

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО





Устройство для контроля сновидений человека

Авторы проекта:
Андреев К.В.
Мельников Е.А

* КОМАНДА ПРОЕКТА two pizzas

Условная роль	ФИО
Докладчик-консультант	Мельников Е.А
Контрололер-инспектор	Андреев К.В

Swot-анализ

Варианты факторов	возможность	угроза
Внешняя среда	Новые виды продукции	Появление аналогов
	Новые технологии	Новые игроки на рынке
	Новые потребности	Слабость поставщиков
	Дополнительные услуги	Новые таможенные барьеры, НДС
	Сотрудничество с другими компаниями	Активность конкурентов

Варианты факторов	преимущества	недостатки
Внутренняя среда	Инновационные технологии	Программирование системы
	Удовлетворённость клиентов	Доставка материала



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО

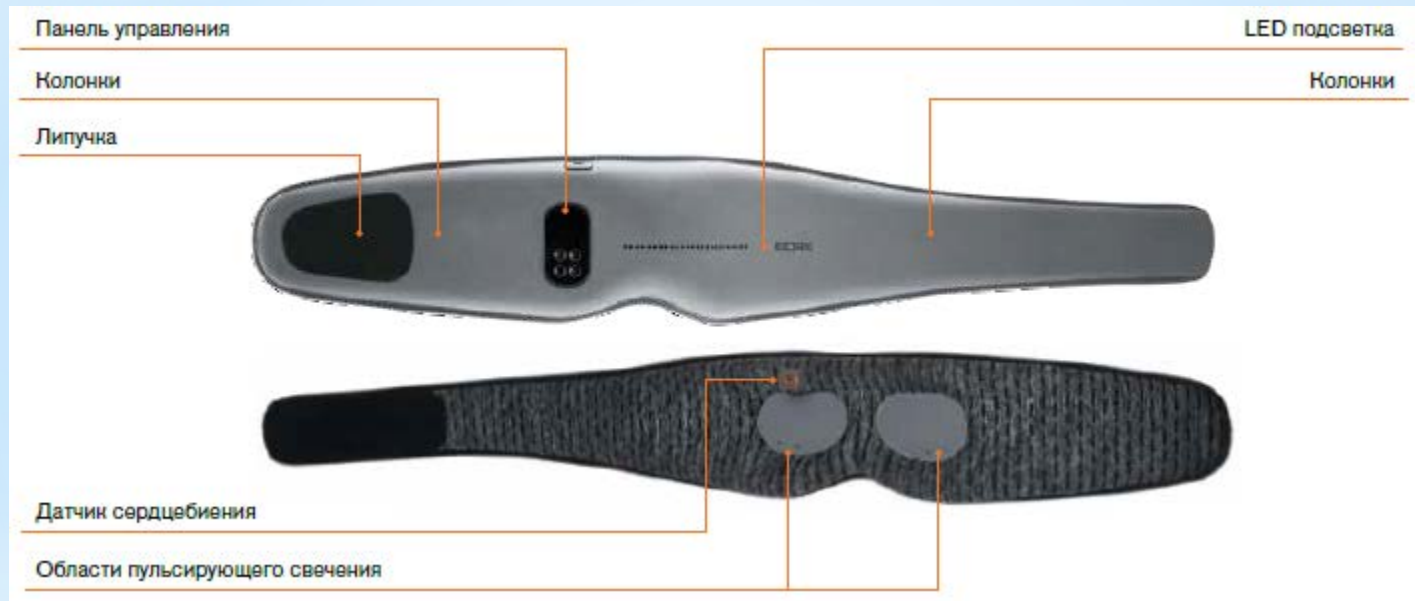


ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

* ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт: маска, надевающаяся на голову во время сна. Инновационное устройство для управления сновидений основанное на методе осознанных сновидений.





LED подсветка - сигнализирует человеку и даёт понимание что он находится во сне

Колонки-обеспечивают спокойную и умиротворяющую музыку для наиболее комфортного сновидения

Датчик сердцебиения - фиксирует ритм сердца и посылает сигнал LED подсветки когда человек находится во сне

Панель управления- позволяет выбрать наиболее комфортные режимы работы маски

- * Стоимость продукции = ткань бархат hugo boss (950) + LED подсветка (30) + блютуз гарнитура (1700) + микро usb разъем (100) + динамики (540) + защитное стекло (590) + датчик пульса и сердцебиения (160+267) = 4337
- * прочие расходы = 90 000
- * Амортизация=654,9 (руб/год)
- * З.П.=25 000 (руб/мес)
- * Все расходы= 654,9+25 000 + 4337+ 60 000=90 000 (руб/мес)
- * Выручка от продаж = 55 000 * 6 = 330 000 (руб.)
- * НДС= 330 000* 20%=59 400 (руб.)
- * Выручка с НДС= 59 400+ 330 000= 389 400(руб.)
- * Чистая прибыль = 389 400-90 000= 299 400(руб.)

* Рентабельность = $330\ 000 / 90\ 000 = 3,67$

* Рентабельность_(продаж) = $330\ 000 / 174\ 000 = 1,89$

* Рентабельность_(производства) = $330\ 000 / 4337 = 76,08$

* Экономический эффект = $330\ 000 - 90\ 000 = 240\ 000$

* Эффективность = $240\ 000 / 90\ 000 = 2,67$

* Прибыль от реализации = $330\ 000 - 90\ 000 - 20\%(66)$
= 174 000



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



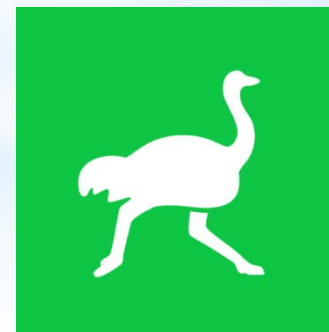
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: физические лица, креативные профессии, все люди на земном шаре
- ценностное предложение: продукт открывает новые двери в познании мозга человека
- прогнозный период проекта - 5 лет

* МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product): маска на глаза для контроля сновидений
- Цена (Price): 55 000 руб
- Каналы дистрибуции (Place): интернет-магазин, store
- Продвижение (Promotion): реклама, стриминг





* PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: 1-2 аналога
- Новизна: контроль сноvidений
- Преимущества: регулирование сна

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие: логотип скарабей+2 пиццы, виброэлемент, наушники led подсветка, bluetooth гарнитура, липучка, ткань.
- Амортизация: 654,9
- Зарплата производственного персонала: 25 000
- Начисления на з.п.: 25 000
- * Административные расходы: аренда помещений и оборудования, коммунальные услуги, работа кондиционеров .

* Описание прибора

* Внутри маски расположено шесть красных светодиодов, которые позволяют вам осознавать себя во время сна. Устройство запрограммировано на то, чтобы поймать самую глубокую фазу сна. Устройство сразу подаст вам сигнал своими диодами. Вы не проснетесь, а сможете управлять событиями сна, как наяву. Если после первого использования маски вы не почувствуете изменений, то не стоит огорчаться. осознанные сны приходят к человеку не сразу. Некоторым людям даже необходима специальная подготовка. Нужно иногда записывать свои сны или стараться после пробуждения вспоминать то, что происходило с вами в царстве Морфея. Пройдет совсем немного времени - и вы поймете, что маска действительно работает!



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
МГУ имени М. В. Ломоносова

* CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

0,00027

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Черная пятница(интернет-магазины)	80000
Стриминговые платформы	200000
Баннеры на сайтах	45000

* Потенциальный конкурент

