

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





«Организация производства комплектов интерактивной электропосуды с программным управлением КИЭПУ-1»

Гутник Алёна

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

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

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 литьевых 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

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

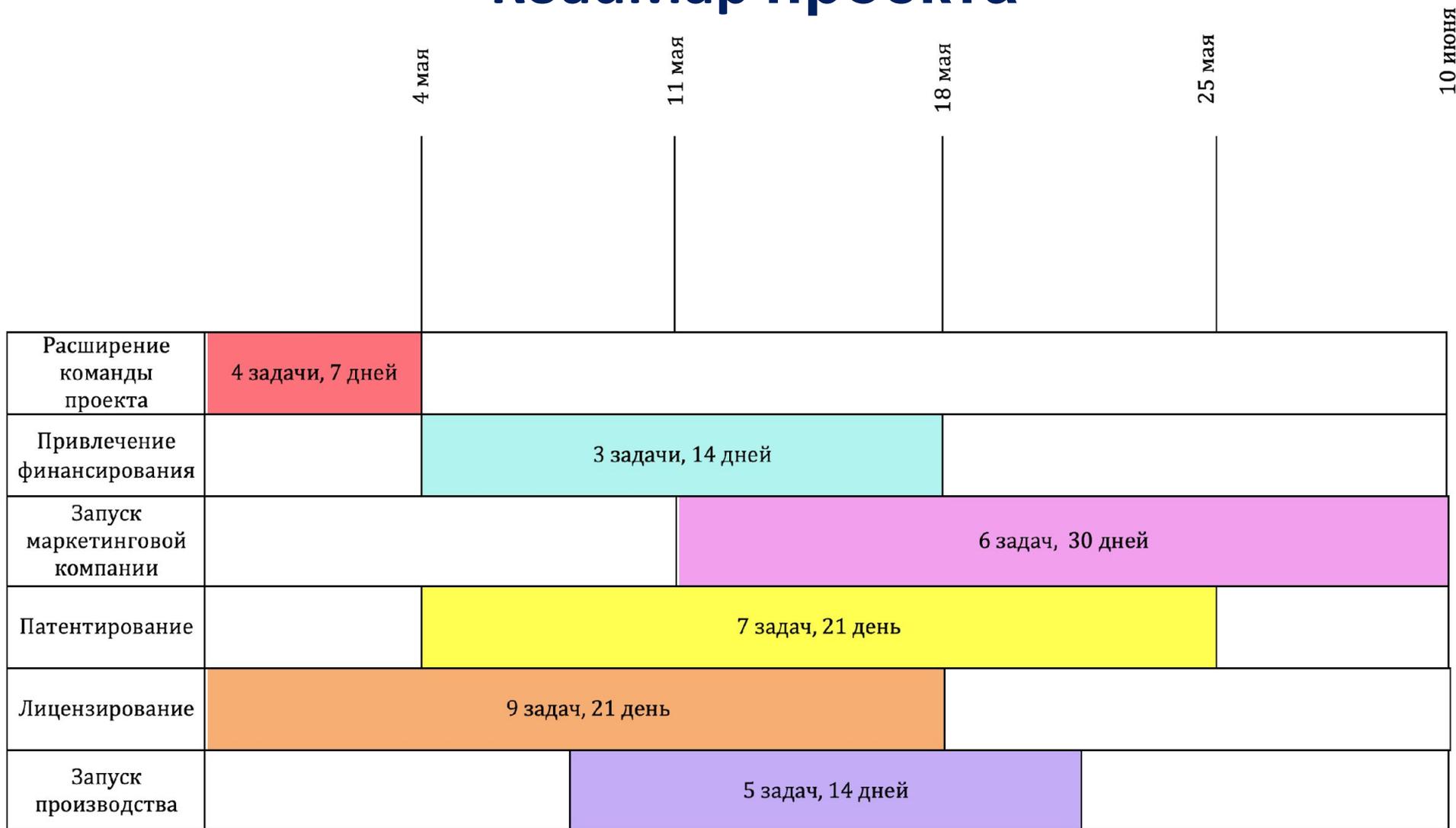
Лицензия: Altium Designer (версия PCad
после 2008г.) Программное обеспечение
сетевая лицензия

+ годовое тех. сопровождение

Цена лицензии: 622 000 руб



RoadMap проекта





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 конкретных 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%
PB, лет	1

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ 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





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

РИСКИ ПРОЕКТА



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

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



Объем запрашиваемых инвестиций – 576 894 341

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

- 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