# Как написать «правильный», проект, выиграть грант

# Источники информации

### Порталы

www.unova.ru

### Сайты фондов

- инновационныйцентр.рф
- www.fasie.ru

### Сайты конкурсов

- www.bit-konkurs.ru
- www.web-ready.ru

## Источники информации

### Сайты стартовых площадок

www.greenfield-project.ru

www.www.startuppoint.ru

# **ЧАСТЬ 1**

# Выиграть грант – не сложнее чем написать и защитить диплом на оценку «5»

# Выиграть грант – не сложнее чем написать и защитить диплом на оценку «5»

многие из присутствующих имеют опыт

# Выиграть грант – не сложнее чем написать и защитить диплом на оценку «5»

многие из присутствующих имеют опыт

### Факторы успеха:

- 1. Тема
- 2. Консультант
- 3. Полгода работы

# Особенности грантовой поддержки

### Основные факторы

- Научная новизна
- Наличие рынка

### Следствия

- Научный руководитель
- Проект начинается с конкурентного анализа

## Научная часть

- Публикации
- Доклады на научных конференциях
- Схемы, таблицы
- Регистрация программы для ЭВМ

### Научная часть

- Публикации
- Доклады на научных конференциях
- Схемы, таблицы
- Регистрация программы для ЭВМ

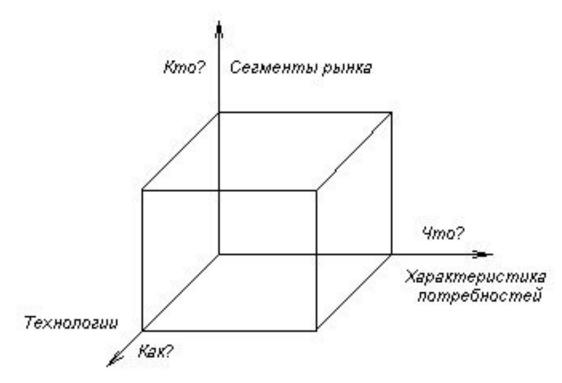
+ регалии команды

### Маркетинг

- Рынок и сегменты потребителей
- Конкурентный анализ
- Каналы дистрибуции и потенциальные партнеры
- Ценообразование
- Бизнес-модель
- Методы продвижения
- Слияния и поглощения

# Рынок и сегменты потребителей

- Матрица Ансоффа
- Матрица Абеля



## Конкурентный анализ

### привлекательность рынка

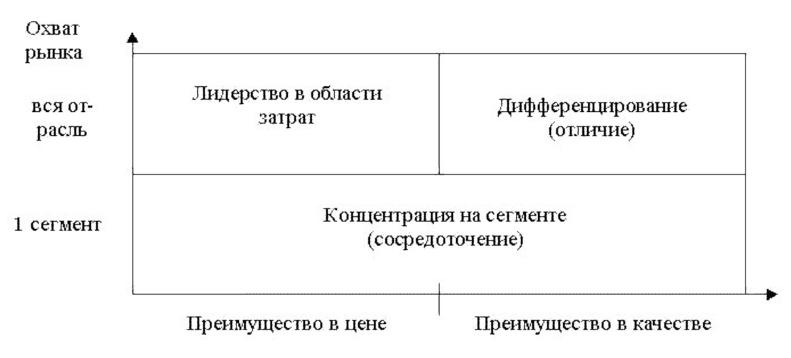
высокая средняя

низкая

высокая сила бизнеса средняя низкая

Удержание и Выборочный Сбор упрочнение сбор урожая урожая позиций или инвестирование Сбор Инвестиции Сегментив рост урожая под рование и выборочные присмотром инвестиции Бегство Выборочные Уход или инвестиции сворачиили или уход вание нападение с рынка инвестиций

