

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

# SMART-KEY

Группа АЭБ-16-22  
Магнитогорск, 2019

## АКТУАЛЬНОСТЬ

Вы не можете вспомнить закрыли ли вы дверь, осталась ли ваша собственность под должной защитой? Современные технические решения предлагают слишком высокую цену за устройство.

Наш Smart-Key решит данную проблему, так как он легко даст вам понять находится ли в безопасности ваша недвижимость.



## КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование	ФИО ответственного
Генератор идей	Создание первоначальной модели проекта и улучшение ее	Аверков Петр Леонидович
Координатор	Координирует команду и направляет ее действия в нужное русло	Готов Алексей Александрович
Вдохновитель	Поддерживает командный дух и объединяет силы для достижения цели	Казанжи Данил Андреевич
Анализатор	Анализирует ситуацию и выявляет положительные стороны проекта	Локотунин Николай Евгеньевич
Реализатор	Соблюдение выполнения предоставленных идей и задач в предоставленный срок	Дмитриев Сергей Алексеевич

# ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Мы предлагаем вам Smart-key

**Преимущества нашего Smart-key:**

- ✓ Экономия времени
- ✓ Повышение безопасности
- ✓ Продвинутое решение проблемы



## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЕГМЕНТ

Наши покупатели:

- Люди, имеющие проблемы с памятью
- Рассеянные люди
- Юридические и физические лица, обладающие недвижимостью



## АНАЛОГИ

1. HXLIWLQLUCKY ключ сигнализации. Цена 5000 руб.
2. Wilongda ключ дистанционного управления Цена от 3000руб.
3. CHADWICK ключи сигнализации Цена от 2500руб.

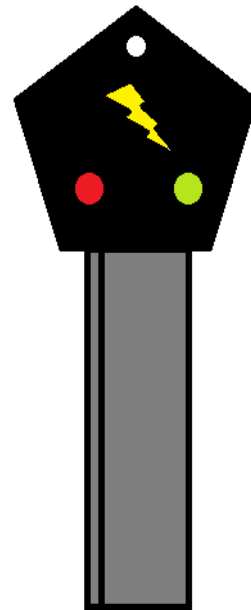


# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

## Smart-Key

Элементы полезной модели:

- Диоды
- Батарейка
- Микросхема
- Корпус



## РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

### **Инвестиционные затраты:**

- Стоимость оборудования 10 тыс. руб.

### **Производственная себестоимость:**

- Материалы и комплектующие: 2 диода 7 руб., корпус брелока 100 руб., микросхема 250 руб., батарейка 10 руб.
- Амортизация 20%
- Зарплата производственного персонала будет определяться уровнем окупаемости производимого товара ( на начальных стадиях запуска продукта)
- Административные расходы будут определяться стоимостью аренды помещения, оборудования, коммунальных платежей, затрат на рекламные компании (не превышают 5% выручки)



## МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт: Smart-Key
- Цена: 1000 руб. (+брелок с вашим именем в комплекте)
- Каналы дистрибуции: магазин замков, ключей, 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

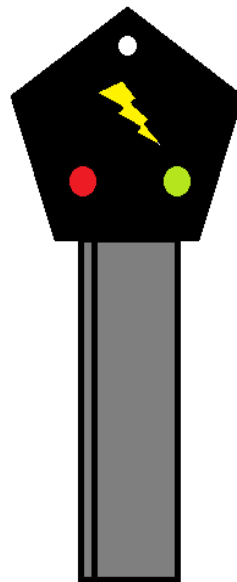
Прогнозируемый период окупаемости проекта 3 года

- 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.



# НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Патент на полезную модель будет подан перед выходом  
продукции на рынок



## ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

**Модель коммерциализации:** собственное производство и продажа лицензий.

**Цена лицензии:** 1450\$



## **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 третьим лицам прав, технической информации
- 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 людей с высокой загруженностью графика, людей имеющих проблемы с памятью, людей рассеянных. Необходима реклама, нацеленная на лиц имеющих недвижимость.

## **Экономическая реализуемость.**

Окупаемость проекта от 3 до 5 лет.

## РИСКИ ПРОЕКТА

### **Основные риски проекта:**

#### Основные риски проекта:

1. риск недофинансирования связан с невыполнением инвестиционного проекта
2. риск увеличения стоимости проекта (связан с ошибками в проектировании, ростом цен, налогов)
3. риск увеличения сроков (связан с невыполнением обязательств поставщиками, ошибками в проектировании, форс-мажорными ситуациями)
4. риск недостижения заданных параметров проекта (например, в случае дефекта оборудования, нарушении технологического процесса)
5. маркетинговый риск – недостижения заданных объемов реализации



## РИСКИ ПРОЕКТА

Инструменты их преодоления:

1. тщательный отбор финансовых схем
2. включать в бюджет проекта непредвиденные затраты, формировать резерв
3. правильное составление договорной документации
4. контроль на различных стадиях реализации проекта, экспертизы
5. заключение контрактов на сбыт продукции



## ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Для реализации проекта требуются инвестиции в размере 150 тыс. руб.  
Мы готовы предложить инвестору 20% долю в бизнесе.

