



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

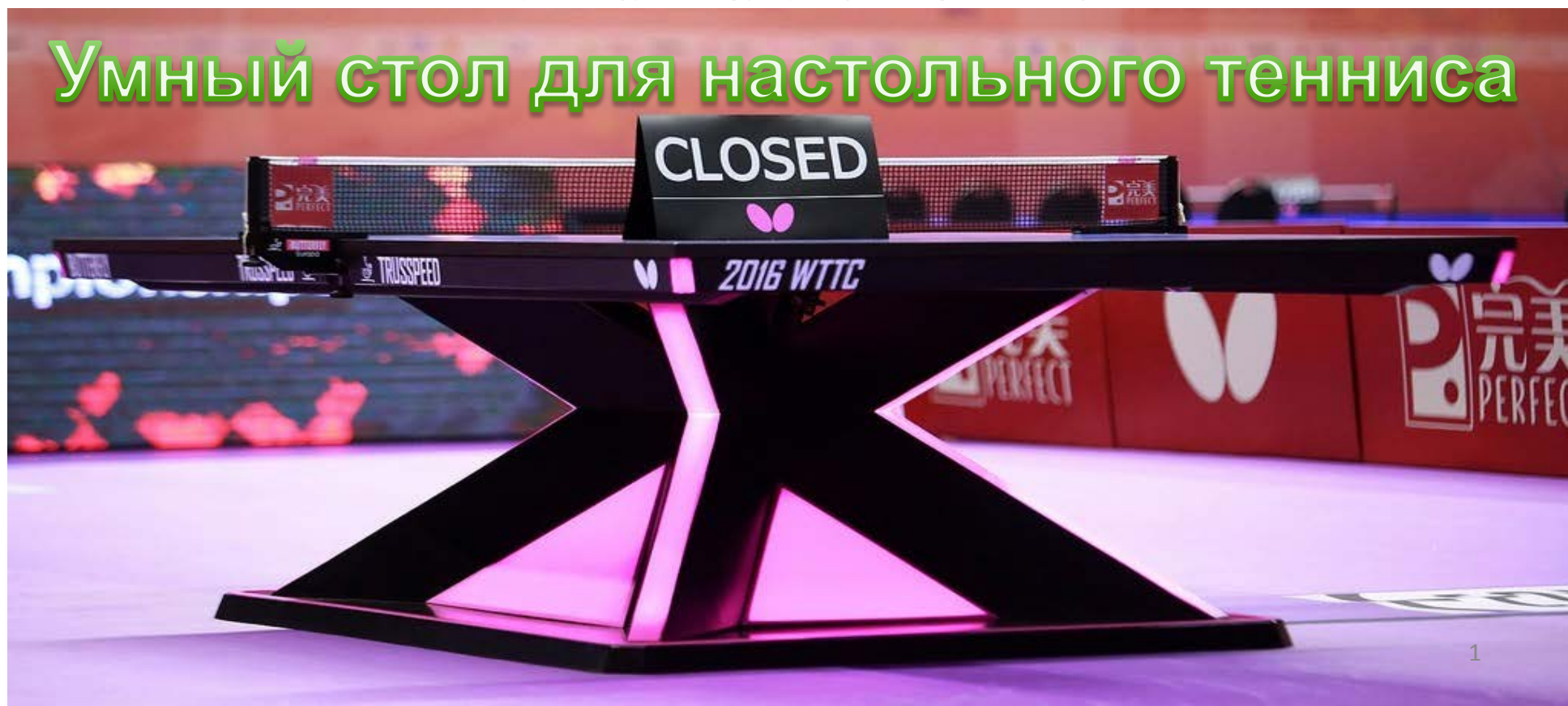


ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Сахнов Тихон, Ален Ходжич, Никита Маркушин,  
Максим Аминев – направление информатика и  
вычислительная техника

## Умный стол для настольного тенниса



# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Руководители: Давлеткиреева Лилия  
Зайнитдиновна, Лактионова Юлия Сергеевна





