

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Факультет пищевых производств, 2 курс

ИТОГОВАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Pure-café “Smart&Go”

Авторы презентации:

Сергей Гончаренко, Снежана
Ермолаева, Валерия Морозова,
Даниил Гореликов, Иван Каранов,
Виктория Бутенко



Группа № 4

ПРОДУКТ ПРОЕКТА

Описание продукта

- Павильоны с экологически чистыми и полезными для здоровья продуктами, которые будут располагаться рядом с учебными заведениями, офисами и бизнес-центрами

Решаемая проблема

- Проблема неправильного питания и вредных перекусов

Ценность продукта

- Мы предлагаем сытную, полезную и относительно недорогую еду вместо всего, что студенты едят на перерывах обычно

[Smart&Go](#)

КОМАНДА ПРОЕКТА

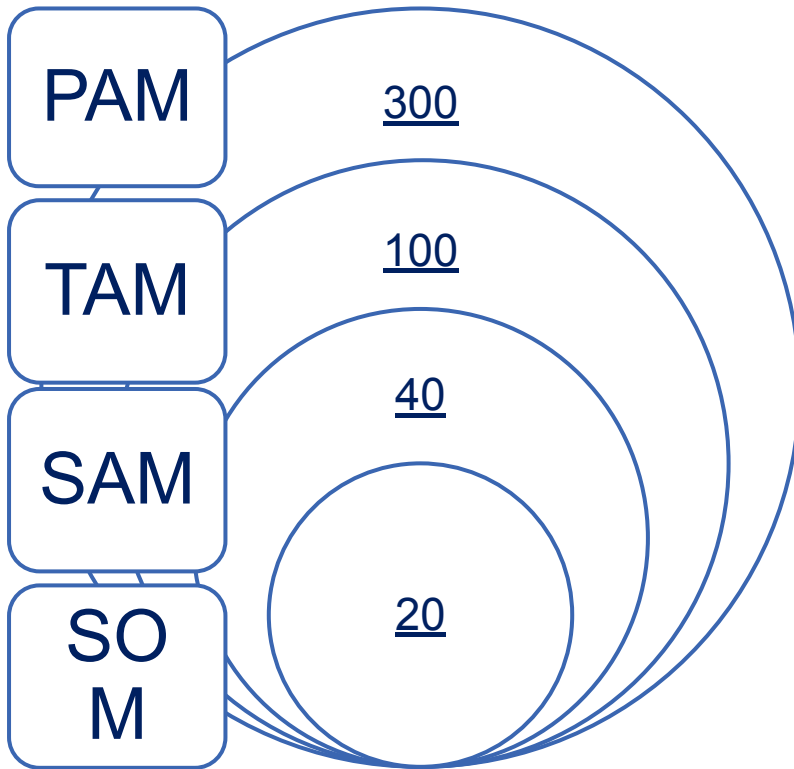
| Необходимые роли в проекте | Обоснование, краткое описание функций |
|--|---|
| <u>Директор</u> (Сергей Гончаренко) | Возглавляет проект и несет полную ответственность за его успешность |
| <u>Маркетолог</u> (Снежана Ермолаева) | Занимается анализом спроса на производимый товар и рынки сбыта товара. |
| <u>Инженер</u> (Валерия Морозова) | Контролирует соответствие проектно-сметной документации государственным стандартам, нормам, правилам и инструкциям. |
| <u>Ответственный за коммуникации</u> (Даниил Гореликов) | Связь с поставщиками и потребителями. |
| <u>Финансист</u> (Иван Каранов) | Составление проектно-сметовой документации |
| Аналитик (Виктория Бутенко) | Анализ текущих цен и предложений рынка |

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

| | | | | |
|---|--|---|---|---|
| <p>8. Ключевые партнеры <u>оптовые поставщики продуктов и магазины здорового питания.</u></p> | <p>7. Ключевые виды деятельности <u>упаковка продукта в специализированную посуду;</u></p> | <p>2. Ценностное предложение <u>1) решение проблемы нездорового приема пищи 2) предложение здорового, полезного и относительно недорогого перекуса 3) высококачественные продукты</u></p> | <p>4. Взаимоотношения с клиентами <u>1) возможность дизайна по запросу клиента 2) быстрое реагирование на потребности и запросы</u></p> | <p>1. Сегменты потребителей <u>Студенты, ученики старшей школы, колледжей, работники бизнес-центров и офисов, люди, следующие ЗОЖ</u></p> |
| <p>9. Структура расходов <u>доставка; продукты потребления; посуда для упаковки</u></p> | | <p>5. Потоки доходов <u>потоки поступления доходов: плата за непосредственную покупку; доход от разовой покупки</u></p> | | |

Smart&Go

МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА



[Smart&Go](#)

PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

АНАЛОГИ

- На региональном рынке не имеется

НОВИЗНА ПРОДУКТА

- ...
- ...

