

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



ПРОЕКТ

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

Презентацию
подготовила:
Лопушняк Алина
Андреевна



ФИО	Условная роль	Обоснование
Лопушняк Алина	Руководитель	Имеет опыт в роли руководителя
Аверьянова Анна	Финансист	8-летний опыт работы в сфере реализации и актуализации идей и проектов
Шерина Анастасия	Аналитик	Анализ внешней конкурентной среды, определение конкурентов
Малышева Екатерина	Инженер	Инженерные компетенции с опытом работы
Жидкова Екатерина	Маркетолог	Компетенции в области рынка, опыт прогнозирования проектов
Хавилова Алиса	Верстальщик	Реализация идейного

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт:

сайт, позволяющий создавать трехмерные модели различных объектов (предметы бытовой техники, электроники, сувениры, произведения искусства).

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, интервал планирования - год.

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **Продукт (Product):** сайт, который предоставляет возможность создания трехмерные (3D) модели объектов
- **Цена (Price):** Цена услуги зависит от количества единиц товара, присутствует оптовая продажа
- **Каналы дистрибуции (Place):** всемирная паутина интернет (Интернет-аукционы, Интернет-магазины)
- **Продвижение (Promotion):** реклама, участие на выставках, продвижение товара на специализированных сайтах



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: QuickTime VR
- Новизна: программные инструменты, для создания объемных фигур путём смены перспективы фигур с различных ракурсов, воссоздавая виртуальный предмет
- Преимущества: обработка полученного результата и его последующая реализация происходит на сервере, предоставляя клиенту возможность редактировать свой проект из терминала

Инвестиционные затраты:

Стоимость оборудования: компьютеры (8штук) для front-end и back-end разработчиков - 35000\$; компьютеры (3штуки) для офисных сотрудников - 98\$; необходимое программное обеспечение - 140\$

Производственная себестоимость:

- Зарплата производственного персонала административно-управленческий персонал (6 человек)
- 3600\$ в месяц, программисты - разработка и поддержание ПО (7 человек) - 2800\$



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень предприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Создание роликов в YouTube	2300\$
SEO оптимизация, раскрутка в поисковых системах	3400\$
Банная реклама	980\$



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP-стратегия проекта:

1. Регистрация логотипа компании
2. Регистрация компании по классам ведения деятельности
3. Регистрация товарного знака в Роспатенте
4. Объявление и регистрация авторских прав на контент
5. Обязательное информирование о правилах использования содержимого контента сайта



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР

ТЕХНОЛОГИЙ И

Согласно Федеральному закону №99-ФЗ от 04.05.2011
(ред. от 27.12.2018) «О лицензировании отдельных

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

ВИДОВ

деятельности» утверждается, что деятельность
компании не подлежит лицензированию.

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА

Характеристика модели	Применимость / важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Коммерция
Потенциал высоких расходов	+	+	Большие затраты
Лёгкость масштабирования	+	+	Влияние инвесторов
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	Возможные риски
Высокие первоначальные затраты	-	+	Большие затраты
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	+	Реализация проекта



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения проекта	Недостатки с точки зрения проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Стратегия перевода компании на ком. деятельность	Высока зависимость от получения и сохранения внутренних доходов	Начальная стадия проекта
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Предоставление бесплатных/льготных сервисных услуг	Маленький объем доступных финансовых средств	Помощь в решении вопросов интеллектуальной собственности
Бизнес-ангелы	Хорошие советчики	Перепродажа своей доли через несколько лет	Подходит для продвижения
Венчурные фонды	Сохраняется полный контроль права и	Высокая степень риска	Неблагоприятный выбор



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОМПАНИИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Период проекта		2017	2018	2019
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту		243000\$	360000\$	520000\$
Инвестиционные затраты	600000\$			
Ставка дисконтирования, %	27,00%	243000\$	610000\$	1058000\$
NPV, тыс. руб.	1240000			
PI, коэф.	2,43			
IRR, %	50,97			
ROI, %	130,44			
PB, лет	1,56			



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

- **Техническая реализуемость** продукции проекта
Написание программы и создание интернет-сервиса

- **Рыночная реализуемость**

Потенциальными потребителями данных услуг являются интернет-магазины, интернет-аукционы, производители технических товаров, а также интернет музеи.

- **Экономическая реализуемость**

Предполагается извлечение прибыли за счёт предоставления доступа на сайте нашей компании к оплаченному количеству моделей/разрешенному (доступному только при осуществлении оплаты) разделу услуг/сайта



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта	2017	2018	2019	2020	2021
Номер периода	1	2	3	4	5
Выручка без НДС, в тыс. руб.	30000	60000	72000	84000	95932
Объем инвестиций – 16360 тыс. руб.					

Ставка дисконтирования ,%	25%
NPV, тыс. руб.	135723
PI, коэф.	9
IRR,%	-
ROI,%	1409
PB, лет	5



РИСКИ ПРОЕКТА

	Низкое влияние	Среднее влияние	Высокое влияние
Высокая вероятность			Неисполнение обязательств по контрактам
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



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ

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

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