



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