



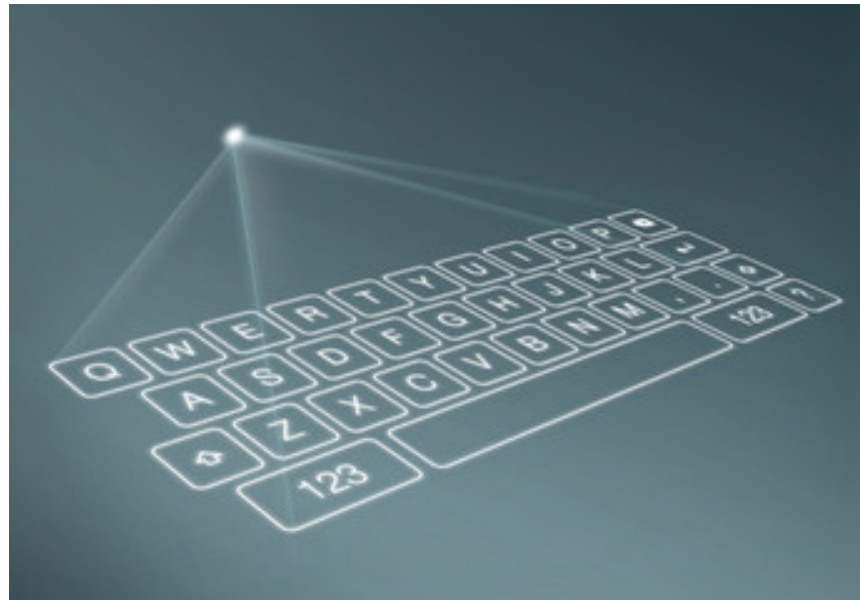
ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





Проекция клавиатуры-мыши K & S

Галков Виктор Андреевич





ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт: Это устройство, которое проецирует на любую поверхность периферию в виде клавиатуры и мыши. Оно будет полностью персонализировано под каждого человека.





КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Куратор проекта	Идейный специалист, является носителем идеи
Команда разработчиков ПО	Разрабатывает ПО для продаваемой продукции
Команда технических специалистов	Разрабатывает физическую конструктивную модель
Команда тестировщиков	Тестирует прототип, а затем и готовый продукт
Отдел маркетинга и дизайна	Дизайн продукта и реклама



БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: любой потребитель имеющий настольный ПК
- ценностное предложение: простота и удобство использования, перемещение, использование на любой поверхности, высокая точность.
- прогнозный период проекта – 10 лет



МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **Продукт (Product):** K&S (Laser projection keyboard & mouse)
- **Цена (Price):** 6 000 руб.
- **Каналы дистрибуции (Place):** Магазины техники, фирмы разработки ПО, любые государственные учреждения.
- **Продвижение (Promotion):** выход на ближайшие рынки (Азия, Европа) и дальнейшее усовершенствование продукта.



PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: проводная или беспроводная периферия
- Новизна: никаких проводов и экономия рабочего пространства
- Преимущества: меньшие габариты, эргономичность

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования 25 000 000 руб.

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие: металлический корпус, лазер, датчик отслеживания движений
- Амортизация – 7 500 000 руб.
- Зарплата персонала - 500 000 руб.
- Начисления на з.п. - 7 500 000 руб.
- Административные расходы – 10 000 000 руб.



CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Презентация на выставке EXPO	3 000\$
Игровые или стриминговые площадки	500\$ за один выход
WSJDLive (Конференция по цифровым технологиям)	7000 \$



НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP- стратегия проекта (как будете защищать ИС)

