

Проект дистанционного управления энергоснабжением

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Управляемые реле позволят вам управлять работой бытовых или иных электронных устройств с помощью смартфона, будто движением волшебной палочки.



Управляемые розетки имеют тот же функционал, но для устройств которые работают от розетки.



Выключатели имеют тот же функционал, но так же приспособлены управлением света.



Команда проекта

ФИО	Необходимые роли в проекте	Обоснование
Батулин А.Р.	Руководитель, инженер	Умение работать в команде, лидерские качества
Хромов Б.И.	Экономист	Опыт работы в финансовой сфере
Искужин З.У.	Инженер	Наличия навыка проектирования
Грибиниченко К.В.	Маркетолог	Опыт продвижения товара
Вахрамеев Е.О.	Помощник, коммуникатор	Умение выявлять проблемы и решать их

БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- Целевой потребитель: Наш проект привлекателен для большинства сфер: от промышленности до домашнего хозяйства. Таким образом наша покрываемая аудитория будет очень широкой.
- Ценностное предложение: Проведя мониторинг рынка, мы смогли сделать вывод, что наша компания в состоянии сделать лучшее предложение на основании цена-качество. Таким образом за одну из самых низких цен на данном рынке, будет предложено вполне конкурентно-способное качество.
- Прогнозный период проекта – 3 года

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product): Art&Em (умные розетки, управляемые реле, выключатели.)
- Цена (Price): 500+ руб.
- Каналы дистрибуции (Place): Магазины бытовой электроники и световых приборов. Также возможна реализация в интернет магазинах.
- Продвижение (Promotion): Будет использоваться реклама в приложениях, соц. сетях, интернет сервисах. Вывески и стенды в точках реализации.

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционный аналог: фирма Sonoff (~1000 руб.).
- Новизна: Многофункциональность.
- Преимущества: Больше функции за одну цену.

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования: Изготовление корпуса(30.000) и печатных плат(20.000).

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие: Корпус, плата, резисторы, провода, компьютер для программирования (~15000 руб).
- Амортизация: 200 руб. в месяц.
- Зарплата производственного персонала: 25000 руб.
- Начисления на з.п. 17000 руб.
- Административные расходы : 150000 руб

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Выставки	25000 руб.
Онлайн презентация	13500 руб.
Публикация в СМИ	90000 руб.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Патентование полезной модели и программного обеспечения.

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

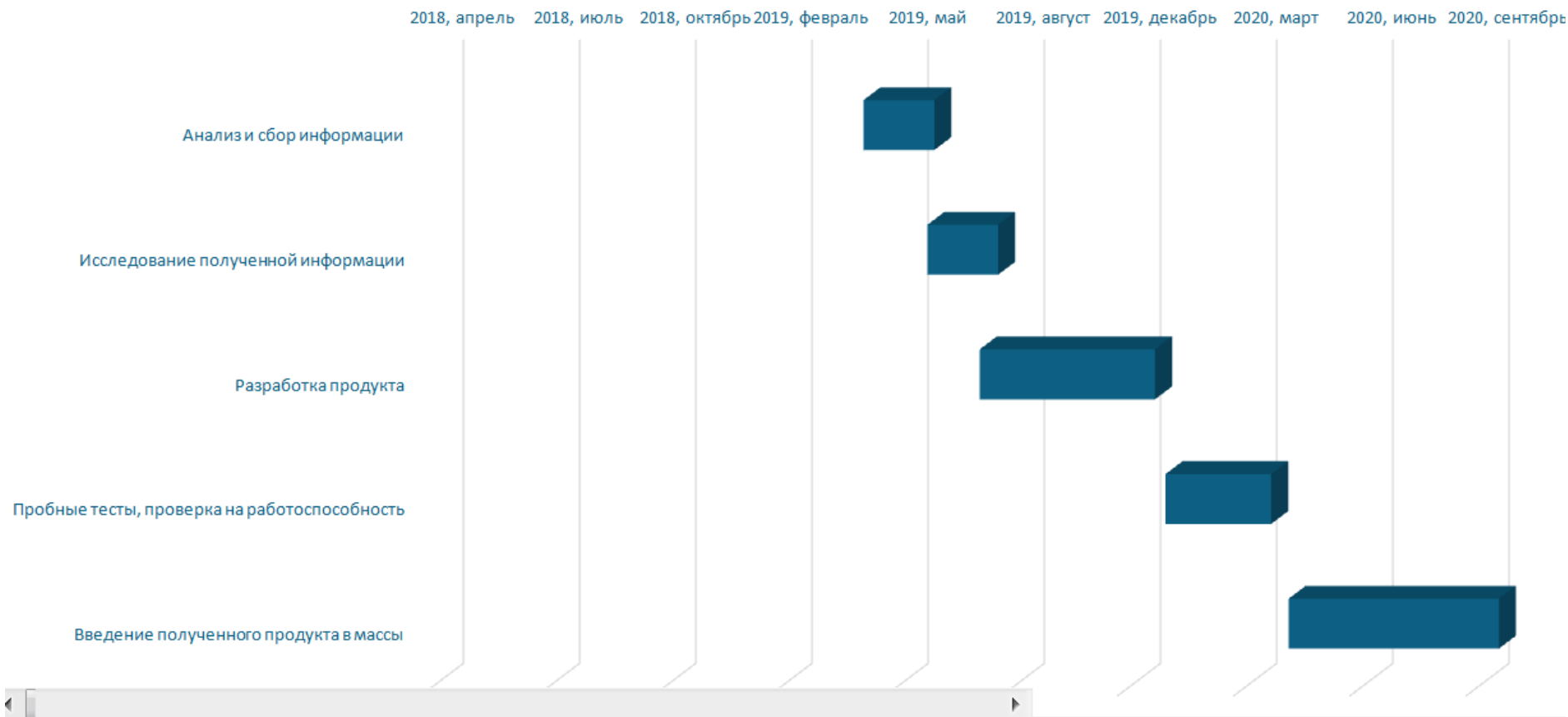
Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии: перекрестная лицензия.

