

«Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»

РЕГИСТРАТОР ТЕМПЕРАТУРЫ, ВЛАЖНОСТИ И ДАВЛЕНИЯ

Группа Анб-16-1

Магнитогорск, 2019





АКТУАЛЬНОСТЬ

Вам необходимо узнать как изменялась температура, влажность и давление в помещении или на улице? Современные технические решения предлагают либо слишком ограниченный функционал или слишком высокую цену за устройство. Наш регистратор решит данную проблему, так как он умеет сохранять и выводить температуру, влажность и давление на встроенный дисплей, на компьютер или телефон, и при этом за более демократичную цену.





КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование	ФИО ответственного
Руководитель	Планирует проект , определяет последовательность этапов, контролирует сроки выполнения каждого этапа, распределяет задачи между исполнителями	Еремкин Ростислав Валентинович
Конструктор-дизайнер	Решает вопросы компоновки и эстетический вид устройства	Сироткина Анастасия Олеговна Русалева Кристина Валерьевна
Программист	Разрабатывает программу для управления системой	Еремкин Ростислав Валентинович Русских Сергей Игоревич
Финансовый менеджер	Распоряжается финансовыми ресурсами, контролирует расходы	Коваленко Владислав Максимович Соколов Владимир Валерьевич
Маркетолог	Анализирует рынок, продвигает продукт	Кимайкина Кристина Алексеевна



ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы предлагаем регистратор температуры, влажности и давления

Преимущества нашего регистратора:

- ✓ Получать температуру, влажность и давление в помещении и на улице
- ✓ Сохранять данные
- ✓ Возможность просматривать данные, графики на смартфоне или ПК
- ✓ Беспроводные датчики с дальностью до 100м
- ✓ Запись данных на microSD или на USB – флэш - накопитель
- ✓ Автономность датчиков до 180 дней





ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЕГМЕНТ

Наши покупатели:

- Крупные и малые фермерские хозяйства
- Частные дома и дачи с погребом
- Лечебные центры, больницы, для выявления метеозависимых людей





АНАЛОГИ

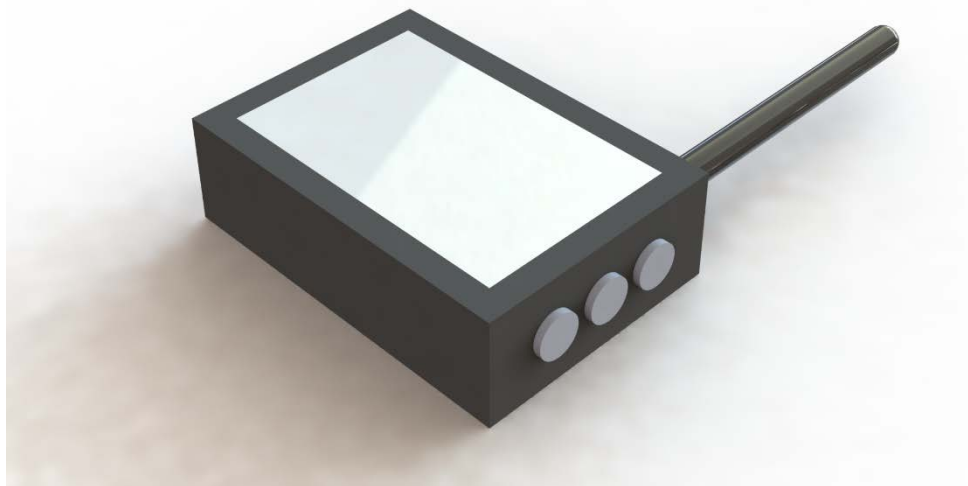
1. DT-172 Регистратор температуры и влажности, даталоггер. Цена 6 100 руб.
2. Логгер100. Цена от 4 100 руб.
3. Testo-175 Регистраторы температуры и влажности. Цена от 13 000 руб.
4. USB регистратор влажности, температуры и давления Extech RHT50. Цена от 20000 руб.





ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

РЕГИСТРАТОР ТЕМПЕРАТУРЫ, ВЛАЖНОСТИ И ДАВЛЕНИЯ



3D рендер головной станции регистратора



ПРЕЗЕНТАЦІЯ ПРОЕКТА



3D рендер датчика



ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Питание головной станции 5В
- Измерение уровня влажности в диапазоне от 0% до 100%
- Измерение температуры в диапазоне от -40 до 125 градусов по Цельсию
- Настраиваемая частота измерений от 3 сек до 1 часа
- Размеры головной станции: 110x70x30 мм
- Размеры датчика: 45x75x25 мм
- Дальность связи датчика со станцией 100м
- Память на 87600 записей





РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования для производства штучных экземпляров 30 тыс. руб.
- Стоимость оборудования для серийного производства экземпляров 15 тыс. руб.

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие: микросхемы и антенны для беспроводной связи 200р, процессор для датчиков 100р, схема питания датчиков 300р, дисплей 600р, схема питания головной станции 400р, монтажная плата 1200р за 10шт, процессор для головной станции 300р, изготовление корпуса 1000, прочие электронные компоненты 300р
- Амортизация 20%
- Зарплата производственного персонала: руководитель - 35 тыс. руб., конструктор-дизайнер, программист, маркетолог – 25 тыс. руб.
- Административные расходы будут определяться стоимостью аренды помещения, оборудования, коммунальных платежей, затрат на рекламные компании (не превышают 5% выручки)



МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт: регистратор температуры, влажности и давления
- Цена: 6000 руб. (+2 датчика в комплекте)
- Каналы дистрибуции: магазины по продаже радиотоваров, всё для дачи и сада, интернет-магазин (сайт, страницы в соц. сетях)
- Продвижение: реклама в соц. сетях, youtube, тематические сайты, реклама на телевидение, радио и баннерах города





БИЗНЕС ПЛАН И ВЫВЕДЕНИЕ НА РЫНОК

Прогнозный период окупаемости проекта 3 года

- Первый год - продажа малых партий через интернет, производство штучных экземпляров, повышение узнаваемости продукта посредством рекламы.
- Второй год – продажа средних партий, работа над ошибками, выведение на большой рынок, продажа малому бизнесу и создание усовершенствованных моделей.
- Третий год – выход на большой рынок, продажа крупных партий, создание новых версий изделий.

