

# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



# Мобильный набор электромонтажника «Кирткеле-19»



**Авторы  
презентации:  
Музафаров  
А.Ю.  
Лоханов В.Ю.  
Нигматуллин  
Р.Ю.  
Бакрышев Н.С.  
Исаев Д.Е.**

# КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
<i>Координатор (Бакрышев Никита)</i>	<i>Способность рассматривать и оценивать идеи.</i>
<i>Генератор идей (Лоханов Всеволод)</i>	<i>Изобретательность.</i>
<i>Вдохновитель (Музафаров Азамат)</i>	<i>Поддержание командного духа.</i>
<i>Контролер (Низматуллин Руслан)</i>	<i>Способность завязывания дружеского отношения.</i>
<i>Мотиватор (Исаев Денис)</i>	<i>Готовность бороться с инертностью, бездействием.</i>

## ***Электромонтажные перчатки со встроенным мультиметром.***

*В них можно удобно и безопасно проводить измерительные, наладочные работы, в электрооборудовании с напряжением не более 380V.*



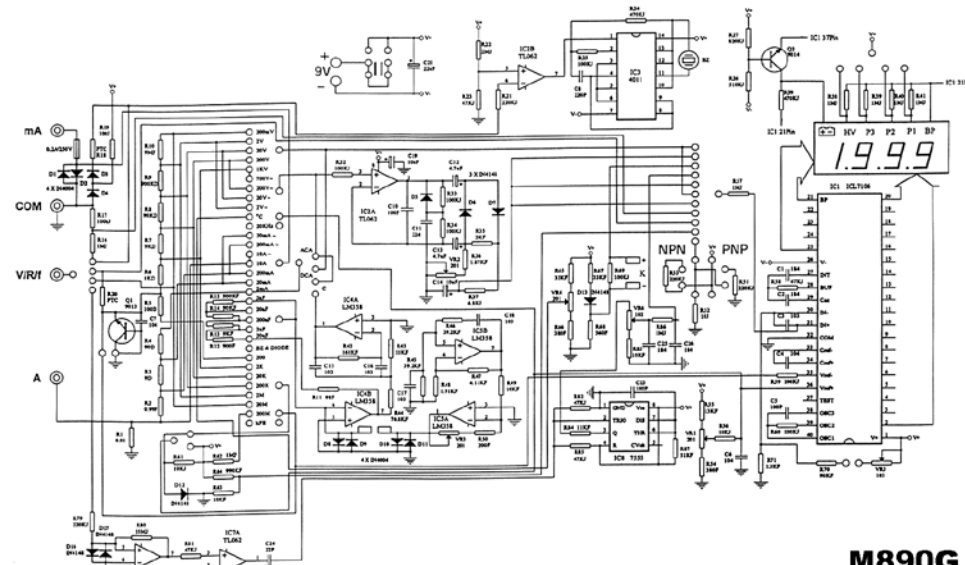
# Составляющие нашего комплекта

В основе лежат перчатки КВТ С-32, которые изготовлены из синтетических материалов и имеют дополнительные защитные и изолирующие свойства. Они применимы, как для легких работ, так и при монтаже кабельных линий и сборке щитовых.



Мультиметр M890G - компактный, износостойкий, карманный, предназначен для контроля постоянного и переменного напряжения, постоянного тока, сопротивления, емкости, частоты, температуры, проверки диодов и транзисторов.

Идеален для использования в полевых условиях.



# Swot-анализ

## Сильные стороны

- Технологическое преимущество
- Наличие возможности выполнения индивидуальных потребностей заказчика

## Слабые стороны

- Фокусировка товара, в основном на узких специалистов

## Угрозы

- Значимый рост затрат на производство
- Угроза выхода на рынок конкурентов

## Возможности

- Популяризация товара
- Расширение товарной линейки



## Разработка продукта

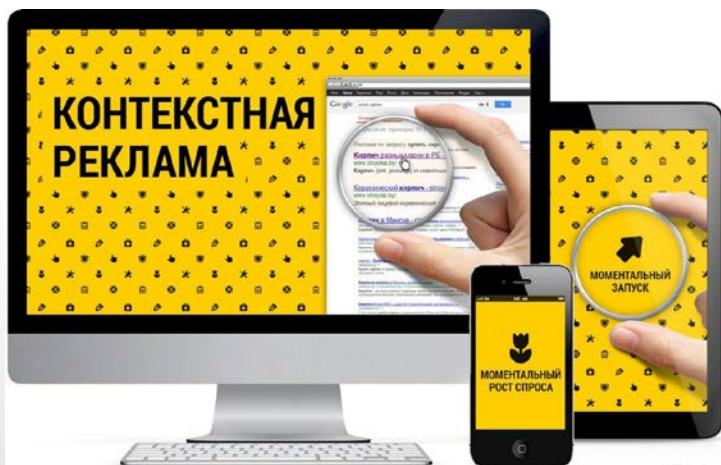
- *Традиционные аналоги: Мультиметр*
- *Новизна: Упрощение монтажных работ*
- *Преимущества: Удобство эксплуатации*

