

«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»  
Кафедра бизнес-информатики и информационных технологий

## Проект «Мобильное устройство с голографическим экраном»

Команда «Ткачева А., Маркова В.,  
Леонтьева Е.», группа Абб-16

Магнитогорск, 2019





# Состав команды



УЧАСТНИК	РОЛЬ
Маркова Вероника (руководитель)	Подбор материала и создание презентации, 3D моделирование
Ткачева Анастасия	Подбор материала и создание презентации
Леонтьева Елена	Подбор материала и дизайн



## Продаваемый продукт



Устройством с голографическим экраном является смартфон или планшет новейшей разработки.

Данная возможность выводит видеозвонки на новый уровень общения. Благодаря трехмерному изображению можно ощутить присутствие собеседника.





Целевой потребитель: пользователи мобильных устройств

Ценностное предложение:

- возможность использования голографического звонка между странами, компаниями и обычными пользователями
- современный дизайн устройства
- отсутствие аналогов на рынке

Прогнозный период проекта: 3 года





# Маркетинг. Оценка рынка



Продукт: мобильное устройство со встроенным голографическим экраном

Цена: (цена продукта + услуги по сопровождению устройства)

Каналы дистрибуции: свой сайт (соц. сети), открытые интернет ресурсы (онлайн-магазины), магазины розничной торговли

Продвижение: предоставить потребителю информацию о продукте, продемонстрировать преимущества продукта, определить цену, прорекламирровать в соц. сетях, приложениях и местных СМИ





## Главные производители мобильных телефонов

Название	Страна	Объем продаж в год
Acer	Тайвань	98,99 млрд
BenQ	Тайвань	583,8 млрд
Lenovo	Гонконг	89 млрд
Sony	Япония	1,755 млрд
ZTE	Китай	4,2 млрд



Данный проект имеет существующий аналог.

Red Digital Cinema Camera Company – компания-производитель цифровых кинокамер RED One, RED Epic и Scarlet-X представляет революционный смартфон Red Hydrogen One Media Machine. Но по сей день нет информации о том, как именно он работает.





# Разработка продукта



## Инвестиционные затраты:

- общая стоимость настоящего проекта составляет 756 500 рублей

## Производственная себестоимость:

- материалы и комплектующие – 500 000 рублей
- амортизация – 166 500 рублей
- зарплата персонала – 50 000 рублей
- тестирование устройства – 40 000 рублей







## Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Изучение рынка	65 тыс. рублей
Разработка продукта	150 тыс. рублей
Демонстрация продукта	60 тыс. рублей
Продажа	70 тыс. рублей
Маркетинг	50 тыс. рублей



# Нематериальные активы и охрана интеллектуальной собственности



IP-стратегия проекта:

- разработка продукта.
- регистрация права на ПО и охрану товарного знака
- получение сертификата ГОСТ
- получение лицензии на создание смартфона





# Модель коммерциализации: создание стартапа



	2020		2021		2022	
	I	II	I	II	I	II
Разработка идеи	■					
Формирование команды	■					
Составление бизнес-плана	■	■				
Анализ рынка	■	■				
Оформление бизнеса (лицензия)		■				
Поиск источников финансирования		■				
Разработка и производство программных средств		■	■	■		
Производство и апгрейд смартфона			■	■	■	■
Создание улучшений и обновлений					■	■
Анализ поведения потребителей					■	■



# Модель коммерциализации: создание стартапа



Характеристики модели	Применимость/ Важность для проекта +/-	Достижимость +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	-	Не достижимо, потому что себестоимость высока
Легкость распространения продукта	+	-	Не достижимо, потому что производство занимает много времени и средств
Проект с перспективой создания улучшенных версий приложения	+	+	Достижимо, если будет обратная связь
Высокие первоначальные затраты	+	+	На производство и рекламу
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	+	Данный продукт – новинка, следует выпускать демоверсии и прототипы
Меньше времени на проработку	+	+	Получаемый опыт в ходе создания смартфона позволит работать быстрее



