

# ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



# Постельное белье “Под крылом панды”

Авторы презентации

Студенты группы К3242  
Еремеев Вячеслав  
Деньгин Семён



# ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА

Продаваемый продукт:

Доступное, выполненное из органических тканей постельное белье с дизайнами животных

Брендинг основан на анализе современных культурных тенденций в обществе. Дизайн постельного белья – ключевая фишка нашего продукта, подобный стиль очень популярен среди детей и взрослых.

## КОМАНДА ПРОЕКТА

ФИО	Роли в проекте	Обоснование
Еремеев Вячеслав Алексеевич	Руководитель, финансист	Создание и проработка бизнес модели, разработка продукта
Деньгин Семен Алексеевич	Реклама и связи с общественностью, HR	Необходимость установления связей с инвесторами, создание и курирование маркетинговой стратегии

## МАРКЕТИНГ. ОЦЕНКА РЫНКА

- **Продукт (Product):** постельное белье с дизайном животных “Под крылом панды”
- **Цена (Price):** ~1500-3000руб за комплект
- **Каналы дистрибуции (Place):** Маркетплейсы
- **Продвижение (Promotion):** спонсирование приютов для животных(5% с каждой покупки идет в фонд помощи животным), Instagram, YouTube

# БИЗНЕС-ИДЕЯ, БИЗНЕС-МОДЕЛЬ, БИЗНЕС-ПЛАН

- целевой потребитель: семейный человек, любящий животных, со средним достатком
- ценностное предложение: белье из натуральных материалов с уникальным дизайном
- прогнозный период проекта – 3 года



# PRODUCT DEVELOPMENT. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

- Традиционные конкуренты: IKEA, традиционный дизайн, высокая цена при среднем качестве
- Letto, невысокая цена, однако крайне низкое качество материалов, в основном используется синтетика
- Новизна: За рубежом постельное белье высокого качества стоит очень дорого, мы готовы предложить людям альтернативу в качестве нашего продукта из превосходных органических тканей за небольшие деньги, в то же время люди будут помогать бездомным животным.
- Преимущества: финансовая помощь приютам, крайне высокое качество, уникальный дизайн

## **Инвестиционные затраты:**

- Стоимость оборудования 1 600 000

## **Производственная себестоимость:**

- Материалы и комплектующие 50 000
- Амортизация 80 000
- Зарплата производственного персонала 450 000 в мес.
- Начисления на з.п. 160 000 в мес.
- Административные расходы 40 000 в месяц

# CUSTOMER DEVELOPMENT. ВЫВЕДЕНИЕ ПРОДУКТА НА РЫНОК

## Перечень мероприятий по выводу товара на рынок

Мероприятие	Стоимость мероприятия
Создание Instagram аккаунта, оформление профиля, продвижение аккаунта	SMM-специалист: ~60 000 руб/месц
Размещение магазина на различных маркетплейсах	~0 – 50 000 руб
Реклама у блогеров в Instagram и YouTube	~100 000 руб



# НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОХРАНА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

IP- стратегия проекта (как будете защищать ИС)

- патент на продукт
- патент на технологию производства
- юридическая регистрация бренда



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
МГУ имени М.В. Ломоносова

# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (1) Создание RoadMap

Этап	Срок реализации этапа
1. Бизнес-планирование, стратегия	октябрь-декабрь 2020г
2. Поиск первичных инвестиций (ЗФ, гранты и т.п.)	январь-апрель 2021г
3. Поиск оборудования и помещения, заключение договора об аренде	
4. Поиск сотрудников	
5. Разработка MVP (minimum viable product)	
6. Патент	март-июль 2021г
7. Маркетинговые мероприятия. Создание соц.сетей, распространение рекламы, разработка сайта.	
8. Старт тестовых продаж (1000 комплектов)	
9. Маркетинговые мероприятия: работа с клиентами, сбор обратной связи	август-октябрь 2021г
10. Разработка продукта v 1.0	сентябрь-декабрь 2021г
11. Поиск и выбор инвестора для расширения производства и организации продаж	
12. Запуск производства	январь-февраль 2021г
13. Мероприятия по продвижению	
14. Организация продаж	



# ВЫБОР МОДЕЛИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ: СОЗДАНИЕ СТАРТАПА (2)

Характеристика модели	Применимость/важность для проекта, +/-	Достижимость
<b>Потенциал высоких доходов</b>	Важен	Да, но через длительное время
<b>Легкость масштабирования</b>	+, на первых этапах не так важно	+
<b>Долгосрочный проект с перспективой создания новых продуктов/услуг</b>	+, важно	+
<b>Высокие первоначальные затраты</b>	-	+
<b>Требуется большое количество времени и энергии на создание и развитие</b>	+	+
<b>Меньше времени на проработку продукта</b>	-, важно полностью проработать продукт	-



# ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Виды источников финансирования	Преимущества с точки зрения вашего проекта	Недостатки с точки зрения вашего проекта	Обоснование выбора источника финансирования
3F (family, friends and fools)	Поддержка на ранних этапах развития	Нестабильный источник финансирования, не популярны в области нашего проекта.	Основной источник инвестирования для всех стартапов на начальном этапе
Гранты, средства вузов, бизнес-инкубаторов, технопарков	Огласка в СМИ => PR проекта		Можно быстро получить деньги и рекламу проекта.
Бизнес-ангелы	Поддержка на ранних этапах развития	Фондам уйдёт процент с нашей прибыли	Стабильный источник финансирования.
Венчурные фонды	Крупным фондам легче пожертвовать.		



# ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (1)

Период проекта		2021	2022	2023
Номер периода	0	1	2	3
Чистый доход по проекту	0	600000	1100000	1980000
Инвестиционные затраты	2000000	200000	300000	400000
Кумулятивный денежный поток	-2000000	348000	951000	2003000

Ставка дисконтирования, %	15,00%
NPV, тыс. руб.	4.77
PI, коэф.	1
IRR, %	15.11
ROI, %	9.36
PB, лет	2.14



# ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА (2)

- **Техническая реализуемость продукции проекта.** Сможет ли быть создан продукт с заявленными параметрами и требуемым уровнем качества? Как достичь желаемого качества?

Основываясь на похожих продуктах из данной категории мы видим что достичь высокого уровня качества возможно, именно поэтому главные инвестиции идут на высококвалифицированных сотрудников и профессиональное оборудование

- **Рыночная реализуемость.** Существует ли на рынке потребность в подобном продукте? Как обеспечить спрос на продукцию проекта?

Проанализировав рынок, мы пришли к выводу, что на данный момент на рынке отсутствует высококачественное постельное белье по доступной цене, ввиду этого наш продукт станет весьма востребованным среди всех слоев общества.

- **Экономическая реализуемость.** Сможет ли проект в будущем окупить свои затраты?

Основываясь на расчетах коэф. экономической привлекательности, мы видим что проект жизнеспособен и прибылен.



# РИСКИ ПРОЕКТА

1. Не окупимся
2. Не сможем провести грамотную маркетинговую компанию
3. Высокая конкуренция на рынке

# ИНСТРУМЕНТЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ РИСКОВ

1. Основной капитал будем брать у бизнес-ангелов, венчурных фондов
2. Сделать ставку на сильный маркетинг
3. Найм SMM-специалиста, маркетолога
4. Честное взаимодействие с аудиторией, объяснение каждого ингредиента состава



## ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОИНВЕТОРУ

Укажите объем запрашиваемых инвестиций ~75% (1.5  
млн)

Какую долю предприятия вы готовы передать  
инвестору 20-25%, процент с продаж: 1 года - 10%,  
далее 5%