

Презентация научного результата, как коммерческого продукта

Национальный научный центр
«Харьковский Физико-Технический Институт»



Пугач Сергей Григорьевич
Начальник сектора коммерциализации

29 ноября 2007

Цели

Показать важность информации о применимости научно-технологических результатов (НТР) на коммерческих рынках

Рассмотреть примеры презентаций НТР как коммерческого продукта

Рассмотреть важные аспекты для презентации НТР потенциальному инвестору

Содержание

1. Вступление: продукт инвестор интересы
 2. Пример №1 – неудачная презентация разработки
 3. Предложение научно-технологических результатов как коммерческого продукта
 4. Пример №2 – презентация разработки
 5. Критерии оценки презентаций на конкурсе
 6. Заключение
 7. Вопросы и обсуждение
-

Продукт

Что может являться коммерческим продуктом научно-технической деятельности?

Разработка



Использование навыков - услуги



Использование оборудования - услуги



Кому интересен Ваш продукт?

Для кого Вы можете делать предложения по развитию или реализации вашего продукта?

Инвестор (государство, компания, фонд, частное лицо)

Партнер по развитию ИТ продукта

Потребитель (посредник)

Потребитель (пользователь)



человек

В чем заключается интерес?

Инвестор - получить прибыль

Партнер - получить прибыль

Посредник - получить прибыль

Пользователь - использование качественного товара

О физике ни слова!

Вы/ваше предложение и инвестор

Что слышит/слушает инвестор?

Инвестор слушает и оценивает риски

О Г Р О М Н Ы Е Р И С К И

Их источники:

рыночные риски

кадровые риски

технические риски

административные риски

социальные риски

. . .

О чем должны говорить Вы?

О минимальных для инвестора рисках

Ваша задача минимизировать риски для инвестора

Лучший вариант структуры предложения

Бизнес – план

является лучшим информационным сообщением для инвестора

это план того, как зарабатывать деньги

На что чаще всего обращает внимание инвестор в бизнес плане?

Резюме

Команда

Финансовые перспективы

Риски

И снова ни слова о
физике/разработке

Возможный вариант структуры предложения

1. Вступление
2. Описание проблемы и потребности
3. Описание решения проблемы / ваша технология
4. Описание потребителей
5. Описание рынка
6. Сравнение вашей технологии с аналогами и заменителями
7. В чем заключаются Ваши планы / Ваше предложение?
8. Заключение
9. Контактная информация



Вступление

Представьтесь

Кто Вы

Какую организацию представляете

Расскажите:

о целях вашего сообщения

о том, что Вы ожидаете в результате Вашего сообщения



Описание проблемы и потребности

1. В чем заключается проблема, которую Вы можете решить?
2. Насколько данная проблема является распространенной?
3. Для кого эта проблема может иметь место?
Области применения.



Описание решения проблемы / ваша разработка

Что представляет собой Ваше предложение?

Каким образом Вы решаете
проблему / удовлетворяете потребность?

Какой уровень готовности Вашей разработки для
внедрения ее на рынок?

концепция

лабораторный вариант

вариант, прошедший испытания в реальных условиях

уже внедренный на рынок продукт

Есть ли у Вас патент?

Главное как
можно
меньше
физических
терминов



Описание потребителей

1. Выделите потребителей в отдельные группы (по области применения, по особенностям в предлагаемом продукте, по географии...)



2. Приведите список возможных потребителей



Показывайте
что Вы
знаете кто
Ваш
потребитель

3. Приведите примеры использования Вашей технологии
-

Описание рынка

1. Оцените стоимость Вашего продукта/услуги
2. Размер рынка (\$/период, штук/период)
(география: Ukraine, CIS, EU, USA, world)
3. Тенденции рынка (растущий, стабильный)
4. Конкуренты



Сравнение вашей технологии с аналогами и заменителями

1. Преимущества

2. Недостатки

3. Возможности для усовершенствования

4. Приведите таблицу сравнения

Конкурентные концепции

Новая концепция



РЫНОК

Используйте не только технические характеристики, прежде всего сравните характеристики важные для потребителя и производства

В чем заключаются Ваши планы / Ваше предложение?

1. Что уже есть на данный момент?
2. Какой объем инвестиций Вам нужен? Для чего?
3. Сколько людей Вам нужно и какой квалификации?
4. Кто менеджер?
5. Когда Вы рассчитываете начать производство?
6. Какой объем продаж Вы прогнозируете, какую доход Вы ожидаете?



Заключение

1. **Продукт**
2. **Потребитель , рынок**
3. **За счет чего Вы можете рассчитывать на долю рынка**
4. **Инвестиции и доходы**



**Золотое
правило
презентации**



Контактная информация



**Национальный Научный Центр
«Харьковский Физико-Технический Институт»**

**Сергей Григорьевич Пугач,
начальник сектора коммерциализации**

Tel: +38(057) 335-68-43

Fax: +38(057) 335-18-89

Internet: www.tidis.kipt.kharkov.ua

E-mail: pugach@kipt.kharkov.ua
