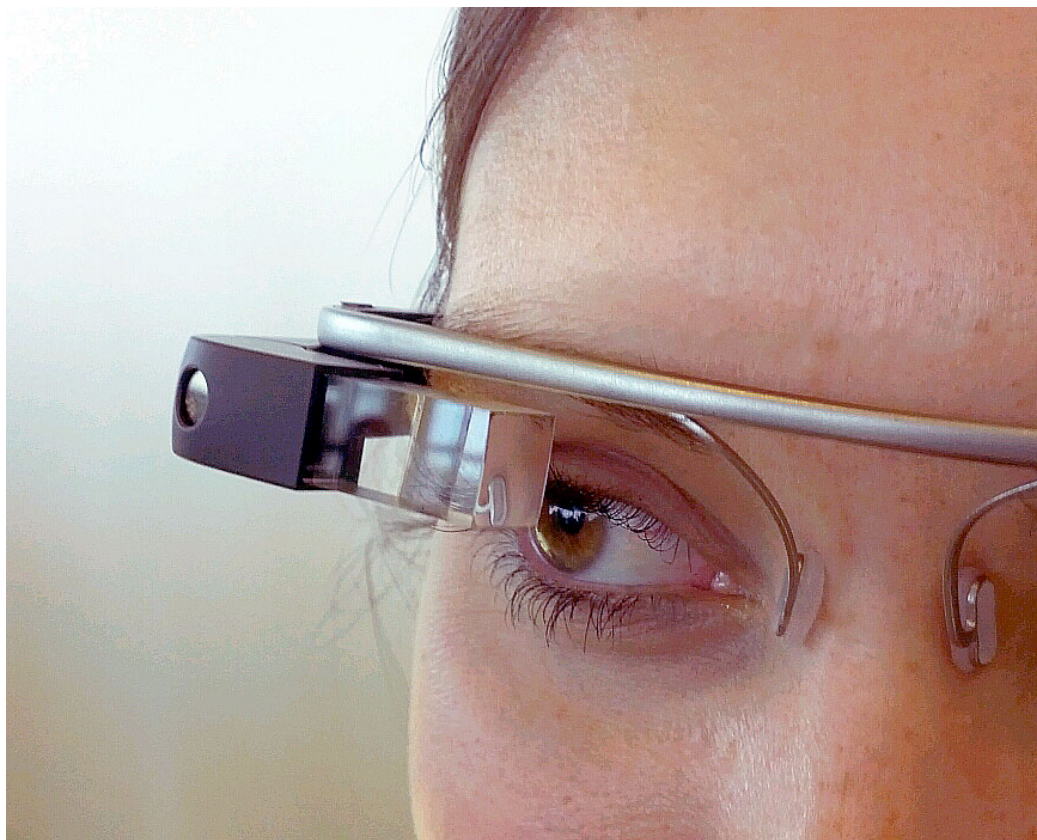


ПРОЕКТ Мобильный доктор «Google Glass»



Тема: Аватар Мобильный врач

**Авторы:
Авраменко А. А.
Фомин М. Ю.
Потапцев Д. М.
Горячка С. Г.
Резанова Ю. А.**



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Предоставляемая услуга: обеспечение очками медицинских работников для оказания скорой медицинской и неотложной помощи удаленным доступом через центральные медицинские учреждения при тяжелом случае и нехватки опыта работников скорой помощи.

*Среднее количество вызовов в сутки 300 в том числе: острые, сердечно-сосудистые катастрофы (инсульты, инфаркты), отравления или инфекционные болезни, высокое или низкое артериальное давление и др.

*25 % случаев- больные в критическом состоянии.

*32 бригады, работающие в круглосуточном режиме.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: Государственное бюджетное учреждение здравоохранения «Станция скорой медицинской помощи» (г.Магнитогорск)
- ценностное предложение: оказание мобильной помощи при постановке диагноза и медицинской помощи в сложных, неординарных ситуациях
- прогнозный период проекта – 3 года

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product):Google glass (+ПО)
- Цена аренды (Price): 15000 рублей в месяц/шт.
- Каналы дистрибуции (Place): прямая продажа медицинским учреждениям здравоохранения (станции скорой и неотложной медицинской помощи)
- Продвижение (Promotion): прямая продажа

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Традиционные аналоги: Использование очков полицией Китая.