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

- Здоровый и сытный перекус, доступный каждому
- Оригинальное представление здорового перекуса

• 300000 рублей

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЗАТРАТЫ, ВСЕГО, руб.

• Не требуется

В том числе на ИССЛЕДОВАНИЯ, руб.

• 50000 рублей

В том числе на ОБОРУДОВАНИЕ, руб.

• 80000 рублей

В том числе ПРОЧИЕ ЗАТРАТЫ, руб.

[Smart&Go](#)

CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ НА РЫНОК

| Мероприятия по выводу продукта на рынок | Стоимость мероприятий, |
|--|------------------------|
| <u>Разработка дизайна упаковки</u> | <u>5 000 руб</u> |
| <u>Реклама и таргетинг</u> | <u>50 000</u> |
| <u>Проведение мероприятий дегустации</u> | <u>20 000</u> |
| <u>Регистрация товарного знака</u> | <u>16 000</u> |

[Smart&Go](#)

ЗАЩИТА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Авторская защита

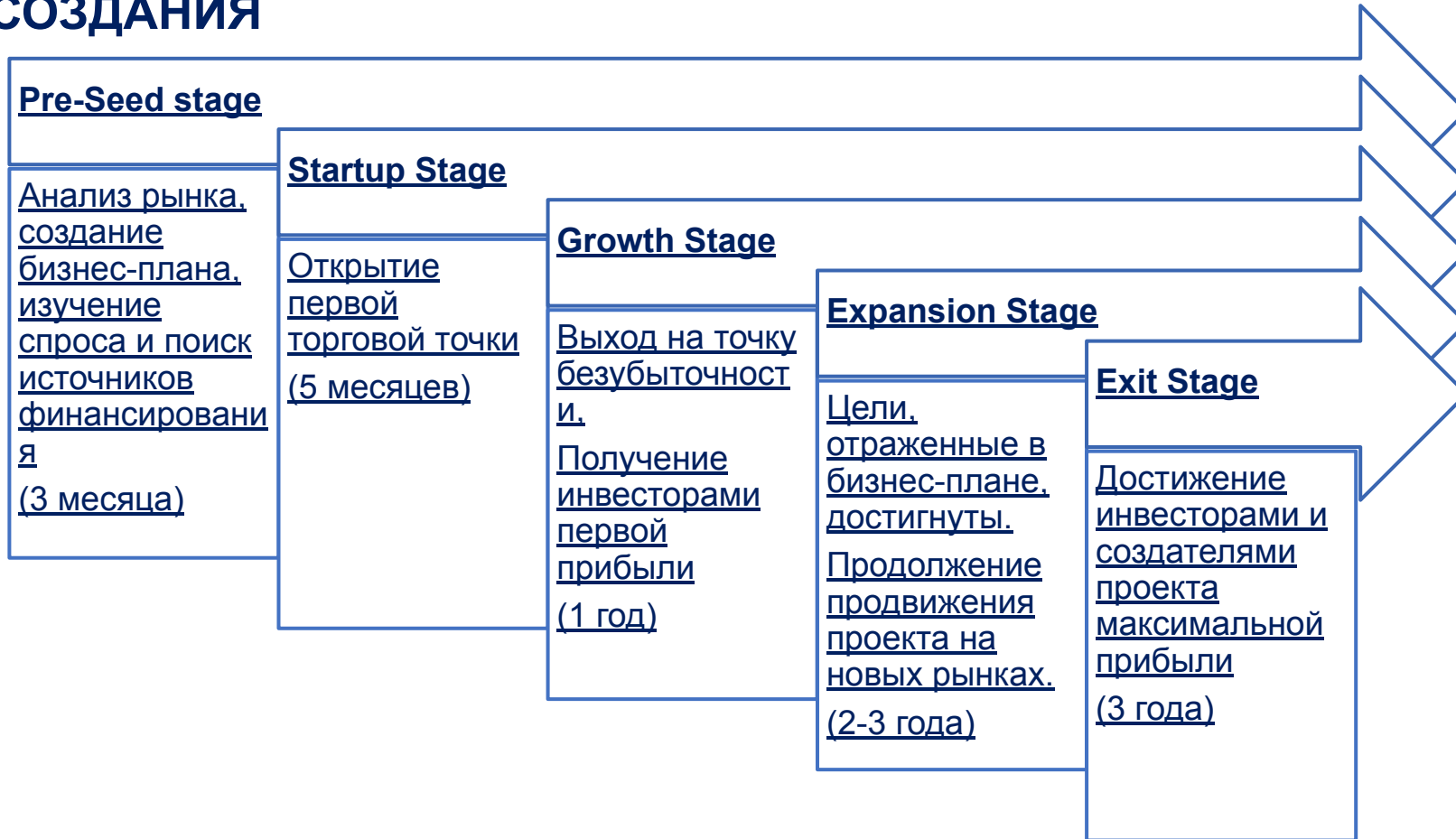
- Бренд “Smart&Go”
- Дизайн упаковки
- Логотип “Smart&Go”
- Дизайн магазина



