



ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





Тату-принтер

Выполнили: студенты группы ММТмб-16
Косачёва О.А. Евсюкова Е.С. Медведев Н.А.

КОМАНДА ПРОЕКТА

ФИО	Условная роль	Обоснование
Евсюкова Екатерина	Руководитель	Опыт руководства инновационными проектами
	Финансист	Организация финансирования инновационных проектов
Медведев Никита	Коммуникатор	Коммуникативный
Косачёва Ольга	Инженер	Инженерные компетенции
	Маркетолог	Компетенции, опыт

ИДЕЯ



Разработка тату-принтера
для быстрого и
качественного нанесения
тату.



Конкурентоспособность

Конкурентов в сфере изготовления и продажи тату-принтеров нет.



Единственными конкурентами тату-принтера являются тату-машинки.



- ▶ Достоинствами тату-принтера является быстрота, безболезненность процесса и долгосрочность татуировки.

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

Продукт	Тату-принтер	Тату-салон
Цена, руб	300 000	700 за 1 см кожи
Каналы дистрибуции	Интернет-магазин	
продвижение	Реклама, продажа через диллеров	Реклама в местных сообществах

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP– стратегия проекта (как будете защищать ИС)

1. Конструкция (тату–принтер) – патент на изобретение;

2. ПО – регистрация свидетельства

3. Определение особенностей рельефа кожи(площадь тату, обтекаемость тела) – охрана в режиме коммерческой тайны (ноу–хау)





Маркетинговый план:

Тату-принтер:

Данный продукт может быть предназначен преимущественно для тату-салонов в виде оптовой или розничной продажи, однако есть возможность применения прибора в домашнем использовании

Услугами тату-салона будут пользоваться вне зависимости от пола люди со средним и выше среднего достатком.