## Бизнес-модель

- *Ценностное предложение: 5800 руб. за комплект перчаток*
- *Целевой потребитель: Электромонтажники энергетических компаний, обычные электромонтеры*
- *Закупка составляющих : У поставщиков электроинструментов ООО "Технология"*

# МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- *Каналы дистрибуции (Place): Магазины электроинструментов, Интернет-магазины электрооборудования*
- *Продажи через одностраничные сайты*
- *Продвижение (Promotion): Интернет-реклама, тв-реклама*  
*Около 120000 руб.*





# Затраты

## **1. На сборку 1-го комплекта перчаток**

Перчатки монтажника КВТ С-32 - 500 руб.

Мультиметр М890G - 1608,10 руб.

Проводка – около 100 руб.

## **2. Административные затраты**

Реклама в СМИ в месяц=120000 руб.

Реклама за ед.=1000 руб.

Аренда =100000 руб.

Аренда за ед.=240 руб.

Клининговая компания = 100800 руб.

## **3. Зарплата сотрудникам**

Зарплата = 41600 руб. Плата за сборку одного комплекта=200 руб.

**Планируется для начала 2 сотрудника**





## Экономические расчеты

### **Итого:**

Себестоимость = 3436руб

Цена за один комплект = 5800 руб.

Общие затраты за месяц = 40400 руб.

Прогнозируемое кол-во продаж = 416 комплектов в месяц

**Выручка = 2 386 528 руб**

**Прибыль за месяц = 1 982 528 руб**

# РИСКИ ПРОЕКТА

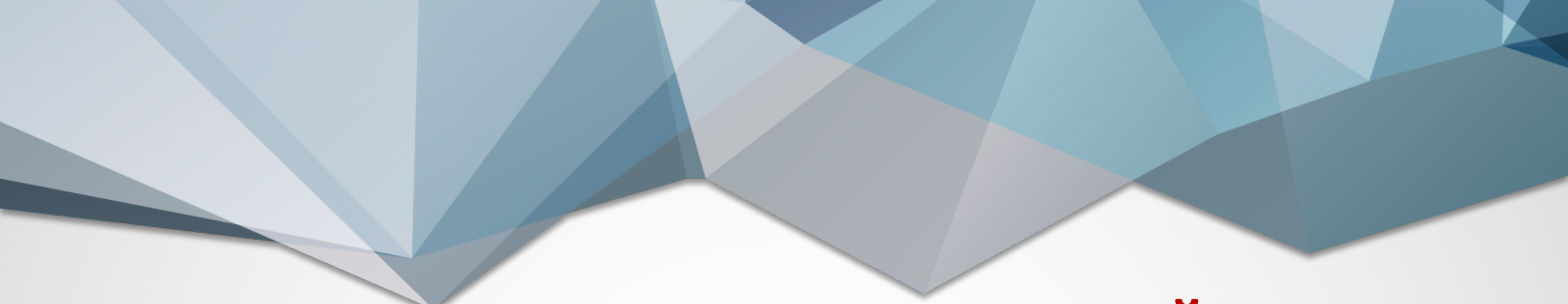
**Основные риски проекта:** *Малый спрос на товар; производство некачественной продукции*

**Инструменты их преодоления:** *Тратить больше средств на продвижение товара, дорабатывать продукт.; доработать технологию производства.*



# ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта
<i>Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков</i>	<i>Бесплатные офисные услуги. Быстрый результат. Вовлечение в бизнес-среду.</i>	<i>Юридическая незащищенность идеи стартапера. Бизнес-инкубаторы, чаще коммерческие, используют это в своих целях.</i>
<i>Бизнес-ангелы</i>	<i>Помощь в управлении (финансовые советы). Финансирование ранних стадий компаний. Упрощенный процесс экспертизы</i>	<i>Заинтересованность только в высокотехнологичных идеях, тем самым нужен спектр реализованных проектов</i>
<i>Венчурные фонды</i>	<i>Не требует залогов и прочих видов обеспечения. Может быть предоставлено в короткие сроки</i>	<i>Отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия технологического сектора.</i>



## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

- **Рыночная реализуемость.** На рынке существует потребность в данном товаре, из-за неудобства измерения электрооборудования. Для обеспечения спроса можно добавить функционал в мультиметр, и добавить услуги доставки товара.
- **Экономическая реализуемость.** Предполагается, что проект в будущем окупиться за 1,5 – 2 года.



## **ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ**

*Необходимые инвестиции в наш проект: 500 000руб.  
Мы предлагаем 15% от нашей ежемесячной прибыли  
на срок: 5 лет*

**Спасибо за внимание!**

