

Инновационный менеджмент

Факультет финансового менеджмента, 4 курс

ИТОГОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

«HARD GYM»

Авторы презентации:

Карсунцева Елизавета Сергеевна

Капустина Ксения Евгеньевна

Брюнчугина Дарья Александровна

КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование, краткое описание функций
Руководитель проекта	-отвечает за достижение целей проекта; -осуществляет оперативное управление проектом.
Менеджер по инновациям	-прогнозирование и планирование инновационной деятельности; -организация инновационной деятельности; -внедрение инноваций в проект.
Финансовый менеджер	-осуществление текущего управления финансами.

ПРОДУКТ ПРОЕКТА

Описание продукта

«HARD GYM» - это ателье, которое изготавливает сценические костюмы и аксессуары, как для большой сцены и театральных трупп, так и для обычного обывателя.

Решаемая проблема

-работаем по индивидуальным эскизам и пожеланиям заказчика
-своевременно производим качественные изделия
-ателье предоставляет годовую гарантию на все изделия, а так же предоставляет услуги реставрации (в период гарантии).

Ценность продукта

Все изделия производятся из экологически чистых материалов и субстанций, без использования тканей животного происхождения, что делает изделие износостойким и легким. Так же ателье занимается изготовлением костюмов-трансформеров, которые можно видоизменять одним взмахом руки.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

<p>8. Ключевые партнеры</p> <ul style="list-style-type: none"> -арендодатель -театральная студия “Ассоль” -агентство детского праздника “Зазеркалье” -магазин ткани “Брависсимо” -магазин ткани “1000 и одна ткань” - СДЭК -рекламное агентство “Абсолют” 	<p>7. Ключевые виды деятельности</p> <ul style="list-style-type: none"> -производство костюмов -разработка дизайна костюма <p>6. Ключевые ресурсы</p> <ul style="list-style-type: none"> -команда -социальные сети -компетентность и профессионализм участников команды -креативный подход -оборудование 	<p>2. Ценностное предложение</p> <ul style="list-style-type: none"> -новизна -дизайн -цена -качество -креативный подход - экологически чистый продукт -инновационный продукт -продукт изготавливается по эскизу , разработанному вместе с заказчиком 	<p>4. Взаимоотношения с клиентами</p> <ul style="list-style-type: none"> -введение базы клиентов и учет их потребностей -скидки постоянным покупателям -прямые коммуникации с клиентом -связь с клиентом на протяжении всей сделки <p>3. Каналы распространения</p> <ul style="list-style-type: none"> -социальные сети -реклама -телевидение -доставка 	<p>1. Сегменты потребителей</p> <ul style="list-style-type: none"> -Мужчины и женщины различных возрастов; -Дети -Театры и театральные студии -Специализированные вузы -Праздничные агентства -Фотостудии -театральные и балетные труппы -танцевальные группы и ансамбли
---	---	--	---	---