Smart&Go

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

START-UP. ДОРОЖНАЯ КАРТА СОЗДАНИЯ



Smart&Go

МОДЕЛЬ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ START-UP. МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (МИП)

| Характеристики модели | Применимость/ важность для проекта, +/- | Достижимость , +/- | Примечания |
|--|---|-----------------------|--|
| Потенциал высоких доходов | + | + | Оптовая стоимость продаваемого товара низкая |
| Легкость масштабирования | + | +/- | Спрос на товар в нынешних условиях сложно предугадать |
| Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг | + | - | На рынке проект может долго и стабильно приносить доход |
| Высокие первоначальные затраты | - | - | Проект не требует высоких затрат |
| Требуется большое количество времени и ресурсов на создание и развитие | + | + | Проекту необходима поддержка инвесторов, и поиск специального оборудования |
| Меньше времени на проработку продукта | + | + | Продукт, необходимый для проекта, формируется из уже готовой продукции |

[Smart&Go](#)

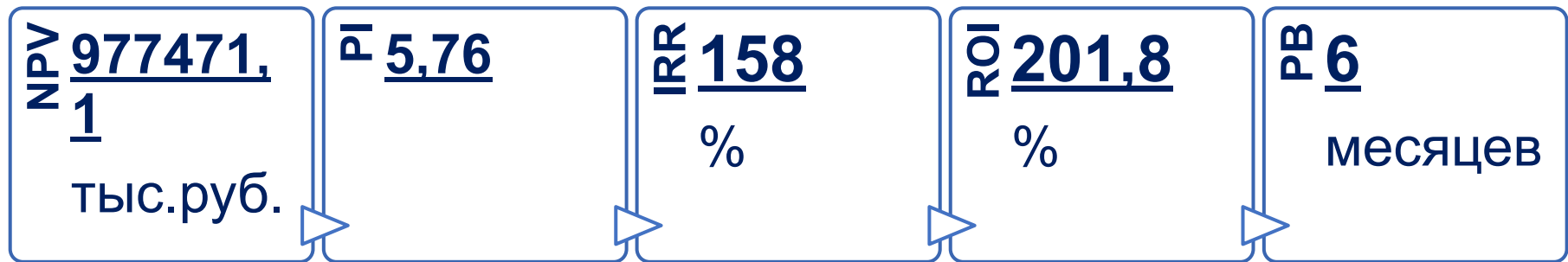


ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ

| Источники финансирования | Преимущества с точки зрения проекта | Недостатки с точки зрения проекта | Обоснование выбора источника финансирования |
|---|--|--|--|
| ЗФ | Легкодоступное финансирование | Малое количество средств | Данный источник финансирования прост в привлечении и достаточно надёжен |
| Гранты | Большее количество финансирования в сравнении с ЗФ | Наш проект мало ориентирован на привлечение грантов | Данный источник финансирования не рассматривается для нашего проекта |
| Субсидии | Выделяемые средства безвозвратны | Наш проект мало ориентирован на привлечение субсидий | Данный источник финансирования не рассматривается для нашего проекта |
| Средства ВУЗов | Аналогичны двум предыдущим источникам | Наш проект мало ориентирован на привлечение средств ВУЗов | Данный источник финансирования не рассматривается для нашего проекта |
| Средства бизнес-инкубаторов | Программа бизнес-инкубатора может помочь в дальнейшем развитии проекта | Проект может не соответствовать требованиям программе бизнес-инкубатора | Данный источник финансирования не рассматривается для нашего проекта |
| Бизнес-ангелы | Крупное финансирование, поддержка инвестора | Инвестор требует долю и влияет на управление бизнесом | Данный источник финансирования может принести быстрое развитие проекта |
|  <p>Венчурные фонды</p> <p>Кредиты и займы</p> |  <p>Крупное финансирование</p> <p>Крупное разовое</p> |  <p>Много формальных процедур, требуется отдать долю в бизнесе</p> <p>В случае неудачи проекта, у</p> |  <p>Данный источник финансирования может принести быстрое развитие проекта</p> <p>Данный источник</p> |