Новизна: Инновационная услуга в РФ

Преимущества: Оказание помощи удаленным доступом.

Инвестиционные затраты:

Стоимость оборудования : 1225000 рублей

Разработка ПО : 70000 рублей

Итого инвестиционные затраты: 1295000 рублей

Производственная себестоимость:

Амортизация: $142284 \backslash 12 \text{ мес.} = 11857$ рублей

Расходы на оплату труда (тех поддержка) (в.т.ч. Страховые взносы) 19500 рублей

Административные расходы: (аренда, услуги Инт) 16000 рублей

Итого производственная себестоимость руб/месяц 47357 рублей



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Презентация проекта	3000
Опрос (анкетирование) мед работников и людей которым оказывается помощь	2000



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

* Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии: консенсуальный, взаимный, возмездный.

* Цена лицензии: 24000

* Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: происходит формирование необходимых финансовых средств, а также закрепление и распределение прав между всеми участниками процесса.

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА

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	+	+	Высокий спрос на мобильные медицинские услуги
Легкость масштабирования	+	+	Широкий охват
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	При оказании социальной помощи
Высокие первоначальные затраты	-	+	Финансирование за счет бизнес-ангела
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	-	-	Не требуется
Меньше времени на проработку продукта	+	+	Разработка ПО



ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
Бизнес-ангелы	Быстрое финансирование бизнеса на начальных этапах.	Потеря самостоятельности ведения бизнеса. Лимиты финансирования	Помощь в привлечении инвестора, доступ к рынку капитала и бизнес консультации



Расчеты

	Год		
	20	21	22
Выручка, руб.	900.000	1.440.000	1.800.000
С/С (год), руб.	568.284	568.284	568.284
Прибыль = Выр - С/С, руб	331.716	871.716	1.231.716
ЧП = приб. - 20%, руб.	265.373	697.373	985.373
ДП=Чп+Ам, руб.	407.657	839.657	1.127.657

$$NVP = -682500 - \frac{612500}{1,2^1} + \left[\frac{407683}{1,2^1} + \frac{839657}{1,2^2} + \frac{1127657}{1,2^3} \right] = 382471,9 \text{ руб.}$$

$$PI = \frac{\left[\frac{407683}{1,2^1} + \frac{839657}{1,2^2} + \frac{1127657}{1,2^3} \right]}{-682500 - \frac{612500}{1,2^1}} = 1,3$$

$$PB = \frac{-682500 - \frac{612500}{1,2^1}}{\left[\frac{407683}{1,2^1} + \frac{839657}{1,2^2} + \frac{1127657}{1,2^3} \right] / 3} = 1,04 \text{ лет}$$



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2020	2021	2022
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту, руб.		407657	839657	1127657
Инвестиционные затраты, руб.	682500	612500		
Кумулятивный денежный поток, руб.		407657	1247314	2374971

Ставка дисконтирования ,%	20,00%
NPV, тыс. руб.	382471,9
PI, коэф.	1,3
IRR,%	50
PB, лет	1,04



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- * Проект технически реализуем , т.к проект основан на новом подходе к оказанию медицинских услуг, не требует разработки новой продукции, технологии**
- * Рыночная реализуемость. Потребность в онлайн консультации в сфере медицинских услуг востребованы на рынке**
- * Экономическая реализуемость. Проект окупается в течении одного года**



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

РИСКИ ПРОЕКТА

*Основные риски проекта: отсутствие спроса

*Инструменты их преодоления: хорошая реклама и заинтересованность потребителя

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ

*Объем запрашиваемых
инвестиций- 1295000 рублей

*Готовы передать инвестору – 30 %
предприятия