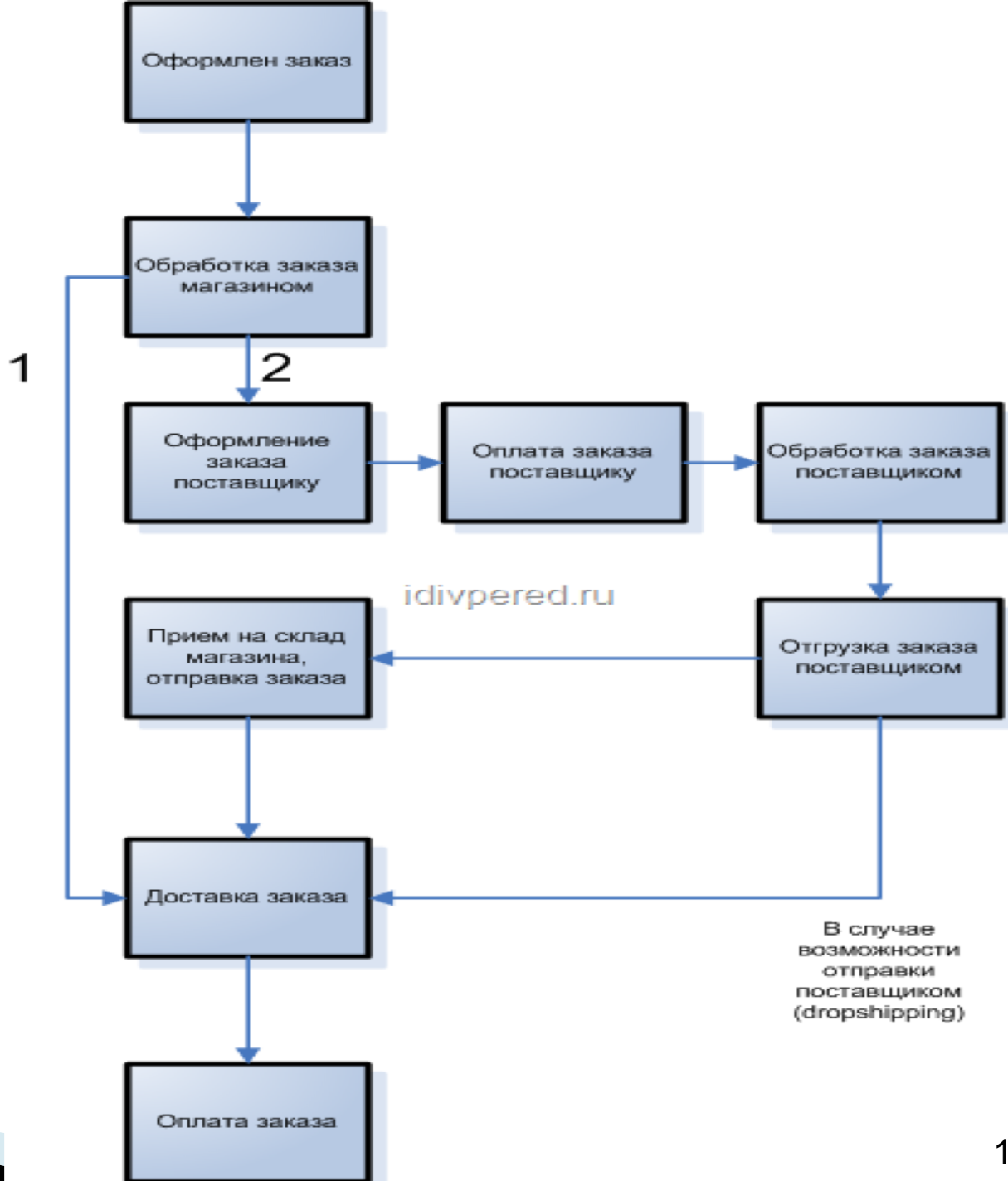


Требования, предъявляемые к тату-принтеру:

- ▶ Безопасность в плане недопущения возникновения инфекций связанных с оказанием медицинской помощи, прежде всего которые передаются через кровь;
- ▶ Компактность;
- ▶ Долгосрочность.



Поставка заказа:



Рекламная кампания

- ▶ Перечень мероприятий по выводу товара на рынок тату-салона или тату-принтера

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Реклама в социальных сетях в виде всплывающих окон	80 000 руб.
Таргетированная реклама	20 000 руб
Размещение предложения в тематических сообществах	15 000 руб