# Конкурентный анализ

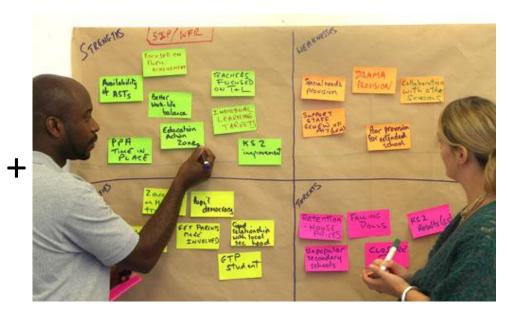


Конкурентные преимущества

# Стратегия

### Матрица Ансоффа + SWOT = Стратегия

	Выпускаемые продукты	Новые продукты
Имеющиеся рынки	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА	СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА
Новые рынки	СТРАТЕГИЯ ОСВОЕНИЯ НОВЫХ РЫНКОВ	СТРАТЕГИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ



# Каналы дистрибуции

- Партнеры
- Маркеты vs Прямые продажи
- Издатели

# Каналы дистрибуции

- Партнеры
- Маркеты vs Прямые продажи
- Издатели

Создавая список конкурентов, не забудьте про:

- Ключевых клиентов
- Потенциальных партнеров

# Каналы дистрибуции

- Партнеры
- Маркеты vs Прямые продажи
- Издатели

Создавая список конкурентов, не забудьте про:

- Ключевых клиентов
- Потенциальных партнеров
  - + комфортные письма!!!

# Комфортное письмо - это письмо, выдаваемое организацией или лицом, которое выражает поддержку другому лицу

### Например, такое:

Департамент образования и науки Кемеровской области



Государственное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) специалистов «Кузбасский региональный институт повышения квалификации и переподготовки работников образования» (КРИПКиПРО)

Заузелкова ул., д. 3, Кемерово, 650070 гелефон: (3842) 31-15-86, факс: (3842) 31-16-06 E-mail: ірк@kem-edu.ru : Http://lpk.kem-edu.ru

OS. O4. 1-1 № 170

Генеральному директору ООО «Р2Р Технологии» М.Савину

Кузбасский региональный институт повышения квалификации и переподготовки работников образования (далее «Институт») в лице ректора Красношлыковой Ольги Геннадьевны, действующего на основании устава, настоящим выражает свою заинтересованность в реализации сервиса гибридных конференций и выражает следующие намерения:

- 1. Институт исходит из того, что проект сервиса гибридных конференций, разрабатываемый ООО «Р2Р Технологии», соответствует интересам Института.
- 2. При условии завершения разработки и в случае, если конечный продукт будет отвечать заявленным характеристикам, Институт будет готов использовать сервис гибридных конференций.
- 3. Настоящее письмо не налагает на подписавших его участников никаких финансовых и юридических обязательств

Подпись:

| Pektop КРИПКиПРО | О. Г. Красношлыкова | (должность, фамилия, имя, отчество) | КРИПКиПРО | (наименование организации) |

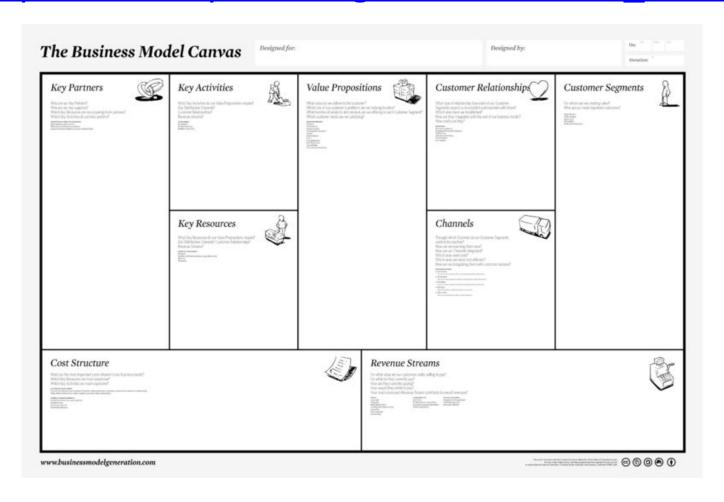
## Ценообразование



Рис. 5. Зависимость цен от целей предприятия.

### Бизнес-модель

### http://en.wikipedia.org/wiki/Business model



### Методы продвижения

• Может ли продукт продвигать сам себя?

