



**ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА  
И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

***Теплоэнергетический  
факультет, 2 курс***

**ИТОГОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА**

***Коврик с подогревом для ног***

Яковлев Александр

Смирнов Роман

Тужиков Александр

Наумов Егор

Одыванов Максим

Будаков Николай

***Группа № 4***

# ПРОДУКТ ПРОЕКТА

*Описание  
продукта*

*Коврик с подогревом для ног*

*Решаемая  
проблема*

*Рациональное использование  
тепла работающего компьютера*

*Ценность  
продукта*

*Наш коврик-уникальное изобретение,  
позволяющее использовать тепло, выделяемое  
от работы компьютера, для своего же обогрева*

# КОМАНДА ПРОЕКТА

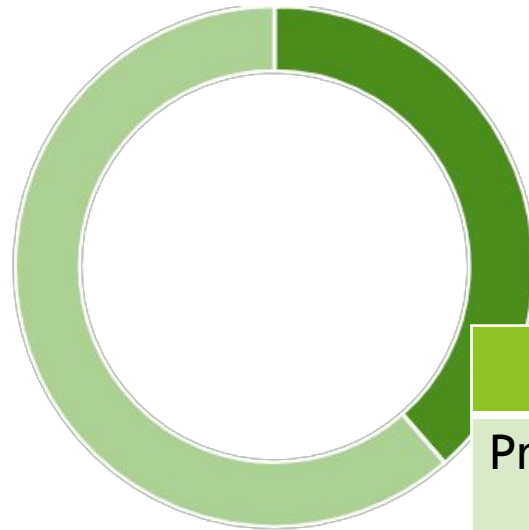
Роль	ФИО	Роль
<p>Футуролог Судья Руководитель проекта Защитник</p>	<p>Яковлев Александр Игоревич</p>	<p>Холерик</p>
<p>Реалист Аналитик Маркетолог</p>	<p>Наумов Егор Сергеевич</p>	<p>Меланхолик</p>
<p>Критик Синхронист Инженер-проектор</p>	<p>Смирнов Роман Алексеевич</p>	<p>Сангвиник</p>
<p>Историк Пессимист Системный аналитик Финансист</p>	<p>Одыванов Максим Иванович</p>	<p>Флегматик</p>
<p>Интегратор Оптимист Коммуникатор</p>	<p>Будаков Николай Павлович Тужиков Александр Владиславович</p>	<p>Меланхолик Меланхолик</p>

# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

<p>8. Ключевые партнеры</p> <p><u>Производители:</u> <u>Заводы</u> <u>электроники и электротехники-</u> <u>торговая марка</u> <u>«Comfort»</u></p> <p><u>Партнёры</u> <u>сбыта: Торговая</u> <u>сеть</u> <u>«Эльдорадо»</u> <u>Интернет-сайт</u></p>	<p>7. Ключевые виды деятельности</p> <p><i>Производство и продажа товара</i></p>	<p>2. Ценностное предложение</p> <p><i>Доступность</i> <i>Безопасность</i> <i>Быстродействие</i></p>	<p>4. Взаимоотношения с клиентами</p> <p><i>Персональная поддержка</i></p>	<p>1. Сегменты потребителей</p> <p><i>Массовый Потребитель</i></p>
<p>9. Структура расходов</p> <p><i>Материалы</i> <i>Заработная плата</i> <i>Налоги</i></p>	<p>6. Ключевые ресурсы</p> <p><i>Финансовые</i> <i>Материальные</i> <i>Интеллектуальные</i></p>	<p>3. Каналы сбыта</p> <p><i>Рекламные брошюры/вывески, интернет, сеть магазинов «Эльдорадо»</i></p>	<p>5. Потоки доходов</p> <p><i>Доходы от продаж</i></p>	

# Маркетинг. Оценка рынка

## Продажи в сегменте ковриков с вентиляцией и подогревом



- Компьютерные коврики "Comfort"
- Прочие коврики от других производителей

Главные конкуренты
«China Mat»
«Hot Carpet»

	Описание
Product	Данный аксессуар подходит под все размеры ног и отлично впишется в интерьер с любым компьютерным столом, рабочая поверхность коврика выполнена из современных антиаллергенных материалов, страна производитель Россия, гарантия составляет 6 месяцев, габариты 40x40x5см.
Price	Цена на данный продукт-1589р.
Place	Официальный сайт ( <a href="http://www.Comfort.com">www.Comfort.com</a> ), интернет магазины, магазины электроники.
Promotion	Целенаправленная реклама на сайтах и в социальных сетях, в каталогах магазинов распространителей, реклама на TV.

*Коврик с подогревом*

# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА



## АНАЛОГИ

Коврик для обуви с подогревом Rexant RNХ-50  
USB коврик с подогревом

## НОВИЗНА ПРОДУКТА

Наш продукт отличается тем, что использует тепло компьютера, а не электроэнергию

## КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

У нашей разработки преимущество в удобности для конечного потребителя, поскольку он приходит в работу при включении компьютера, что избавляет его от лишних проводов и потребности постоянном включении и выключении

1396532  
тыс.руб

Инвестиционные  
затраты, Всего, руб.