# Выбор модели коммерциализации: коммерческий НИОКР

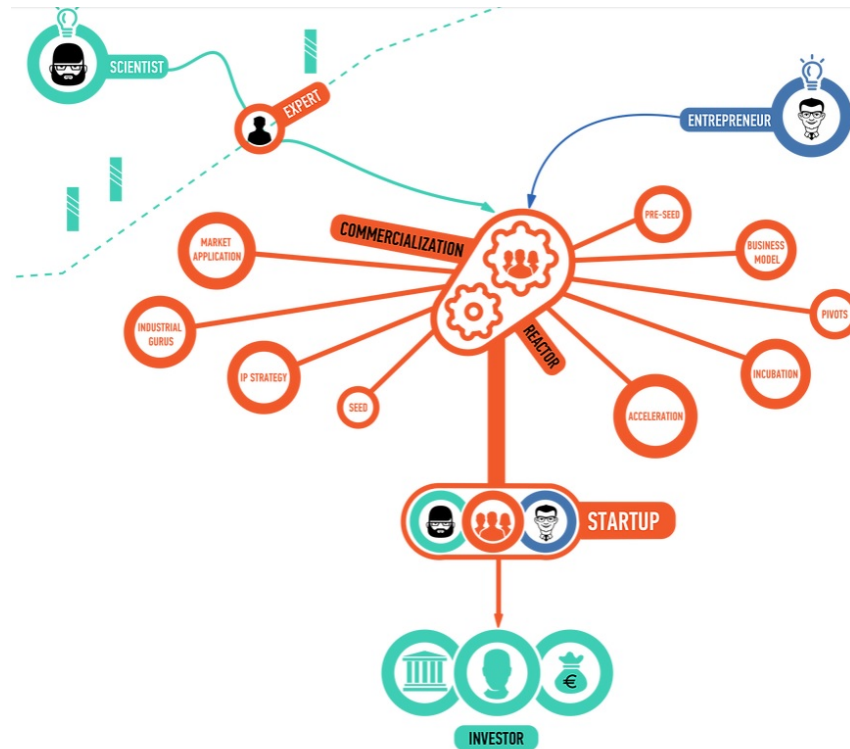


Основные параметры коммерческого предложения для получения средств на проведение исследований от крупной корпорации:

- Поиск «Боли» и ее решения.

Цена коммерческого предложения:  
примерно 1 млн. рублей

Таким образом, решая проблему «Боли» компании, мы получим наибольшую прибыль.





- Особенности восприятия информации пользователями
- Низкая мотивация к обучению
- Внедрение новых функций при отсутствии необходимого пользовательского уровня





# Выбор модели коммерциализации: коммерческий ниокр



Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
<b>Внутреннее финансирование</b>	Легкость, доступность и быстрота мобилизации. Снижение риска неплатежеспособности и банкротства.	Ограниченность объемов привлечения средств. Отвлечение собственных средств от хозяйственного оборота.	реализация планов дальнейшего развития предприятия
<b>Внешнее финансирование</b>	Возможность привлечения средств в значительных масштабах. Наличие независимого контроля за эффективностью использования инвестиционных ресурсов	Сложность и длительность процедуры привлечения средств. Необходимость предоставления гарантий финансовой устойчивости. Возможность утраты собственности и управления компанией	Источниками внешнего финансирования могут быть учредители, граждане, государство и т.д.
<b>Привлеченные средства</b>	Появление широких возможностей привлечения при наличии гарантии поручителя, внесении залога и положительном кредитном рейтинге предприятия. Способность генерирования роста финансовой рентабельности.	Наличи опасных финансовых рисков потери платежеспособности и уменьшение финансовой устойчивости.	<b>высокая прибыль, сама компания и его доля собственности в ней</b>
<b>Кредит</b>	Кредитная форма финансирования отличается большей независимостью в применении полученных денежных средств без каких-либо специальных условий.	Для получения кредита предприятию требуется предоставление залога, зачастую эквивалентного сумме самого кредита.	форма финансирования является наиболее распространенной



# Оценка инвестиционной привлекательности проекта



Период проекта	2020	2021	2022
Номер периода	1	2	3
<b>Чистый доход по проекту</b>	<b>-45880</b>	<b>287160</b>	<b>627010</b>
<b>Инвестиционные затраты - 38200</b>			
<b>Кумулятивный денежный поток</b>	<b>-36700</b>	<b>187390</b>	<b>321030</b>





Работу с рисками можно представить в виде набора последовательных процессов (шагов):

Шаг 1. Планирование управления рисками

Шаг 2. Идентификация рисков

Источники информации о рисках

- 1) анализ документов (устав, score – со ссылками на расписание, бюджет, план коммуникаций и т.п.).
- 2) всевозможные интервью, мозговые штурмы, совещания.



# Предложение соинвестору



**Требуемые инвестиции: 900 тыс. рублей**

**Предлагаемая доля инвестору: 40%**



## Использованные источники



- Википедия, [Электронный ресурс] – [https://ru.wikipedia.org/wiki/Red\\_Digital\\_Cinema\\_Camera\\_Company](https://ru.wikipedia.org/wiki/Red_Digital_Cinema_Camera_Company)
- Магазин Iphones, самый необычный смартфон, [Электронный ресурс] – <https://www.iphones.ru/iNotes/808634>
- Журнал новостей Maxim Online, [Электронный ресурс] – <https://www.maximonline.ru/guide/progress/article/red-hydrogen-one/>
- Сайт Статьи о Технологиях и Устройствах TehnObzor, [Электронный ресурс] – <https://tehnobzor.ru/stati/telefon-hydrogen-one-ot-red/>
- Сайт демонстраций инновационных товаров, [Электронный ресурс] – <https://imoscow.mos.ru/ru/market/sessii-proizvoditelei>
- Сайт Агентства инноваций и развития экономических и социальных проектов, [Электронный ресурс] – <https://old.innoros.ru/news/16/06/ploshchadka-dlya-demonstratsii-innovatsionnykh-produktov>

«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»  
Кафедра бизнес-информатики и информационных технологий

**Благодарим за внимание!**

Команда «Ткачева А., Маркова В.,  
Леонтьева Е.», группа Абб-16

Магнитогорск, 2019

