



# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

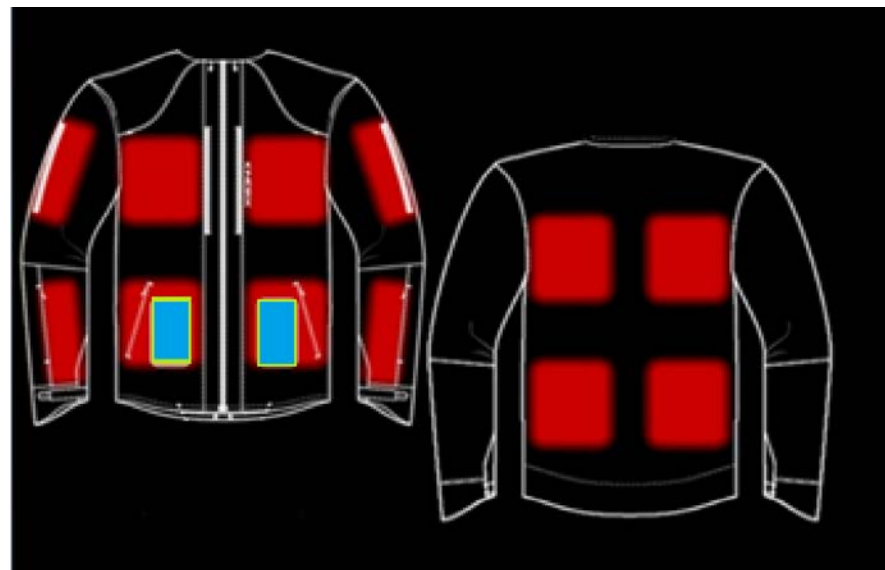




## Разработка верхней одежды с нагревательными элементами

Группа АВб-16-2:  
Каменкова Д.,  
Иргалина Н.

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА



Назначение продукта: обогрев тела человека в течение 10 часов за счет нагревательных элементов

# КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Руководитель – Николай	Имеет опыт работы в сфере управления инновационными проектами, 5 лет.
Финансист – Константин	Опыт составления финансовой отчетности, прогноз основных параметров экономической деятельности предприятия.
Маркетолог – Кристина	Опыт работы маркетологом (продвижение продукта, анализ рынка).
Рабочие (18 человек)	Осуществляют производство продукции,
обслуживающий персонал (5 человек)	Осуществляют уборку помещения.

# БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН



- целевой потребитель: люди разных возрастов
- ценностное предложение: данный элемент одежды снабжен нагревательной системой

## МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product): **Куртка**
- Цена (Price): 20 000
- Каналы дистрибуции (Place): реализация через розничные сети магазинов спортивной одежды.





# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: термокуртка, греющие перчатки с зарядкой от USB
- Преимущества: наличие нагревательного элемента с продолжительным сроком действия

## Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования

2017 – 6 млн руб;

2018 – 3 млн руб.



# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

## Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие 1,5 млн. руб. (на 100 изделий)
  - Стоимость закупки куртки 9 000 руб.
  - Стоимость аккумулятора и нагревательных элементов 5 000 руб.
  - Нитки 1 000 руб.
- Зарплата производственного персонала 2,16 млн. руб. в год
  - Рабочие (9 человек) 20 000 руб.



# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

## Производственная себестоимость:

- Начисления на з.п. 928 800 руб. в год
- Административные расходы 2,52 млн.руб. в год
  - Обслуживающий персонал (5 человек) 50 000 руб.
  - Руководитель 60 000 руб.
  - Финансист (1 человек) 30 000 руб.
  - Маркетолог (1 человек) 30 000 руб.
  - Аренда помещения 25 000 руб.
  - Коммунальные услуги 15 000 руб.

# CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

## Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Организация презентации проекта	30 000 руб
Баннеры	Стоимость размещения баннера зависит от места размещения, параметров (ширина/длина), срока. Цена: 4 500 – 40 000 руб. в месяц
Социальные сети	От 10 000 руб.

# НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Предполагается патентование полезной модели 34 000 руб.  
получение охранного документа (РФ)



# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Цена лицензии: 33 000 руб.

Лицензия повысит узнаваемость товарного знака,  
защитит от несанкционированного использования,  
повысит уровень доверия покупателя к товару.



# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)



## ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	-	Достижимость от спроса на данный товар
Легкость масштабирования	+	+	Процесс производства не является технологически сложным
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	-	+	Предполагается расширение ассортимента



Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Высокие первоначальные затраты	+	+	Для проекта затраты являются высокими, но планируется их покрытие за счет средств инвесторов
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	+	Реализация проекта
Меньше времени на проработку продукта	+	+	



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Быстрота, отсутствие необходимости оформления документов, отсутствие процентов	Небольшая сумма привлекаемых средств	Является наиболее доступным источником средств
Бизнес-ангелы	Большой объем средств	Проект должен быть инновационным	Данный источник предпочтителен тем, что имеется возможность привлечь денежные средства в короткие сроки и в необходимом объеме

# ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2017	2018	2019
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту, руб.	-67000	211200	325200	285720
Инвестиционные затраты, млн. руб.	6	3		
Кумулятивный денежный поток, руб	-67000	101960	310088	456376,64

Ставка дисконтирования ,%	25,00%
NPV, млн. руб.	4,56
PI, коэф.	8,26
IRR,%	-
PB, лет	0,4

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- **Техническая реализуемость продукции проекта.** Продукт с заявленными параметрами и требуемым уровнем качества может быть реализован в существующих условиях.
- **Рыночная реализуемость.** Продукт является легко реализуемым через торговые сети спортивных магазинов. Востребованность данной продукции объясняется тем, что климат в некоторых регионах России является достаточно суровым.
- **Экономическая реализуемость.** Проект сможет окупить свои затраты в том случае, если продукт будет пользоваться спросом.

# РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта:

1. Невостребованность продукции
2. Появление конкурентов
3. Изменение цен на материалы



Инструменты их преодоления:

1. Более тщательное изучение целевой аудитории
2. Совершенствование продукции, снижение цен, скидки, акции
3. Использование более дешевых материалов.

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ

Требуемые инвестиции: 9 млн. рублей.

Инвестору предлагается 38% от бизнеса с  
возможностью выхода из него через три года за 13 млн.  
рублей.







**Спасибо за внимание!**