Коврик с подогревом

- Затрат на оборудование нет, так как мы отдаём производство заводу

В том числе на **ОБОРУДОВАНИЕ**, руб.

• 25 тыс.р.

В том числе **ПРОЧИЕ ЗАТРАТЫ**, руб.

# ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

*Патентная защита - юридическая защита права авторства, предпринимательской деятельности, предусматривающая выдачу патентного документа.*

*Объектом патентной защиты является уникальная разработка передачи тепла работающего системного блока по гофрированной трубке к коврику.*

# МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

## START-UP. ДОРОЖНАЯ КАРТА СОЗДАНИЯ

### Идея. Сбор команды

Разработка  
коврика с  
подогревом для ног

Команда:

Яковлев А.И

Смирнов Р.А

Будаков Н.П

Наумов Е.С

Одыванов М.И

Тужиков А.В

### Поиск финансирования

Поиск  
инвесторов,  
который бы  
заинтересовал  
студенческий  
start-up с  
уникальной  
инновацией

### Производство

Отбор заводов  
для  
производства  
продукта.

### Продажа

Выведение на  
рынок продукта и  
распространение  
рекламы для  
повышения  
спроса.



# START-UP

Стадия	Начало	Окончание	Ресурсы
<u>Проработывание идеи</u>	<u>02.01.2019</u>	<u>03.03.2019</u>	-
<u>Исследование рынка</u>	<u>08.03.2019</u>	<u>02.05.2019</u>	40 000 рублей
<u>Производство и выпуск продукции</u>	<u>18.05.2019</u>	<u>16.08.2019</u>	2 000 000 рублей
<u>Разработка рекламы</u>	<u>21.08.2019</u>	<u>17.10.2019</u>	200 000 рублей
<u>Окончательные корректировки и ввод на рынок</u>	<u>25.10.2019</u>	<u>16.11.2019</u>	150 000 рублей

Источники финансирования	Преимущества с точки зрения проекта	Недостатки с точки зрения проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	отсутствие необходимости возврата средств	небольшой объем доступных финансовых средств	
Гранты	отсутствие необходимости возврата средств	жесткий конкурсный отбор, временные затраты	
Субсидии	отсутствие необходимости возврата средств	жесткий конкурсный отбор, временные затраты	
Средства вузов	бесплатное предоставление площади	жесткий конкурсный отбор, временные затраты	
Средства бизнес-инкубаторов	бесплатное предоставление площади, помощь в поиске инвесторов	жесткий конкурсный отбор, временные затраты	
Средства технопарков	Привлечение соинвесторов	жесткий конкурсный отбор, временные затраты	
Бизнес-ангелы	готовы рискнуть и инвестировать в проект даже на начальной стадии его развития	Участие в управлении	Минимальные недостатки и существенные преимущества
Венчурные фонды	большие инвестиции, предлагают стартапам опытных и знающих консультантов	Хотят много контроля в компании	
Кредиты и займы	Быстрое привлечение средств	Высокий финансовый риск	

# ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Денежные потоки проекта	Периоды (годы) реализации проекта			
	0 (2019)	1 (2020)	2 (2021)	3 (2022)
Чистый доход по проекту		2023801руб	2649766руб	3145836руб
Инвестиционные затраты		1508000руб	1695768руб	1725573руб
Чистый денежный поток		4929602руб	5352375руб	5723748руб

**NPV** 1190591,  
**6**  
тыс.руб.

**PI** 1,4

**IRR** 43,0  
%

**ROI** 34,0  
%

**PB** 0,7  
лет

Ставка дисконтирования – 25 %

# Реализуемость проекта

## ТЕХНИЧЕСКАЯ

- *Создание продукта осуществляется за счет современных технологий автоматизации. Качество достигается за счет правильного выбора материалов высокой квалификации и инженерной работы.*

## РЫНОЧНАЯ

- *Спрос на продукцию проекта обеспечивается за счет уникальности продукта, грамотной работы с потенциальными покупателями и относительно низкой цены.*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

- *Продукт окупает свои затраты через 18 месяцев*

# РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски	Мероприятия по снижению риска
<ul style="list-style-type: none"><li>Отсутствие спроса со стороны потребителя.</li></ul>	<i>Повышение качества продукта, разработка политики по продвижению продукции на рынке, на стадии подготовки к реализации продукта установить контакты с потенциальными потребителями.</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>Частичное или полное обрушение конструкций, возникновение дефектов.</li></ul>	<i>Привлечение квалифицированных специалистов для организации технического надзора.</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>Несоблюдение запланированных графиков расходов.</li></ul>	<i>Уменьшение затрат на рекламу и на внеплановые расходы.</i>

# Предложения соинвестору

**Объем  
инвестиций**

**3 000 000 рублей**

**Условия  
инвестирования**

**Прибыль продаж  
продукта**

**Доля инвестора**

**17% прибыли в  
месяц**

**Ожидаемый  
доход**

**300 000- 350 000  
рублей в месяц**

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!