

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).