

# Предварительный анализ проекта

*Ваши перспективы в бизнесе*

**MIT \$100K**

**MIT Sloan**

# Оценка перспектив проекта

Почему такая перспектива  
существует?

# Оценка перспектив проекта

- Выполнимость/осуществимость – технический и рыночный аспекты.

# Оценка перспектив проекта

- Выполнимость/осуществимость – технический и рыночный аспекты.
- Конкуренция: ваше основное преимущество – почему именно вы?

# Оценка перспектив проекта

- Выполнимость/осуществимость – технический и рыночный аспекты.
- Конкуренция: ваше основное преимущество – почему именно вы?
- Вознаграждение/результат – в течение 5-7 лет.

# Оценка перспектив проекта

- Выполнимость/осуществимость – технический и рыночный аспекты.
- Конкуренция: ваше основное преимущество – почему именно вы?
- Вознаграждение/результат – в течение 5-7 лет.
- Временные рамки/ограничения для данного проекта.

# Оценка перспектив проекта

- Выполнимость/осуществимость – технический и рыночный аспекты.
- Конкуренция: ваше основное преимущество – почему именно вы?
- Вознаграждение/результат – в течение 5-7 лет.
- Временные рамки/ограничения для данного проекта.
- Будет ли ваша компания приносить результаты? Есть ли у вас стратегия выхода из бизнеса?

# Продукт/услуга

- Статус разработки – нынешнее положение, последовательность событий/временные рамки до первой продажи, включая поставленные задачи и необходимые ресурсы.

# Продукт/услуга

- Статус разработки – нынешнее положение, последовательность событий/временные рамки до первой продажи, включая поставленные задачи и необходимые ресурсы.
- Возможность защиты авторских прав, патенты.

# Продукт/услуга

- Статус разработки – нынешнее положение, последовательность событий/временные рамки до первой продажи, включая поставленные задачи и необходимые ресурсы.
- Возможность защиты авторских прав, патенты.
- Прототипы, первоначальные продукты/услуги, последующее поколение продуктов/услуг.

# Продукт/услуга

- Статус разработки – нынешнее положение, последовательность событий/временные рамки до первой продажи, включая поставленные задачи и необходимые ресурсы.
- Возможность защиты авторских прав, патенты.
- Прототипы, первоначальные продукты/услуги, последующее поколение продуктов/услуг.
- Покупатели/клиенты – первые клиенты, почему они станут вашими покупателями?

# Продукт/услуга

- Статус разработки – нынешнее положение, последовательность событий/временные рамки до первой продажи, включая поставленные задачи и необходимые ресурсы.
- Возможность защиты авторских прав, патенты.
- Прототипы, первоначальные продукты/услуги, последующее поколение продуктов/услуг.
- Покупатели/клиенты – первые клиенты, почему они станут вашими покупателями?  
Последующие клиенты.
- Сильные и слабые стороны вашего продукта/услуги.

# РЫНОК

- Объем рынка и тенденции развития – в течение трех-четырех прошедших и пяти последующих лет.

# РЫНОК

- Объем рынка и тенденции развития – в течение трех-четырех прошедших и пяти последующих лет.
- Клиенты/покупатели – предыдущие контакты с клиентами, персональные контакты с клиентами, кто принимает решение о покупке вашего продукта/услуги.

# РЫНОК

- Объем рынка и тенденции развития – в течение трех-четырех прошедших и пяти последующих лет.
- Клиенты/покупатели – предыдущие контакты с клиентами, персональные контакты с клиентами, кто принимает решение о покупке вашего продукта/услуги.
- Маркетинговая стратегия бизнеса в начальной стадии – продукты, клиенты, работа в сфере маркетинга и продаж, сколько времени предполагается уделять маркетингу и продажам, доходы, темпы роста (план на 5 лет).

# Сведения о конкурентах

Имена конкурентов, местонахождение, объем продаж и активов, проданные продукты, их сильные и слабые стороны, как давно в этом бизнесе, тактика продаж, ценообразование, финансовое положение.

# Сведения о конкурентах

Имена конкурентов, местонахождение, объем продаж и активов, проданные продукты, их сильные и слабые стороны, как давно в этом бизнесе, тактика продаж, ценообразование, финансовое положение.

*More?*

# Сведения о конкурентах

Имена конкурентов, местонахождение, объем продаж и активов, проданные продукты, их сильные и слабые стороны, как давно в этом бизнесе, тактика продаж, ценообразование, финансовое положение.

*May be ...*

Следующий слайд про...

**ЭКОНОМИКУ**



# Экономика проекта

Предполагаемая цены на продукты/услуги; расходы; норма прибыли; через какое время бизнес «выйдет в ноль», через какое время начнет приносить прибыль; оценка капитала, необходимого для начала бизнеса, а также для второго и пятого годов продаж, источники финансирования.



# Команда

- Преданность идее организаторов.
- Инвестиции, вложения организаторов.
- Актуальный, относящийся к делу опыт.
- Пробелы в команде – как они будут восполнены? Когда?
- Имена, обязанности, зарплаты, права собственности для основателей и членов команды.
- Если команда еще не создана, приготовьте детальное описание позиций.



# Риски и возможные проблемы

- Риски и возможные проблемы – их влияние на ваше предприятие, способы их минимизации.
- Оценка общего риска бизнес-предприятия.



**Сделали?**



# **Возможные изменения в концепции бизнеса компании**

Определите изменения, необходимые в концепции бизнеса, которые возникли после проведения анализа рисков и проблем.

# Принятие решения

- Быть или не быть?
- Идти или не идти в бизнес с данным проектом?

# Несколько слов в заключение

- Чаще всего предприниматели недооценивают средства, необходимые для начала бизнеса – вы должны учесть затраты на разработку потенциальных каналов продажи и создание клиентской базы.

# Несколько слов в заключение

- Чаще всего предприниматели недооценивают средства, необходимые для начала бизнеса – вы должны учесть затраты на разработку потенциальных каналов продаж и создание клиентской базы.
- Обычно рыночные специалисты начинают работу в компании слишком поздно.

# Несколько слов в заключение

- Чаще всего предприниматели недооценивают средства, необходимые для начала бизнеса – вы должны учесть затраты на разработку потенциальных каналов продажи и создание клиентской базы.
- Обычно рыночные специалисты начинают работу в компании слишком поздно.
- Наконец, спросите себя: «Почему никто не сделал этого до меня?»

**Почему  
никто не  
сделал этого  
до меня?!**

**Почему  
никто не  
сделал этого  
до меня?!**

Обратите  
внимание на  
**ВНИМАНИЕ** и  
кооперацию!

Ну, пожалуйста



# Сколько здесь товаров?





# Спасибо!



# Keep talking!

<http://www.facebook.com/akarlov>

<http://ru.linkedin.com/in/akarlov>

<http://twitter.com/AKarlov>