-Время

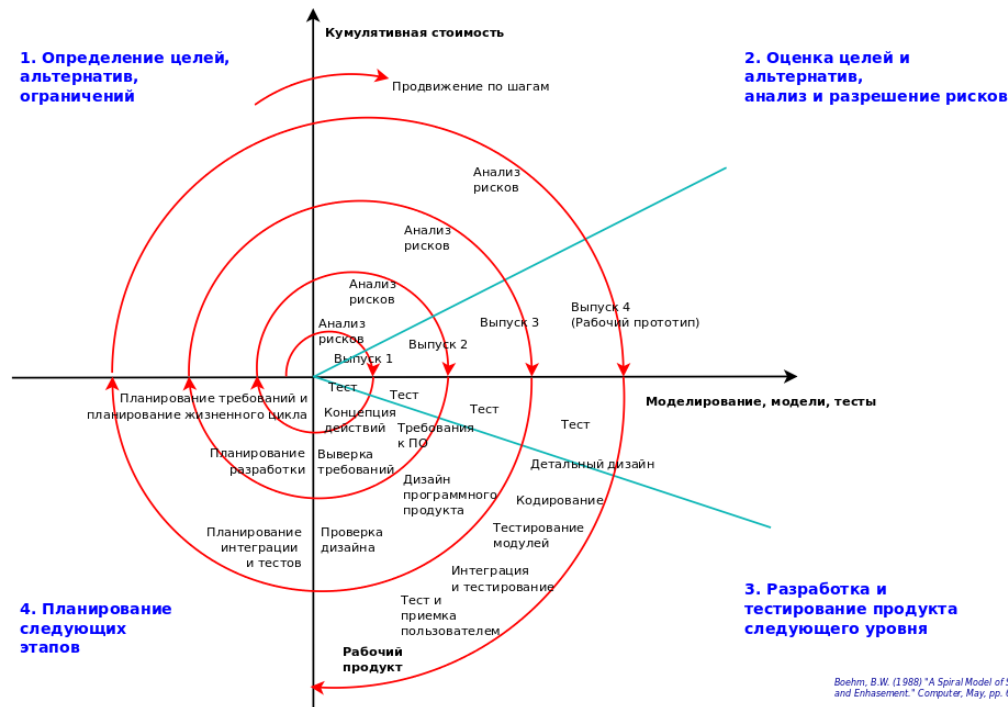
-Для максимально эффективного распределения энергетических, информационных и финансовых ресурсов, позвольте всем участникам проекта окунуться с головой в процессы. Пусть они знают все подробности, пусть они понимают, что даст этот проект – максимально вовлекать.

-Баланс – никогда не бывает лишним.



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)

Разработка RoadMap проекта (к примеру в форме диаграммы Ганта)





ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Проработка плюсов и минусов создания стартапа как модели коммерциализации

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	+	
Легкость масштабирования	-	+	
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	
Высокие первоначальные затраты	+	-	
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	+	
Меньше времени на проработку продукта	+	+	



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ:

Основные параметры коммерческого предложения для получения средств на проведение исследований от крупной корпорации:

Шаг 1. Цепляющий оффер/заголовок

Шаг 2. Формирование желания

Шаг 3. Суть предложения

Шаг 4. Убеждение

Шаг 5. Ценообразование

Шаг 6. Призыв к действию

Шаг 7. Оформление

Цена коммерческого предложения: 100 000 000 руб.



ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Долговременная инвестиционная стратегия	Ограниченность привлечения средств	Легкость, доступность и быстрота мобилизации
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Надежный способ финансирования	не социальный проект, а предпринимательский	Коммерческая направленность
Бизнес-ангелы	Не финансируют конкурентов	Только краткосрочные инвестиции	Долгосрочные инвестиции
Венчурные фонды	Поддержка стартапов	Рискованный способ финансирования	Надежность инвестора



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Период проекта		2019	2020	2021
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту		125,000	187,500	281,250
Инвестиционные затраты	-12,5	-10	-22,44	-39,34
Кумулятивный денежный поток	-12,5	115,000	165,060	208,250

Ставка дисконтирования ,%	25,00%
NPV, тыс. руб.	208,250
PI, коэф.	43,25
IRR,%	14875%
ROI,%	4338%
РВ, лет	1



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

- **Техническая реализуемость продукции проекта.**
Продукт может быть создан с заявленными параметрами и требуемым уровнем качества.
- **Рыночная реализуемость.** В будущем данный вид продукции станет необходимым.
- **Экономическая реализуемость.** Проект сможет окупить вложенные в него затраты.



РИСКИ ПРОЕКТА

1. изменение спроса на продукцию, работы, услуги, являющиеся источником доходов проекта
2. изменение состава и стоимости ресурсов, включая материальные и трудовые
3. структура и стоимость капитала, финансирующего проект
4. ошибки в построении логистики
5. слабое управление производственным процессом; неэффективное использование имущества;
6. неэффективность кадрового состава
7. отсутствие системы мотивации персонала



ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ

Объем запрашиваемых инвестиций – 250 000 000 руб.

Какую долю предприятия вы готовы передать инвестору
50% за 5 лет