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

| Денежные потоки проекта | Периоды (годы) реализации проекта | | | |
|-------------------------|-----------------------------------|----------|----------|----------|
| | 0 (2020) | 1 (2021) | 2 (2022) | 3 (2023) |
| Чистый доход по проекту | 0 | 546801,6 | 546801,6 | 546801,6 |
| Инвестиционные затраты | 271000 | 0 | 0 | 0 |
| Чистый денежный поток | -271000 | 204479,7 | 617940,2 | 977471,1 |



Ставка дисконтирования – 15 %

Smart&Go

РЕАЛИЗУЕМОСТЬ ПРОЕКТА

ТЕХНИЧЕСКАЯ

С технической точки зрения проект может быть легко осуществлен, сложностей в реализации нет

РЫНОЧНАЯ

Потребность в новом продукте, который до этого никто не предлагал на рынке

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

Достаточно низкая стоимость составляющих продукта позволит быстро окупить данный проект

[Smart&Go](#)

РИСКИ ПРОЕКТА

Основные риски, краткое описание

Мероприятия и инструменты по снижению степени влияния рисков

Низкая заинтересованность в товаре

Акцент на уникальности продукта, увеличение разнообразия боксов и снижение цен

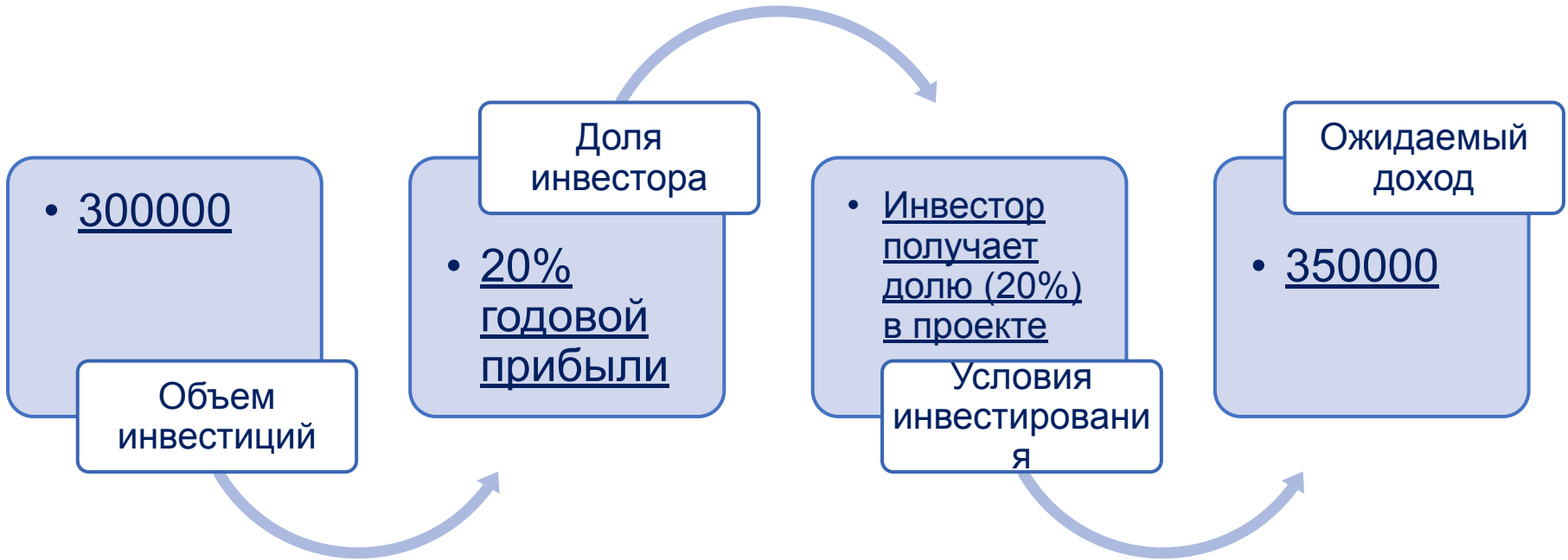
Изменение окружающей эпидемиологической обстановки

Дополнительные непредвиденные траты

Поиск дополнительного финансирования

[Smart&Go](#)

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ



Smart&Go

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Smart&Go

Гончаренко С.А.

Каранов И.Н.

Гореликов Д.В.

Ермолаева С.А.

Бутенко В.О.

Морозова В.И.

8(927)7555912

snejanaermolaewa@yandex.ru

@id90271336

@vkaranov



SMART&GO

Smatr&go