## Слияния и поглощения\*

# Будьте профессиональны – покажите инвестору путь!

\* ищите информацию на techcrunch.com

## ЧАСТЬ 2

# Стандарты бизнес-планирования

- TACIS (TACIC)
- UNIDO
- EBRD (ЕБРР)
- KPMG

www.cfin.ru www.probp.ru

### Финансовая модель

- 1. Начните с расчета затрат
  - Прямые (ФОТ)
  - Накладные (в фикс. ∑ и % от выручки)
  - Налоги
  - 2. Инвестиционные расходы (ОС и ПО) учитывайте отдельно

# Накладные статьи расходов

	База	
ОПИСАНИЕ НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ		
		Общепроизводственные расходы
Веб-хостинг	Выручка	
Обучение персонала	Зарплата	
Общехозяйственные расходы		
Аренда и офисные расходы	Выручка	
Командировочные и представит. расходы	Выручка	
Бухгалтерские, банковские, юридич. расходы		
Премиальный фонд	Выручка	
Прочие расходы	Выручка	
Сбытовые расходы		
Расходы на звонки	Выручка	
Прямые рассылки и рекламные издания, включая контекстную рекламу	Выручка	
Вознаграждения сбытовому персоналу		
Стимулирование посредников		
Маркетинговые исследования		
Спонсирование выставок, конференций	Выручка	

### Финансовая модель

- 3. Составьте обоснованную модель доходов
- 4. Используйте программы для расчета
- Альт-Инвест
- Project Expert
- Мастерская бизнес-планирования

### Финансовая модель

- 4. Если считаете вручную, разделите на:
- Операционную
- Инвестиционную
- Финансовую деятельность
- 5. Основные показатели:
  - EBITDA
- Чистая прибыль
- IRR (внутренняя норма доходности)
- NPV (чистая текущая стоимость)
- DPP (дисконтированный срок окупаемости)

### Как считать

- EBITDA = прибыль до вычета расходов по процентам, налогов и амортизационных отчислений
- IRR = BCД()
- NPV = ЧПС()
- Ставка дисконтирования 40-50%

### **EBITDA**

- (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации, показывает финансовый результат, исключая влияние эффекта структуры капитала (т.е. процентов, уплаченных по заемным средствам), налоговых ставок и амортизационной политики организации, позволяет грубо оценить денежный поток, исключив такую "не денежную" статью расходов как амортизация.
- EBITDA = Прибыль (убыток) до налогообложения + (Проценты к уплате + Амортизация основных средств и нематериальных активов)
- Существует заблуждение, что данный показатель рассчитывают по балансу организации. На самом деле показатель EBITDA можно рассчитать по данным "Отчета о прибылях и убытках" ("Отчета о финансовых результатах"), однако дополнительно нужна сумма амортизации основных средство и нематериальных активов, которая не содержится в указанной форме отчетности.
- Отрицательный EBITDA говорит о том, что деятельность организации убыточна уже на операционной стадии, еще до оплаты пользования заимствованным капиталом, налогов, амортизации.

#### **Рентабельность** по **EBITDA**

- EBITDA margin = EBITDA / Выручка от продаж
- Данный коэффициент отражает прибыльность компании до уплаты процентов, налогов и амортизации, и является, в отличие от самого EBITDA, не абсолютным, а относительным показателем.

### **ЧАСТЬ 3**

# Специфика венчурных фондов

- Большинство российских фондов ориентируются на ФПИ РВК (фонд посевных инвестиций РВК) www.rusventure.ru/ru/investments/fpi/
- ФПИ РВК принимает проекты только через партнеров
- Формула частных партнеров: 5%+5%
- Формула инвестиций: 25%+75%

### Независимые венчура

- Almaz Capital
- Runa Capital
- ABRT
- Финам
- и др., см. <u>www.unova.ru</u>

### Бизнес-ангелы

- Российские: <u>www.napartner.ru</u>
- Международные: <u>www.angel.co</u>

## Бизнес-инкубаторы

- Российские: <u>www.unova.ru</u>
- Международные:

http://blog.shedd.us/321987608/

### Сколково

- Сначала найдите зарубежного инвестора
- И научного руководителя
- Подготовка заявки прокачает skills
- http://www.i-gorod.com/faq/