



Wirebank

**Выполнили: Бикмухаметова Ксения
Веселов Никита
Евсеев Кирилл
Шиншалиев Руслан
Зыкин Илья**

КОМАНДА ПРОЕКТА

ФИО	Условная роль	Обоснования
Веселов Н.Е.	Руководитель	Опыт руководства
Бикмухаметова К.М.	Администратор проекта	Способность завязывать дружеские отношения
Евсеев К.А.	Главный инженер	Обладает компетенциями в рассматриваемой сфере
Зыкин И. Ю.	Менеджер по рискам	Адекватно оценивает обстановку
Шиншалиев Р.Б.	Аналитик	Обладает аналитическим складом ума

ИДЕЯ

Разработка охлаждающих устройств с возможностью зарядки батарей ноутбуков для работы в местах, не обеспеченных электроэнергией.

Работа **"Wirebank"** основана на использовании технологии Qi



ЦЕЛЬ

Обеспечить длительную работу ноутбука в местах, не оборудованных электрическим питанием для подзарядки



МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт : Беспроводная зарядка для ноутбука
- Цена : 15000 руб.
- Каналы дистрибуции : магазины электроники, интернет-магазины
- Продвижение : Интернет-реклама, презентация проекта

ПРОДУКТОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Характеристики	Беспроводная зарядка с ноутбуком "Dell"	"Wirebank"
Стоимость	Стоимость ноутбука - 72000 руб. Стоимость зарядки – 30000 руб.	15000 руб.
Необходимость в зарядке от сети	Подключение к сети для работы зарядного устройства	Работа от внешней батареи
Охлаждение ноутбука	Отсутствует	Qi-Платформа оснащена кулерами

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия , руб.
Выставка ноутбуков	100 000
Реклама через телевизионные ресурсы, интернет	245 000

ДОРОЖНАЯ КАРТА

Дата		Финансирование	Событие
год	месяц		
2019	Август	Подача заявки в фонды	Разработка MVP
	Сентябрь - Декабрь		Натурные испытания и обратная связь
2020	Январь - Июнь	Привлечение гранта 3,0 млн. руб. от фонда Регистрация ООО	
	Июль - Август		
	Сентябрь - Декабрь		Работа с фондами и поиск инвесторов
2021	Январь - Декабрь	Привлечение 10,0 млн. руб.	Запуск производства (ориентир Китай) Начало продаж

КОММЕРЧЕСКИЙ НИОКР

Основные параметры коммерческого предложения для получения средств на проведение исследований от крупной корпорации: необходимые ресурсы, для выполнения данных работ; определённые навыки и компетенции.

Цена коммерческого предложения: 15 000 р.

Обоснование целесообразности коммерциализации по модели «Коммерческий НИОКР»: провести исследование по улучшению производительности беспроводного зарядного устройства для ноутбука.

СОЗДАНИЕ СТАРТАПА

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	+	Потенциал очень высок, потому что количество пользователей ноутбуков прогрессивно растет.
Легкость масштабирования	+	+	Масштабирование в этом случае будет легко осуществить, если автоматизировать процесс производства.
Долгосрочный проект	+	+	Т.к. продукт будет мобилен и удобен в использовании.
Высокие первоначальные затраты	-	-	Себестоимость комплектующих продукта невелика.
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие.	+	-	Не требуется большого количества времени, если автоматизировать процесс производства.



ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Цена лицензии: 3 млн.руб.

Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: продавать товар (услугу), в котором воплощена ИС (или который производится/ продается с помощью использования ИС).

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Период проекта	2019	2020	2021	2022	Итого
Выручка, млн. руб. без (НДС)	0	1,2	15	20	36,2
Инвестиции, млн.руб.	0	0	0	0	0
в том числе соинвестор		3,0	10	0	13,0

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ (2)

Техническая реализуемость продукции проекта. Будет создан продукт, с заявленными параметрами и требуемым качеством

Рыночная реализуемость. На рынке существует потребность в подобном продукте. Спрос на продукцию будет постоянным

Экономическая реализуемость. Проект окупится через 3 года

РИСКИ

Наименование риска	Уровень риска
Технический	Средний: <ol style="list-style-type: none">1. Не разработана схема устройства2. Возможность нехватки мощности внешнего аккумулятора для беспроводной зарядки и работы кулеров охлаждения
Организационный	Минимальный: <ol style="list-style-type: none">1. Наличие профессионально подготовленной команды, планирующей реализовать настоящий проект.
Рыночный	Минимальный: <ol style="list-style-type: none">1. Имеется достаточно проработанная стратегия продвижения продукта на рынок. Стратегия предусматривает использование одновременно нескольких каналов дистрибуции.2. На рынке отсутствуют близкие по возможностям (беспроводное зарядное устройство, встроенное в платформу охлаждения ноутбука) технические решения, которые могли бы решить проблему потребителей.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ

13 млн. рублей

23% доли предприятия передается соинвестору

Условия выхода из проекта: выход по истечению 3 лет, с
выплатой средств – 5 млн.рублей