



**Целеполагание.  
Построение дорожной карты  
проекта.**

**Михаил Лосев  
директор  
ЗАО «МЕДИКО-БИОЛОГИЧЕСКИЙ  
СОЮЗ»**

# Планируем проект = «собираемся в поход»

**Цель проекта:** определяем начальную и конечную точку маршрута.

**Маркетинг (отрасль, регулирование):** изучаем карту местности.

**Финансовый план, интеллектуальная собственность:** что берем с собой.

**Команда, организационный план:** с кем идем.

## Разнообразиие проектов:

-«инжиниринговые»

- «предпринимательские».

«Инжиниринговые» проекты: есть платежеспособный рыночный спрос (потребители точно знают, что хотят продукт), нет продукта.

«Предпринимательские» проекты: нет платежеспособного рыночного спроса, но есть понимание как его создать.

# Кейс. «Инжиниринговый проект» Разработка тест-системы для диагностики ВИЧ 4-го поколения.

Тест-система - набор реагентов для определения маркеров заболеваний в образцах биологических жидкостей.



# Кейс. «Инжиниринговый проект» Разработка тест-системы для диагностики ВИЧ 4-го поколения.

**Тест-системы на ВИЧ 3 поколения** - выявляют антитела к ВИЧ.

**Тест-системы на ВИЧ 4 поколения** - выявляют антитела и антигены ВИЧ, что позволяет проводить более раннюю диагностику инфекции.

В России первые тест-системы 4 поколения были выведены на рынок транснациональной корпорацией Bio-Rad и введены в государственный заказ РФ в рамках нацпроекта «Здравоохранение».

# Кейс. «Инжиниринговый проект» Разработка тест-системы для диагностики ВИЧ 4-го поколения.

**Цель проекта:** в кратчайшие сроки вывести на рынок тест-систему для диагностики ВИЧ 4 поколения.

**Начальная точка маршрута:** нет продукта, нет разработчиков.

**Дорожная карта (маршрут):**

- Создать научно-исследовательскую лабораторию.
- Разработать продукт.
- Организовать производство.
- Вывести на рынок.

# Кейс. «Инжиниринговый проект» Разработка тест-системы для диагностики ВИЧ 4-го поколения.

**Задача 1: Создать научно-исследовательскую лабораторию.**

- А. Привлекли главного разработчика.
- Б. Собрали для него команду.
- В. Определили требования к продукту.
- Г. Профинансировали лабораторию.

# Кейс. «Инжиниринговый проект» Разработка тест-системы для диагностики ВИЧ 4-го поколения.

## **Задача 2: Разработать продукт.**

А. Команда начала разработку исходных биологических компонентов (сырья). Потратила на это 2 года. Не добилась успеха.

Б. Команде поставили задачу найти биологические компоненты у зарубежных поставщиков и научиться с ними работать.

В. На основании зарубежных биологических компонентов была разработана конкурентоспособная тест-система.



# Кейс. «Инжиниринговый проект» Разработка тест-системы для диагностики ВИЧ 4-го поколения.

## **Задача 3: Организовать производство.**

Лабораторный продукт  $\neq$  продукт для серийного производства.

А. Для организации производства команда разработала процедуру передачи разработанных тест-систем в серийное производство.

Б. В процессе передачи - конкретизировали требования к тест-системам для серийного выпуска и доработали тест-систему.

# Кейс. «Инжиниринговый проект» Разработка тест-системы для диагностики ВИЧ 4-го поколения.

## **Задача 4: Вывести на рынок.**

Доказать потребителям, что разработанная тест-система конкурентоспособна по сравнению с зарубежными аналогами.

- А. Проведены испытания тест-системы в диагностических лабораториях.
- Б. Доработаны потребительские характеристики тест-систем.
- В. Проведены семинары, доклады на отраслевых конференциях.

# Кейс. «Инжиниринговый проект» Разработка тест-системы для диагностики ВИЧ 4-го поколения.

**В результате проекта:**

**Тест-система вошла в государственный заказ министерства здравоохранения.**

**Создана научно-исследовательская лаборатория: ЗАО «МБС-технология». Специализация лаборатории - разработка технологий производства диагностических тест-систем и биологических компонентов.**

**На сегодняшний день: разработано более 30 наименований диагностических тест-систем и 100 наименований биологических компонентов, в том числе по заказу зарубежных заказчиков.**

# Кейс. «Предпринимательский проект» Лодки «Солар».

**Золотое правило создания спроса:** продукт должен позволять потребителю достигать своих целей при наименьших затратах энергии.



# Кейс. «Предпринимательский проект» Лодки «Солар».

Для туристов и рыболовов производились надувные лодки с жестким дном - занимает много места, сложно собирать.

**Идея:** сделать полностью надувную лодку - экономия времени и сил на ее подготовку и перевозку.

# Кейс. «Предпринимательский проект» Лодки «Солар».

**Цель проекта:** создать бизнес на основе этой разработки.

**Начальная точка маршрута:** есть продукт, нет производства, спроса, известности и денег на раскрутку.

**Дорожная карта (маршрут):**

- Защитить разработку патентом.
- Создать команду.
- Сделать мини-производство штучных изделий.
- Постепенно нарастить мощность с одновременным развитием спроса.
- Создать серийное производство.

# Кейс. «Предпринимательский проект» Лодки «Солар».

## **В результате:**

Компания СОЛАР занимает 3 место в России по объему производства туристических лодок в России.

## **Ошибки при реализации проекта:**

Ошибка в патентовании - в результате появился конкурент в смежной рыночной нише.

Переход от штучного производства к серийному - полностью сменили производственный персонал.

Ошибка при выборе команды на первом этапе - затормозило развитие проекта.