеивается» текстурами. Рынок по торговле 3D моделями (так называемые CAD модели) уже достаточно велик и все время растет. На сегодняшний день объем. данного рынка составляет 5,235 миллиардов долларов США. По оценке JPR, в этом году объем рынка CAD (совокупный доход поставщиков) вырастет на 15% и достигнет 6,025 млрд. долл. Аналитики предполагают рост рынка до 2012 года в среднем на 11% в год.

Компания планирует оказывать услугу 1% пользователей сайтов - знакомств ежегодно, что составит 700 тысяч человек, при стоимости одной 3D фотографии \$7,4 доход может составить \$5.18 млн. в год. С учетом среднегодового прироста пользователей сайтов – знакомств на 15% в год наш доход может составить \$ 5.

98 млн.

Период расчета	1 год		2 год	
	Тыс. \$	КОЛ-ВО	Тыс. \$	КОЛ-ВО
Выручка	3 103		6 876	
для индивидуальных пользователей	1 257	169 650	4 667	630 000
для интернет магазинов	769	83 050	1 244	134 379
для сайтов- визиток компаний	87	6 700	215	16 600
интернет-аукционы	990	66 000	750	50 000

Ценовая политика:

- Цена предлагаемой услуги зависит от количества моделей которые хочет изготовить клиент, чем больше количество моделей тем меньше он платит за единицу. Так при покупке пакета из пяти моделей он платит \$ 14.8 за одну модель, а при покупке пакета в 750 моделей он платит \$3.7 за одну модель.

Затраты на маркетинг

Направление	\$\backslash\$мес.	\$\backslash\$год
SEO оптимизация, раскрутка в поисковых системах	2 963	35 556
Новостные статьи	18520	7 407
Баннерная реклама	2 593	31 111
Контекстная реклама	2 593	31 111
Написание статей в специализированные блоги	2 963	35 556
Создание роликов в Youtube	1 111	13 333
Печать в бумажных журналах	1 852	22 222
ИТОГО		176 296

Необходимые помещения, стоимость.

Общая площадь требуемых помещений составляет порядка 100 кв. м. Предполагается следующая структура помещений:

- Офис руководства – 20 кв.м.;
- Отдел маркетинга – 20 кв.м.;
- Отдел R&D + Отдел дизайна – 40 кв.м.
- Технические помещения:*
 - 1. Серверная комната – 20 кв.м. (на первоначальном этапе) Стоимость аренды площадей \$12 в месяц за 1кв м.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

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			

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 СОИНВЕСТОРУ

Предлагаем долю бизнеса равную 33% акций за 4 млн. руб.

Exit через 4 года за 14,8 млн. руб. стратегическому инвестору