

Разработка бизнес идеи инновационного проекта

Дмитрий Коваленко
+7(903)799-19-25



Ключевые вопросы для проверки идеи

Кому это нужно?

Кто заплатит за результат?

Кто сделает?

Где деньги на разработку?

Как защитить результаты труда (IP)?

Зачем Вы это делаете? Какая Цель?



Возможно ли создать проект без денег?

Корпоративный предприниматель и частный стартап

Продукт для контроля радиоактивности продуктов питания из обычного дозиметра



500 рублей

цена НИОКР

2 недели

срок

Рынок и внутренний спрос



Риски

Проекты создаются в слишком узких нишах, целевая аудитория ограничена

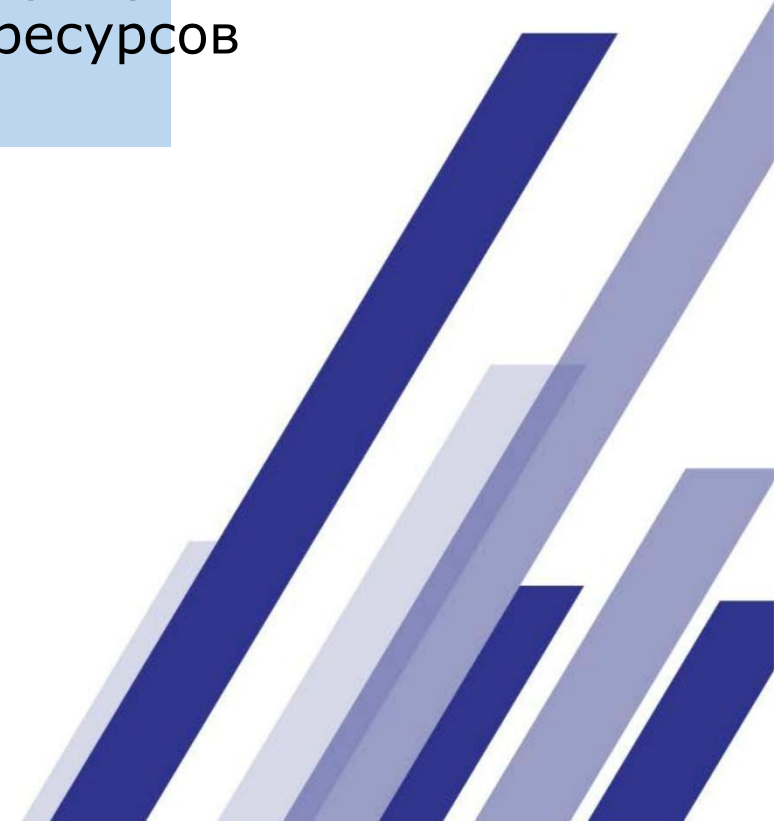
Начинающий руководитель не является экспертом в своей сфере и не имеет в ней многолетнего опыта

Разработчик пытается создать уже успешно существующий продукт, не имея ресурсов

Решение

Оценка:

- Общего и достижимого объема рынка,
- Количества потребителей,
- Динамики роста рынка.



Конкурентные преимущества

Ошибки

Мы сделаем дешевле

У нашей технологии нет аналогов

Мы делаем настолько лучше что нет необходимости в маркетинге и продажах

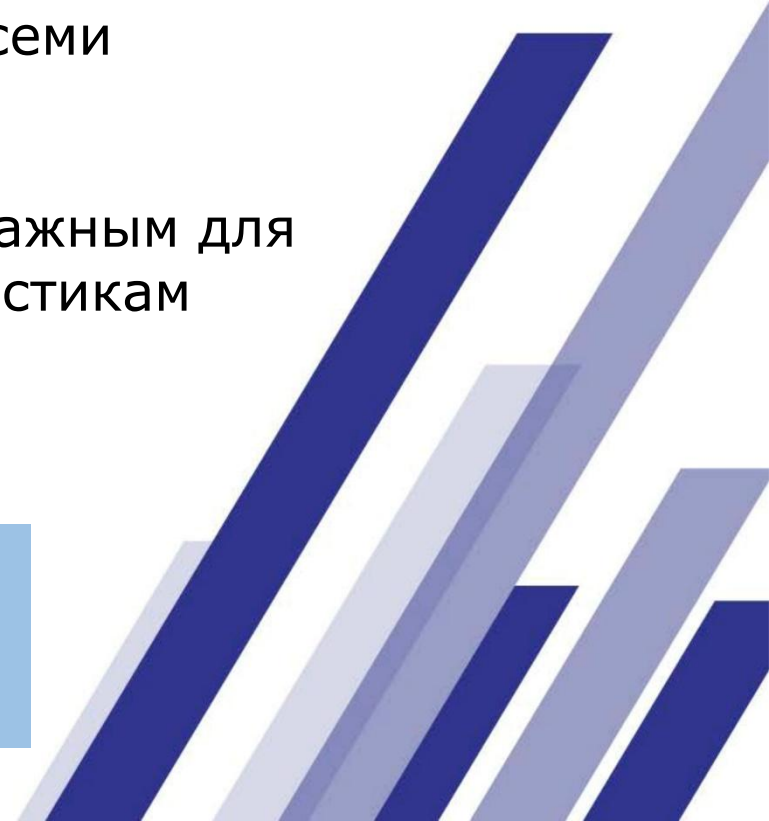
Решение

Оценивайте решения которые были внедрены и которые готовите к внедрению

Сравнивайте себя со всеми аналогами в РФ и мире

Проводите анализ по важным для потребителя характеристикам

Ваши преимущества - следствие ключевой компетенции разработчиков!



