

# Ботинки с самозавязывающимися шнурками

Белявский А.В; Звонкова Т.В. Исраилов И.

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт: Различная обувь.

А именно: Спортивная и повседневная обувь.

## КОМАНДА ПРОЕКТА

Необходимые роли в проекте	Обоснование
Генератор идей	Придумать ещё надо.
Реализатор	Здравый смысл и хорошее чувство самоконтроля и дисциплины приносит в команду.
Координатор	Будет заставлять других работать над распределенными целями.
Творец	Будет мотивировать команду.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

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

- целевой потребитель: Спортсмены и люди любящие излишки.
- ценностное предложение: от 4000
- прогнозный период проекта – 4 года

## МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **Продукт (Product):** Супер-пупер-дупер инновационная обувь, которая перевернёт мир!
- **Цена (Price):** от 4000
- **Каналы дистрибуции (Place):** Различные бренды спортивной одежды.
- **Продвижение (Promotion):** Реклама.



# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные аналоги: У Nike такая обувь с 2019 года.
- Новизна: Концепт придуман в ещё 1985.
- Преимущества: Удобно.

## **Инвестиционные затраты:**

- Стоимость оборудования очень дорогое.

## **Производственная себестоимость:**

- Материалы и комплектующие: пластиковые моторчики и исходная обувь.
- Амортизация: рессоры.
- Зарплата производственного персонала
- Начисления на з.п. пока рано говорить.
- Административные расходы очень большие.

# CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Первичная презентация товара.	Очень много. Обобщим до «n».
Продвижение на различных платформах.	10n
Выставка на различных показах.	2n.

# НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP- стратегия проекта (как будете защищать ИС)

Оформлю патент.





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Основные параметры лицензионного договора с покупателем лицензии: В течении 10 лет владелец лицензии имеет право на данную инт. собственность.

Цена лицензии: 100000\$

Обоснование целесообразности лицензирования как модели коммерциализации: Гораздо выгоднее продавать лицензии, чем полностью продать инт. собственность.



# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1)





# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Проработка плюсов и минусов создания стартапа как модели коммерциализации (в т.ч. в форме МИПэ)

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость, +/-	Комментарии
Потенциал высоких доходов	+	-	Не будет и близко.
Легкость масштабирования	+	+	-
Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг	+	-	Если удастся добиться хотя бы кратковременной популярности этот уже будет успех
Высокие первоначальные затраты	-	+	-
Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие	+	-	Да
Меньше времени на проработку продукта	+	-	-



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: КОММЕРЧЕСКИЙ НИОКР

Основные параметры коммерческого предложения для получения средств на проведение исследований от крупной корпорации: Неактуально, неинтересно. В общем идеально для спонсирования.

Цена коммерческого предложения: 3 рубля и бутылка сока.

Обоснование целесообразности коммерциализации по модели «Коммерческий НИОКР»: Целесообразности нет!

# ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
ЗФ	Так себе преимущество.	Недостаток финансирования и фу таким быть.	Я такого не выбирал.
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков .	Это конечно круто но никто нам этого не даст.	Множество обязательств со стороны многочисленных фирм.	Самый простой и быстрый способ получения средств на реализацию проекта.
Бизнес-ангелы .	Возможно полностью покроет весь бюджет.	Непредсказуемо .	Самый быстрый способ получения средств.
Венчурные фонды.	Рисков меньше по сравнению с другими.	Плохой контроль инт. собственности. Строгий дедлайн.	Самый стандартный выбор.



# ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2021	2022	2023
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту		10кр	9кр	1ккр
Инвестиционные затраты		200к\$	100к\$	50к\$
Кумулятивный денежный поток		100к\$	300к\$	350к\$

Ставка дисконтирования, %	25,00%
NPV, тыс. руб.	486.85
PI, коэф.	27%
IRR, %	6%
ROI, %	81%
PB, лет	2,7



## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- **Техническая реализуемость продукции проекта.** Сможет ли быть создан продукт с заявленными параметрами и требуемым уровнем качества? Как достичь желаемого качества? Нет. Больше инвестиций.
- **Рыночная реализуемость.** Существует ли на рынке потребность в подобном продукте? Как обеспечить спрос на продукцию проекта? Нет. Реклама.
- **Экономическая реализуемость.** Сможет ли проект в будущем окупить свои затраты? Нет.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

# РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски проекта: Проект прогорит однозначно.

Инструменты их преодоления: придумать **новый** проект.





УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М. В. Ломоносова

## **ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ**

Укажите объем запрашиваемых инвестиций: 1ккр.

Какую долю предприятия вы готовы передать инвестору:

Процент с продаж равный 15%.