

Проект по курсу
«Управление бизнес-
проектами»
ВШБ МГУ

Срок сдачи –

15 или 22 ноября 2017 г.

Состав группы – 4-8 участников

Содержание проекта

Проект: (название)

Бизнес-концепция: (что? как? почему?)

Команда проекта: (основатель/менеджер,
участники проекта)

**ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДУКТА В
СРАВНЕНИИ С АНАЛОГАМИ
(конкурирующими решениями)**

Содержание

Бизнес-модель: (тип бизнес модели, ключевые клиенты, ключевые партнеры для быстрого роста, ключевые поставщики от которых зависит цепочка проекта)

Стратегия входа на рынок	Наименование продукта (альтернативы)	
	<u>1</u>	<u>2</u>
Сегменты потребителей		
Характеристика сегмента		
Емкость сегмента		
Разновидность товара (модель)		
Продвижение		
Сбыт		
Ценовое позиционирование		
Конкурентные преимущества		
Приоритет освоения (1-самая высокая вероятность успеха при минимальных затратах)		

Содержание проекта

ЦЕЛЕВОЙ РЫНОК ПРОЕКТА В ДИНАМИКЕ: мировой рынок и рынок РФ: объемы, темпы роста на период 3 года; драйверы роста рынка

$$\text{CAGR} = (\text{Ending Value}/\text{Beginning Value})^{(1/\text{\# of Years})} - 1$$

Информация о рынке: тенденции его развития, уровень конкуренции, технологии распространения и продвижения товаров.

Могут быть применены: модель 5 конкурентных сил М. Портера, модель МакКинзи (на период 3 года), карта позиционирования, оценка ценовой эластичности спроса

Содержание проекта

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН:

	2018	2019	2020
ВЫРУЧКА			
ЗАТРАТЫ			
ЕБИТДА			

Расчет (формула)

ЕБИТДА (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization)

= Прибыль (убыток) до налогообложения + (Проценты к уплате + Амортизация основных средств и нематериальных активов)

ЕБИТДА margin = ЕБИТДА / Выручка от продаж

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА:

(масштабируемость, например, подписка на сервис, несколько источников дохода от разных типов клиентов)

Критерии оценки

1. Обоснованность предложений и рекомендаций (использование аналитических инструментов, обоснование с помощью цифр, мнения экспертов и др.).
2. Оригинальность (индивидуальность) решений.
3. Полнота раскрытия пунктов.
4. Качество визуализации материала: использование рисунков, таблиц, графиков.
5. Качество презентации (логичность, системность, убедительность).