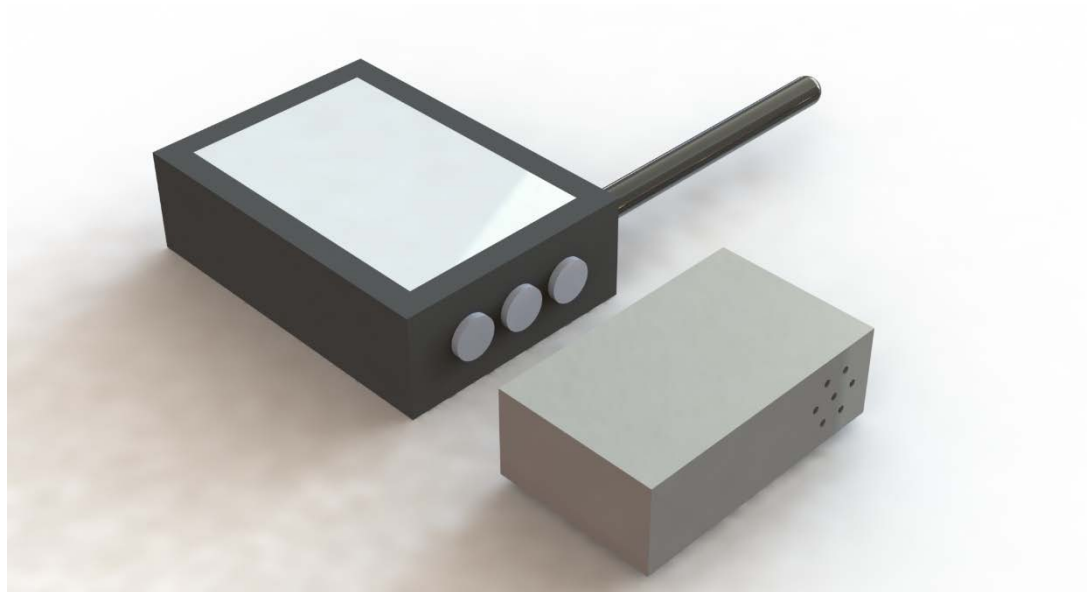
ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ!





НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Патент на полезную модель и программное обеспечение будет подан перед выходом на рынок





ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Модель коммерциализации: собственное производство и продажа лицензий.
Эта модель выбрана для того, чтобы в случае нехватки финансирования на начальном этапе, мы могли делать прототипы, образцы, чтобы тестировать наш продукт и отдавать лицензиату на продажу.

Цена лицензии: 400 тыс. руб.

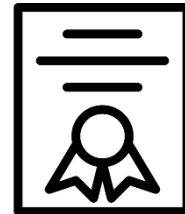




ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии:

- 1.Срок договора на лицензию – 1 год
- 2.Запрет на передачу третьи лицам прав, техническую информацию и программного обеспечение
- 3.Информирование лицензиата обо всех произведенных усовершенствованиях и улучшениях, касающихся изобретений (других объектов) и предложить их в первую очередь лицензиату
- 4.Гарантия качества, комплектности и правильности изготовления технической документации
- 5.Гарантия технической осуществимости продукции по лицензии и достижение технических показателей, предусмотренных договором.





ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды
источников
финансирования

Преимущества с точки зрения
вашего проекта

Недостатки с точки зрения
вашего проекта

Обоснование выбора
источника финансирования

ЗФ

Быстрые денежные средства,
которые можно вернуть с
небольшим процентом

Малые финансовые поступления,
в случае неудачи придется
отдавать свои деньги

Сумма достаточная для создания
тестовых образцов

Гранты, средства
вузов, бизнес-
инкубаторов,
технопарков

Получение денег без возврата,
даже если проект потерпит
неудачу

Высокая конкуренция

Отличный выбор для создания
тестовых образцов, и выпуска
малой партии

Бизнес-ангелы

Огромные поступления средств
финансирования

Найти бизнес-ангела и
заинтересовать данным
продуктом

Слишком малая сумма для
возврата инвестору

Венчурные фонды

Огромные поступления средств
финансирования

Проект не такой значительный,
чтобы заинтересовать

Слишком малая сумма для
возврата инвестору



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

Техническая реализуемость продукции проекта.

Проект полностью реализуется и может отвечать заявленному качеству. Максимального качества можно достичь, отправляя сборку устройства на завод .

Рыночная реализуемость.

Спрос существует у малых домашних хозяйств, людей имеющих дачные участки, погреба. Необходима реклама, нацеленная на данную группу.

Экономическая реализуемость.

Окупаемость проекта от 3 до 5 лет.



РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта:

1. Продать некачественные устройства из-за нехватки финансирования и производства «кустарным способом».
2. Не выйти на рынок вообще и оказаться ненужными из-за нехватки средств на рекламу или неправильной рекламы.

Преодоление:

1. Накопление бюджета и производство качественных даже тестовых образцов.
2. Дополнительный анализ рынка, нацеленная реклама.





ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Для реализации проекта требуются инвестиции в размере 200 тыс. руб.
Мы готовы предложить инвестору 30% долю в бизнесе.