Цена лицензии: 300000 руб.

Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: расширить круг потребителей, вывод товара на рынок.

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)

Разработка RoadMap проекта



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Проработка плюсов и минусов создания стартапа как модели коммерциализации

Характеристика модели	Применимость, важность, +/-	Достижимость, +/-	Комментарий
Потенциал высоких доходов	+	+	Продукт новый, а значит потенциал имеется
Легкость масштабирования	+	+	В связи с новизной, могут быть проблемы
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	Благодаря умной розетке, можно изобретать любые иные приборы, связанные с ней
Высокие первоначальные затраты	+	-	Важный фактор – стараемся уменьшать первоначальные затраты для меньших рисков
Требуется большое кол-во времени и энергии на создание	+	-	Так как проект новый, могут выявляться проблемы \ неточности.

ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: КОММЕРЧЕСКИЙ НИОКР

Основные параметры коммерческого предложения для получения средств на проведение исследований от крупной корпорации: Изучение новых свойств продукта, выявление новых прототипов.

Цена коммерческого предложения: 150000 руб.

Обоснование целесообразности коммерциализации по модели «Коммерческий НИОКР»: Исследование продукта на предмет улучшения его составляющих.

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
Бизнес-инкубаторов, технопарков	Заинтересованность в проекте, дальнейшее его продвижение в исследовательских целях	Не всегда готовы поддержать проект, могут и вовсе перестать быть инвесторами.	Поддержка проекта + продвижение в научных целях с целью его возможного улучшения
Бизнес-ангелы	Частная поддержка	Проблематично найти	Возможность финансово поддержать проект, особенно в трудное время

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2019	2020	2021
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту	5000000	0	1000000	4000000
Инвестиционные затраты	1043500	65000	728500	250000
Кумулятивный денежный поток	3956500	0	271500	3750000

Ставка дисконтирования ,%	25,00%
---------------------------	--------

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- **Техническая реализуемость продукции проекта.** Наш продукт может быть создан с заявленными параметрами и требуемым уровнем качества.
- **Рыночная реализуемость.** Потребность данного продукта небольшая, в связи с новизной. Чтобы увеличился спрос, нужно увеличивать масштаб применения умной розетки (к примеру Wifi реле).
- **Экономическая реализуемость.** Проект может окупить свои затраты в зависимости от его спроса на рынке. Примерное время 3-5 лет.

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: завышенная ценовая стоимость, не окупаемость.

Инструменты их преодоления: анализировать время от времени рынок на наличие появления аналогов; акции, скидки на покупку товара оптом (более 3 шт.).

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Объем запрашиваемых инвестиций: 1 млн. руб.

Доля инвестора: 25% от объема продаж.

Инвестиционный вклад – 3 года.