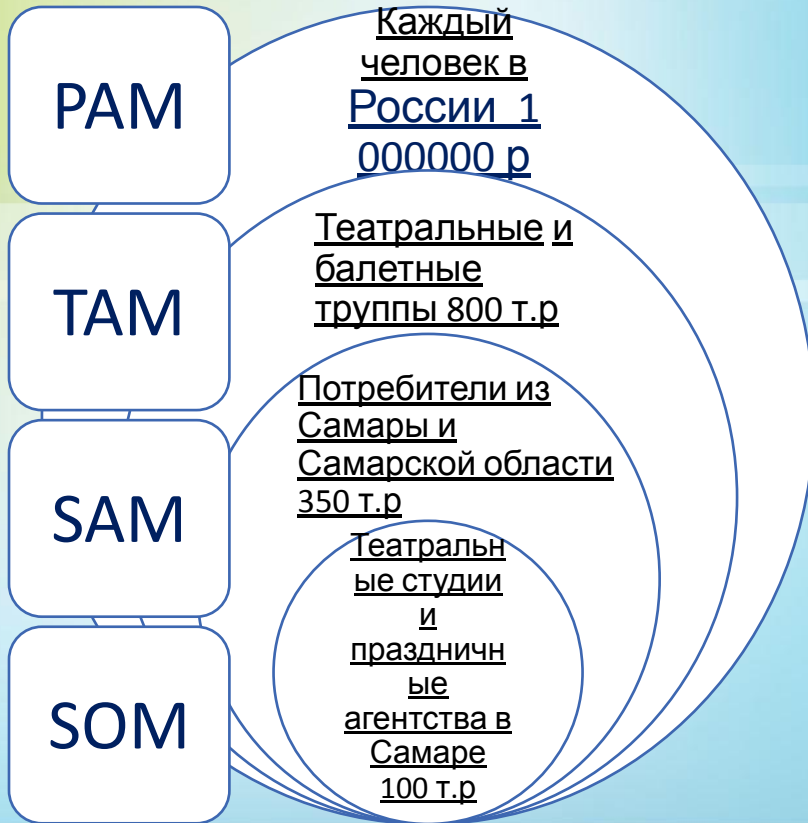
9. Структура расходов

- затраты на продвижение продукта
- затраты на материалы

5. Поток доходов

- продажа продукта
- услуга аренды костюма

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА



НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

АНАЛОГИ

- Комплект одежды
- ...

НОВИЗНА ПРОДУКТА

- Многофункциональность
- Совершенствование отдельных параметров

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Приемлимая цена
- Индивидуальный подход

• 500 000
рублей

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ, ВСЕГО, руб.

• 10 000
рублей

В том числе на ИССЛЕДОВАНИЯ, руб.

• 250 000
рублей

В том числе на ОБОРУДОВАНИЕ, руб.

• 300 000
рублей

В том числе ПРОЧИЕ ЗАТРАТЫ, руб.

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ НА РЫНОК

Мероприятия по выводу продукта на рынок	Стоимость мероприятий, руб.
Проведение бесед с, встреч и интервью с потенциальными потребителями с целью выявления недочетов продукта	5000
Разработка MVP	15 000
Создание спроса на товар посредством размещения рекламы и рекламных акций	250 000
Выход на рынок с последующим развитием и поддержанием компании	20 000
Итого	290 000

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Патентная защита

- Краткое описание объекта патентной защиты (изобретения, полезные модели, промышленные образцы и проч.)

Защита патентных прав осуществляется средствами гражданского, уголовного, административного **права** в порядке, установленном законом, с использованием установленных форм и процедур. Под формой **защиты права** понимается порядок (процедура) реализации способов **защиты**.



НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Основные параметры

- **Перекрестная
лицензия**

взаимное предоставление интеллектуальных прав различными правообладателями друг другу в тех случаях, когда они не могут осуществить свою деятельность, не рискуя нарушить интеллектуальные права друг друга

Цена лицензии

- **5000 т.р**

$C = R * Base$, где

C — расчетная цена лицензии,

R — %, доля лицензиара,

Base — база для расчета (прибыль, доход,

выручка) лицензиата от использования объекта

лицензии.

Обоснование целесообразности

- **Расширить круг потребителей, вывод товара на рынок.**

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

START-UP. МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

(МИП)

Характеристики модели	Применимость /важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Примечания
Потенциал высоких доходов	±	±	Возможен потенциал высоких доходов
Легкость масштабирования	+	+	Легкость масштабирования
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов / услуг
Высокие первоначальные затраты	+	+	Требует высоких первоначальных затрат
Требуются большое количество времени и ресурсов на создание и развитие	+	+	Требует большого количества времени и ресурсов
Меньше времени на проработку продукта	+	+	Требует мало времени на

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова



МАРСКИЙ
ПОЛИТЕХ
Опорный университет

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

КОММЕРЧЕСКИЕ НИОКР

Основные параметры НИОКР

- Изучение новых свойств продукта, выявление новых прототипов.

Стоимость НИОКР

- **150 000 рублей**

Обоснование целесообразности

- Исследование продукта на предмет улучшения его составляющих.