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

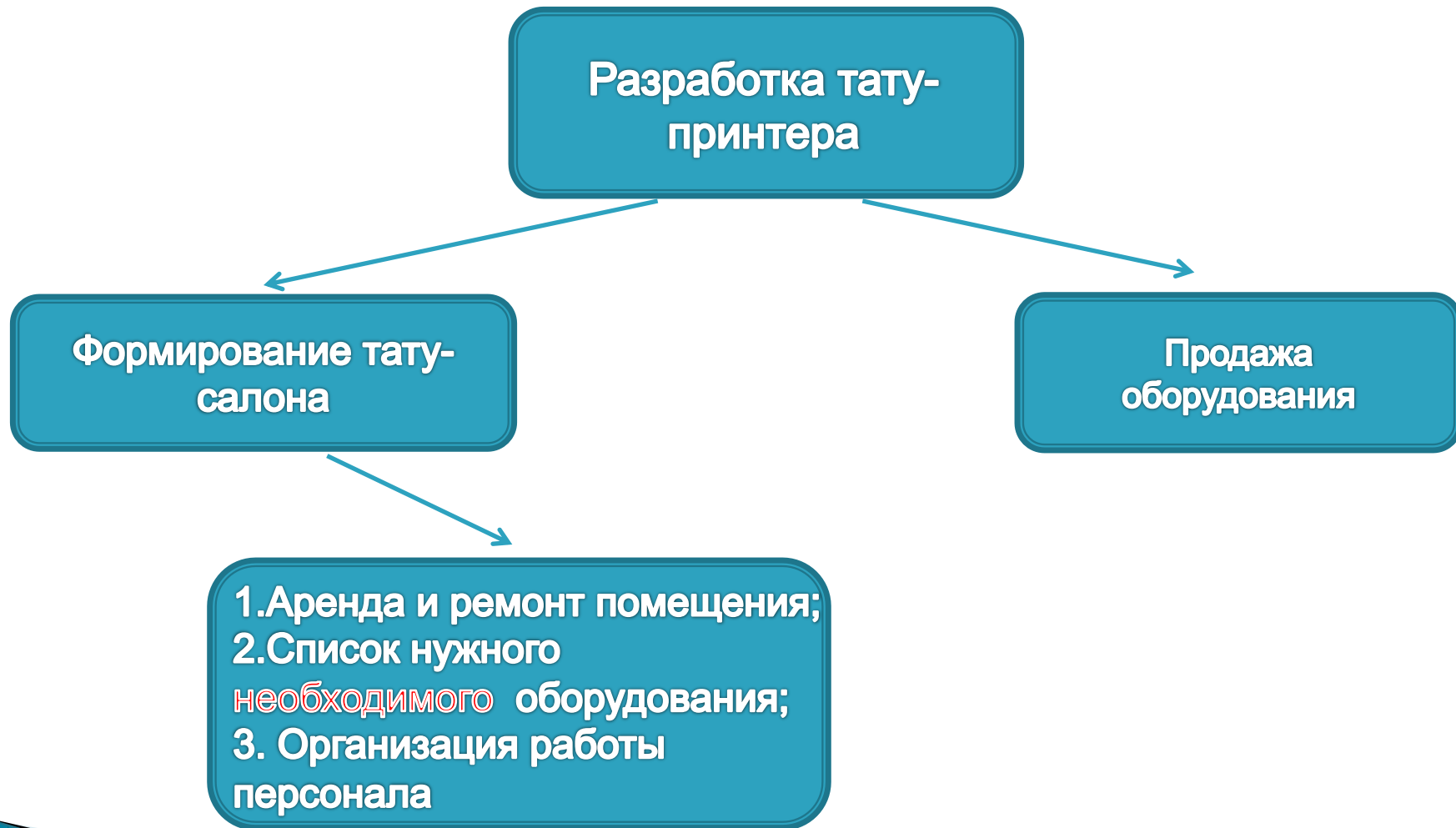


ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Простота привлечения	Небольшой объем	Нет необходимости возврата
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Бизнес-инкубаторы: поддержка для малых предприятий Технопарки- огромная база для реализации новых проектов	Гранты – жесткий конкурсный отбор, Средства вузов – ограниченность ресурсов, товар не отвечает их интересам	Необходимый объем финансирования
Бизнес-ангелы	Финансирование ранних стадий компаний.	Увеличение числа учредителей, потеря самостоятельного управления	Инвесторов может заинтересовать отсутствие аналогов на рынке, популярность оказываемых услуг
Венчурные фонды		Несоответствие отраслям вложения	

Инвестиционный план



Инвестиционный план

Наименование и содержание этапа	Временные интервалы реализации каждого этапа		
	1 год	3 месяца	3 месяца
Разработка тату-принтера	1500000 р.		
ремонт помещения тату-салона		300000 р.	
Инвентарь для оборудования тату-салона			1679500 р.



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту	-	11	17	28
Инвестиционные затраты	17	0	0	0
Кумулятивный денежный поток	-17	-6	11	39

Ставка дисконтирования ,%	7,75%
NPV, млн. руб.	22,40
PI, коэф.	231,76
IRR,%	
PB, мес	11



РИСКИ ПРОЕКТА

Риски	Как их предотвратить
Возможность снижения спроса на услугу, товар	Договор с клиентами на закупку определенных объемов продукции
Изменение стоимости материалов	Оформить договор с поставщиками на закупку по оптовой цене
Порча имущества при перевозке	Страхование продукции при перевозках

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ

Объем запрашиваемых инвестиций – 15 млн
Доля предприятия для передачи инвестору – 45%

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!