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

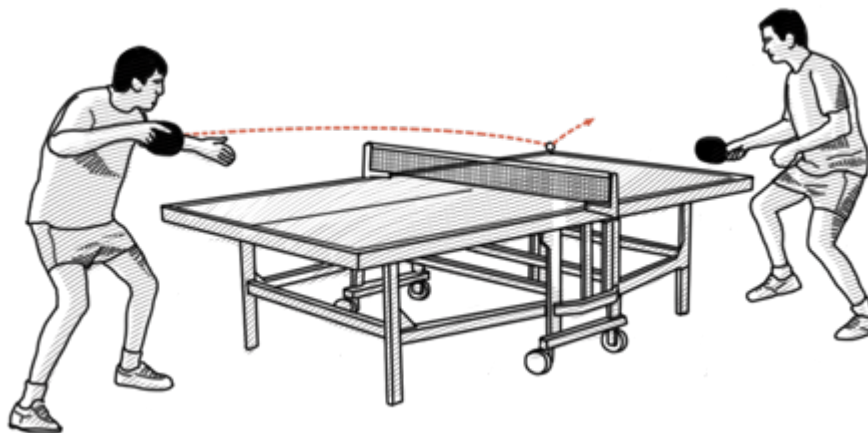
## Match Service Bounce Area





## Проблема, которую наш проект поможет решить

В настольном теннисе довольно часто бывают спорные ситуации. Одна из них – так называемая «сопля», когда мячик попал на границу игрового поля. С помощью сенсоров, встроенных в стол мы сможем точно увидеть в какое место стола попал мячик.



## КОМАНДА ПРОЕКТА

Участники проекта	Обоснование
Никита Маркушин (руководитель)	Автор идеи, ответственный за выполнение работ
Сахнов Тихон (исследователь ресурсов)	Ответственен за поиск информации для реализации проекта
Ален Ходжич (генератор идей)	Генерация идей
Максим Аминев (менеджер поставок)	Ответственен за поставки товаров.

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

- целевой потребитель: мировые федерации по настольному теннису
- ценностное предложение: удобство для восприятия информации зрителю и игрокам; новизна; эстетика
- прогнозный период проекта – 3 года



# МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА





# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: отсутствуют. **УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ!**
- Косвенные аналоги – обычные профессиональные теннисные столы.
- Новизна: выдающаяся.
- Преимущества: абсолютно уникальный опыт игры в настольный теннис, а также незабываемый просмотр для зрителей матча

# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

## Инвестиционные затраты:

### Стоимость оборудования:

- Сенсорный экран LED 2x3 метра Future-Vision (180000 руб.)
- База для профессионального теннисного стола (100000 руб.)
- Инструменты для работы при сборке(200000 руб.)

# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

## Производственная себестоимость:

- Амортизация на оборудование: 40000 руб.
  - Зарплата производственного персонала:
    - Рабочие (4 чел.) – 22 000 руб.
    - Разнорабочие (2 чел.) – 16 000 руб.
    - Менеджер (1 чел.) – 40 000 руб.
    - Маркетолог (1 чел.) – 35 000 руб.
    - Мастер (1 чел.) – 40 000 руб.
- Итого: 235 000 руб.

# CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Спортивная выставка "SportLand"	Бесплатно как участнику
Спортивная выставка "China Sport Show"	Бесплатно как участнику

# НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Патент на полезную модель.

Программный патент на ПО стола.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

## **ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ**

Основные параметры договора с покупателем :

- Полезная модель стола для настольного тенниса.
- Срок действия гарантии на продукт: 5 лет.



## 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, +/-
Потенциал высоких доходов	+	+
Легкость масштабирования	-	-
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	-
Высокие первоначальные затраты	+	+
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	+
Меньше времени на проработку продукта	+	-

# ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ITTF (Международная федерация настольного тенниса)	Авторитетный крупный спонсор, возможность получить большой объем денежных средств	Высокие требования и стандарты к нашему продукту	Непосредственная заинтересованность заказчика в увеличении популярности данного вида спорта и привлечение рекламодателей





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

## РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: отсутствие спроса со стороны потенциальных покупателей

Инструменты их преодоления: интенсивная реклама и продвижение продукта, возможное снижение стоимости продукта для привлечения покупателей.

**Спасибо за внимание!**

