

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



Комбинированный Визор М-1



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт: Комбинированный шлем гражданского и военного назначения, содержащий в себе симбиоз тепловизора, датчика движения, датчика сердцебиения и прибора ночного видения (ПНВ).

Предназначение прибора заключается в поиске и обнаружении живых существ в ситуациях, где зрения человека недостаточно.

Работа датчика движения



Работа датчика сердцебиения



Работа тепловизора



Работа ПНВ



A photograph showing a scene of significant destruction, likely after an earthquake. The street is filled with large, jagged concrete blocks and twisted metal. Several firefighters in full protective gear, including helmets and jackets with reflective stripes, are visible. One firefighter in the foreground has "РОССИЯ" (RUSSIA) on their back. They appear to be working amidst the debris. In the background, multi-story buildings are partially destroyed, with some windows missing and structural damage visible. The overall atmosphere is one of chaos and the aftermath of a major disaster.

Поставленная проблема и её решение

В наше время происходит всё больше ситуаций, когда нужно быстро и безошибочно принять решение во время ЧС. К сожалению, из-за ограниченных возможностей человека эти решения не всегда оказываются верными. Эти решения могут привести к непредвиденным жертвам.

Благодаря нашему прибору этих жертв можно будет избежать путём чёткого анализа обстоятельств.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Руководитель (Яумбаев А. В.)	Планирует проект , определяет последовательность этапов, контролирует сроки выполнения каждого этапа, распределяет задачи между исполнителями
Коммуникатор (Копьёв А. В.)	Налаживает социальные связи
Инженер (Никифоров М. Д.)	Разрабатывает программу для управления системой
Маркетолог (Стяжков А.С.)	Анализирует рынок, продвигает продукт
Доводчик (Кукушин Н.В.)	Корректирует ошибки на этапе разработки

БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель : Военные структуры, Спецслужбы
- прогнозный период проекта – 3 года



МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- Продукт (Product): Шлем-Визор М-1
- Цена (Price): 500000 руб.
- Каналы дистрибуции (Place): Гос.Заказы, магазины по продаже спецтехники, интернет-магазин (сайт, .сетях)
- Продвижение: youtube, тематические сайты

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: Аналогов нет
- Новизна: Эксклюзив на рынке
- Преимущества: Сочетает в себе большинство известных возможностей обнаружения живых существ.

Инвестиционные затраты:

- Стоимость оборудования: 4 000 000 руб.

Производственная себестоимость:

- Материалы и комплектующие : 200 000 руб.
- Амортизация : 50 000 руб.
- Зарплата производственного персонала : 60 000 руб./мес.

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Запуск проекта на Kickstarter	Бесплатно
Использование СМИ	Договорная
Запрос на Гос.Заказы	Договорная

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Патент продукта с защитой авторских прав.



ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
Kickstarter	Не требует вложений	Необходимость предоставить образец продукта	Доступность, не требует вложений.
Гранты, технопарков	Получение денег без возврата, даже если проект потерпит неудачу	Высокая конкуренция	Отличный выбор для создания тестовых образцов, и выпуска малой партии

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

- **Техническая реализуемость продукции проекта.**

Проект полностью реализуется и может отвечать заявленному качеству.

- **Рыночная реализуемость.**

Спрос существует у Государств, людей обладающих достаточными материальными средствами.

- **Экономическая реализуемость.**
- **Окупаемость проекта от 3 до 5 лет**

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: недостаточный сбор средств, отсутствие спроса у государств с низким бюджетом.

Инструменты их преодоления:

- Профессиональная маркетинговая система
- Экспорт товара на иностранные рынки

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕСТОРУ

Взамен вложений компания готова предоставить образцы готового продукта либо возврат вложенных средств с договорным процентом (120%). Минимальный срок возможного выхода из договора о вложении средств составляет три года.

120
percent