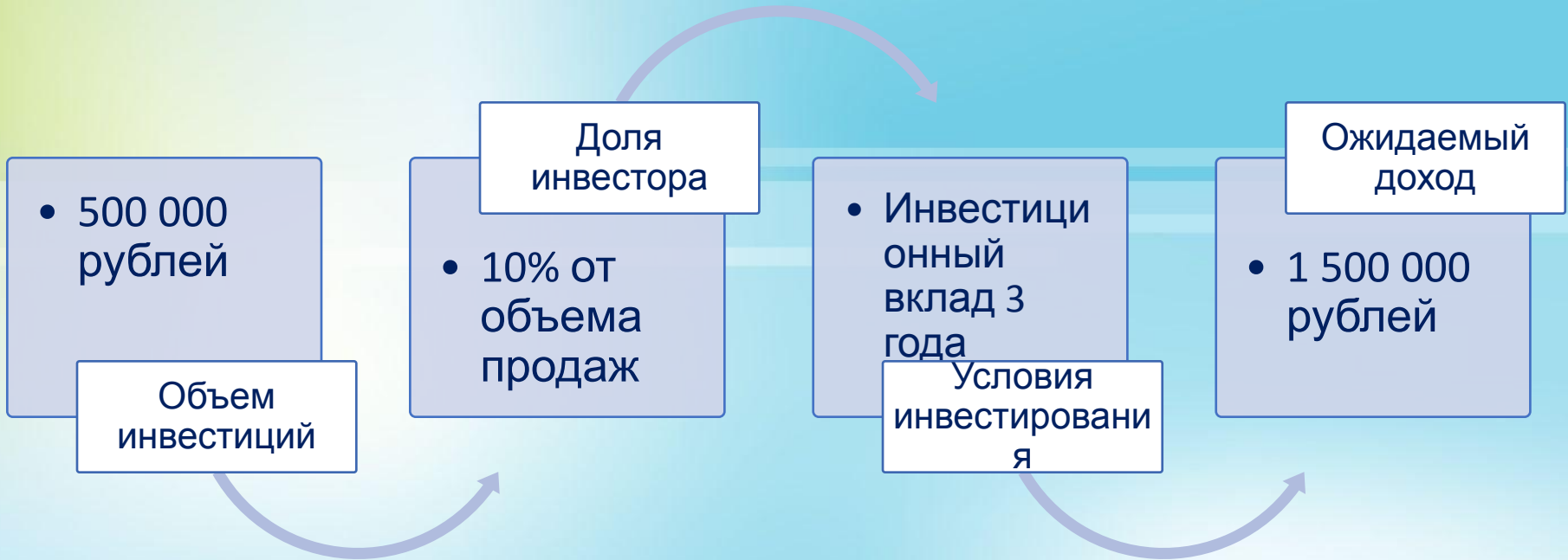
НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Источники финансирования	Преимущества с точки зрения проекта	Недостатки с точки зрения проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	<u>Простота привлечения</u>	<u>Ограничены по объёму и растянуты по времени</u>	<u>Обеспечивается материальная и психологическая поддержка</u>
Средства ВУЗов	Наличие гарантии поручителя	Зависимость заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка	Предлагается профессиональное обучение
Средства бизнес-инкубаторов	Консультация со специалистами	Внесение начального задатка	Получение доступа к разным базам данных
Бизнес-ангелы	средства можно получить для нестандартных, креативных проектов	Несоответствие требуемой суммы пожеланиям инвестора, причем в любую сторону	от инвесторов авторы перспективной идеи получают не только денежную помощь. Здесь активно используются связи “ангела” его знания, опыт, советы и т.д
Кредиты и займы	Широкие возможности привлечения	Сложность оформления и длительный срок процедуры	Быстрое привлечение капитала

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ



НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Финансовый менеджмент 4 курс Заочное отделение

Брюнчугина Дарья Александровна
Карсунцева Елизавета Сергеевна
Капустина Ксения Евгеньевна

НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

