



ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





НАЗВАНИЕ ПРОЕКТА

Автотурникет

Автор презентации
Дьячковская Алена
Портных Арина
Прокопьев Григорий
Журавлев Максим



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт:
Система идентификации
личности человека
посредством распознавания
лица.



КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Председатель	Координатор целей
Исполнитель	Реализация задач
Генератор идей	Предлагает идеи и решает задачи
Коллективист	Решает вопросы с людьми



БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: институты, школы, офисы
- ценностное предложение: возможность комфортного и защищенного прохода в организацию
- прогнозный период проекта – 2 года



МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product): Автотурникет
- Цена (Price): 500 000 рублей.
- Каналы дистрибуции (Place): Учебные заведения, Компании
- Продвижение (Promotion): Реклама, рекомендации



PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: Турникеты с картами с чипом, Турникеты с отпечатком пальца
- Новизна: Прохождение через сканирование лица человека
- Преимущества: Быстрота, нет нужды носить с собой дополнительные пропуска.

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования 50 000 рублей.

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие камера, компьютер.
- Амортизация 2 000 000 рублей
- Зарплата производственного персонала 50 000 рублей
- Начисления на з.п. 150 000 рублей
- **Административные расходы**



CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Реклама	100 000 рублей
Установка демо-версии	100 000 рублей
Проведение конференции	100 000 рублей(возможность окупаемости)



НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Система и алгоритм распознавания
лиц. Защита интеллектуальной
собственности будет проходить через
патент авторского права.



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии: Система пропуска людей по сканированию лица

Цена лицензии: 200 000 рублей

Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: Сложность создания и организации системы, высокие затраты на реализацию проекта.



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА

Раздел 1 – начало работы

Подзадача 1- Набор команды

Подзадача 2 – ТЗ

Раздел 2 – реализация проекта

Подзадача 1 – создание макета

Подзадача 2 – реализация клиентской части

Подзадача 3 – реализация серверной части

Раздел 3 – завершение проекта

Подзадача 1 – тестирование продукта

Подзадача 2 – Введение продукта

11.02.19 – 20.05.19

11.02.19 – 25.02.19

26.02.19 – 20.05.19

27.02.19 – 06.03.20

27.02.19 – 06.03.19

07.03.19 – 07.08.19

08.08.19 – 06.03.20

10.03.20 – 15.01.21

10.03.20 – 10.06.20

12.06.20 – 15.01.21



ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Проработка плюсов и минусов создания стартапа как модели коммерциализации (в т.ч. в форме МИПа)

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	+	Зависит от спроса на рынке
Легкость масштабирования	+	+	Реализуемо
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	+	Возможны новые алгоритмы и расширения системы
Высокие первоначальные затраты	-	-	Дешевые материалы
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	+	Сложная система и алгоритм
Меньше времени на проработку продукта	-	-	Большая система требует множества сотрудников



ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Современная технология, быстрый, но малый капитал компании	Недостаток финансирования	
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Дальнейшее сотрудничество и внедрение системы для тестирования	Длительное внедрение в первое время работы с системой	Взаимовыгодное сотрудничество
Бизнес-ангелы	Свобода действий	Не является целевым потребителем	-
Венчурные фонды	Поддержка начинающей компании	Не является целевым потребителем	



Показатели эффективности инвестиций

- Объем инвестиций – **11,3 млн.руб.**
- Горизонт расчета - 2.5 лет
- Ставка дисконтирования – 14% годовых

Показатель	Значение
NPV, млн. руб.	123 097,67
IRR, % годовых	54,28
PI	7,00
PP, год	1,50
ROI, %	1114,23



ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

- **Техническая реализуемость продукции проекта.**
- **Рыночная реализуемость.**
- **Экономическая реализуемость.**



РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта:

- 1) Провал рекламы;
- 2) Технические проблемы;
- 3) Перебои с поставкой и обслуживанием оборудования

Инструменты их преодоления:

- 1) Исследование рынка и подбор выгодного предложения для компании;
- 2) Контроль над системой;
- 3) Дополнительные ресурсы для поставки



ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

1 миллион рублей

За 14% от компании

С возможностью выкупа прав на компанию для создателей через 2 года за 2.2 млн рублей