Фактор риска: переход от Идеи и НИОКР

От успешного прототипа компания Displair так и не смогла перейти к промышленному производству.



Планирование

Ошибки

Корректировка сроков производится после, а не до их нарушения.

Нет финансового резерва.

Нет качественной коммуникации и доверия с заказчиком/ инвестором/ руководством

Решение

Налаживайте отношения.

План реализации по срокам должен иметь 2-3х кратный запас.

Бюджет минимум 30% запас прочности.

Не так страшны первые 90% проекта, как вторые 90%)!



Формирование проектного предложения

Ошибки

Большой объем материалов для принятия решения о реализации проекта

Отсутствие предзаказа

Не запланирован финансовый результат проекта

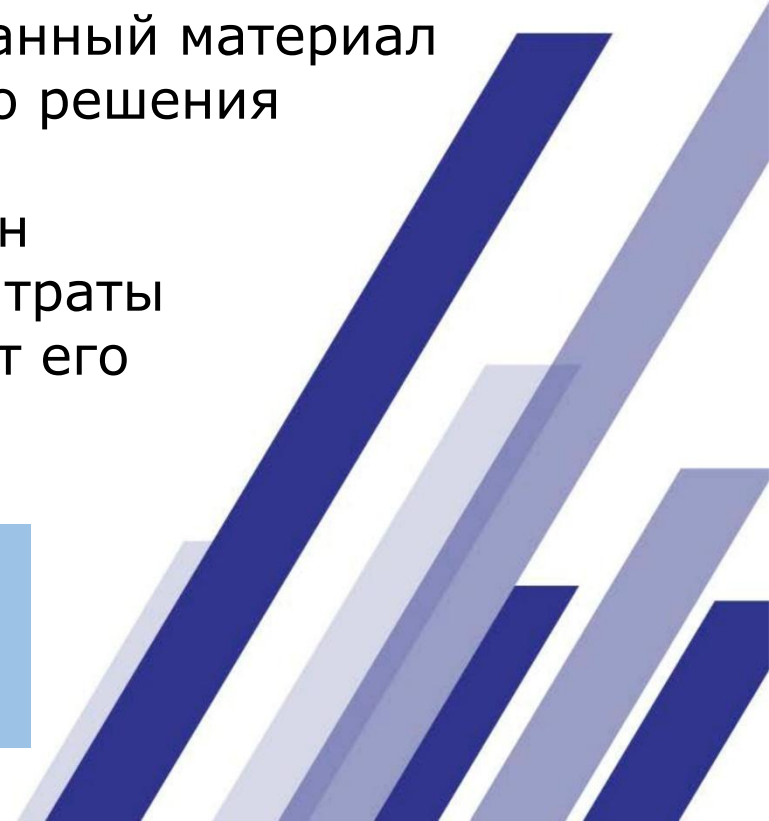
Предложение не должно содержать ненужных слов, по той же причине, по которой в автомобиле не должно быть лишних механизмов

Решение

Создайте тизер проекта: 1 лист с ключевыми технико-экономическими показателями проекта.

Готовьте структурированный материал после принципиального решения

Бюджет проекта должен учитывать не только затраты на НИОКР но и доход от его внедрения.



Пример успешного проектного предложения. Тизер

Упрощай!

- Тизер
- Презентация
- Бизнес модель
- Простой бюджет

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ АКАДЕМИА

ПРОДУКТ: ШЕВРОНЫ



Шевроны

Креативные шевроны от Академия.
Созданы по заявкам торговых сетей.
Дизайнер наш.
Самый высокомаржинальный продукт.
Самый короткий срок для инвестора



Пример успешного проектного предложения. Тизер

Упрощай!

- Тизер
- Презентация
- Бизнес модель
- Простой бюджет

ИНФОРМАЦИЯ:

СТАДИЯ: 10 дневная готовность к запуску в производство.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ: Финансирование производства партии: 15 000 шт.
Сумма: 1 175 000 руб.

ПОКУПАТЕЛИ: любители стиля милитари, стрелки рыболовы, туристы, охотники.

СБЫТ: достигнута договоренность с 400 магазинами.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА: 10 месяцев.

ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТОРА: до 78%

ОБЩАЯ СУММА ПОЛУЧАЕМАЯ ИНВЕСТОРОМ: 1 556 875 руб.

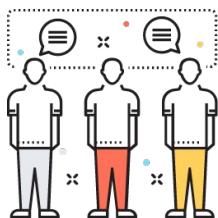
Дорожная карта проекта на первый год:

СОБЫТИЕ/МЕСЯЦ	1 и 2	3 и 4	5 и 6	7 и 8	9 и 10
Производство партии продукции	☑				
Реализация партии продукции		☑	☑	☑	☑

Факторы успеха

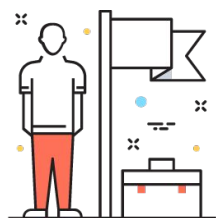
Команда с ключевыми компетенциями

И имя им – колхоз



или

Один в поле не воин



3-5 членов команды
оптимально

Ученый



Технар



Ментор



Коммерсант



Юрист



Факторы риска

Внутренняя изоляция



Вовлекайте специалистов разного профиля в решение общих стратегических задач.

Взгляд со стороны позволяет найти максимально эффективное решение.

Не стесняйтесь - спрашивайте!



Факторы риска

Равнодушные специалисты



Идеальный стартапер — антипод
наемного сотрудника

Материальное вознаграждение —
весомый, но не основной мотиватор



**Создавайте новые технологии
для корпорации и мира,
не забывая о своих авторских
правах!**

Дмитрий Коваленко
+7(903)799-19-25

