

Сервис футбольной аналитики



**Premier
League**



**RUSSIAN
PREMIER
LIGA**



LaLiga



Зачем анализировать данные?

Командам, спортсменам это позволяет повышать вероятность выигрыша в отдельном матче. На этом слайде Йенс Леманн. Пожалуй, самый известный пример — это когда в 2006 году шпиргалка, которую он достал из гетр, позволила ему отразить два пенальти от сборной Аргентины и выйти в следующий раунд Чемпионата мира.



Виды принимаемых клубами решений на основании полученных данных

- Стратегия на матч (поведение при стандартных положениях, схема игры)
- Трансферы (поиск недооцененных футболистов)
- Оценка эффективности спортсменов
- Анализ стратегии своего соперника

Выгоды лиг и федераций

С точки зрения федераций или лиг, задачи немного другие. Важная задача — задача дизайна соревнований, как сделать так, чтобы лига была наиболее конкурентной. Потому что чем выше конкуренция, тем лига более привлекательна для зрителей.

Проблемы

- Недооценка важности точных методов принятия решений и доминирование интуитивных управленческих решений
- Недостаток квалифицированных кадров
- Высокая стоимость сбора данных

По оценкам экспертов, отставание России в темпах внедрения точных методов принятия решений от европейского и американского спорта составляет в среднем около 7-10 лет

Предлагаемое решение

- Сервис предлагает большие возможности, нежели существующие продукты на рынке (аналитики, компании)
- На основании больших данных анализируются игры, составляется статистика команд, игроков, их взаимодействия
- Рекомендуются модель игры
- Доступные цены для футбольных клубов с небольшим бюджетом (достигается за счет автоматизации процесса сбора и анализа данных)

Матрица SWOT-анализа

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внешняя среда	<p>Возможности «O»</p> <ul style="list-style-type: none"> внедрение данного метода в другие командные виды спорта; Сотрудничество с клубами, федерациями 	<p>Угрозы «Т»</p> <ul style="list-style-type: none"> утечка данных / взлом. Реализация сервиса;
Внутренняя среда	<p>Преимущества «S»</p> <ul style="list-style-type: none"> ИННОВАЦИОННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ; объективность данных; сокращение временного ресурса для проведения анализа; конкурентоспособные преимущества; Ценовая политика; 	<p>Недостатки «W»</p> <ul style="list-style-type: none"> Небольшой процент погрешности данных анализа; Ограниченный сегмент потребителей.

Факторы успеха проекта

№ п/п	Наименование фактора успеха	Характеристика фактора успеха
1	Онлайн-сервис	Не требуются большие вложения на реализацию и работу сервиса
2	Популярность данного вида спорта	Футбол – популярный вид спорта и с каждым годом интерес к нему растёт.
3	Большие деньги в футболе	Интерес к данному виду спорта растёт, то увеличивается экономическая привлекательность, растёт спрос.
4	Уникальное предложение	На рынке отсутствуют большое количество предприятий в данной сфере

Ресурсное обеспечение проекта и его основные характеристики

1. Основные характеристики проекта:

- Место расположения. -г. ЕКАТЕРИНБУРГ, ул Декабристов 20
- Площадь помещений =60м²
- Техническое обеспечение: компьютеры и комплектующие к ним (6 шт), офисное оборудование, мебель
- Персонал – 6 человек (5 программистов и директор)

Инвестиционные

Компьютеры и комплектующие к ним	480 тыс. руб.
Мебель	100 тыс. руб.
Офисное оборудование	10 тыс. руб.
Итого	590 тыс. руб.

Операционные

Аренда	372 тыс. руб.
З.п. программистам (в месяц)	372 тыс. руб.
Руководитель (в месяц)	70 тыс. руб.
Коммунальные платежи	125 тыс. руб.
Затраты на рекламу	326 тыс. руб.
Итого	6126 тыс. руб.

Годовой план продаж по проекту

Период	Открытие		Начальная стадия			Работа в планируемом режиме							Год
	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	
Загрузка, %	17%	22%	33%	44%	61%	78%	100%	28%	22%	6%	11%	56%	
Натуральная оценка результативности	3	4	6	8	11	14	18	5	4	1	2	10	76
Выручка, тыс. руб.	450	600	900	1200	1650	2100	2700	750	600	150	300	1500	12 900

Годовой финансовый план проекта

Период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Год
Выручка	450	600	900	1200	1650	2100	2700	750	600	150	300	1500	12 900
Расходы, в т.ч.	511	511	511	511	511	511	511	511	511	511	511	511	6126
...													
Прибыль от продаж	-61	90	390	690	1140	1590	2190	240	90	-361	-211	990	6774
Налог	14	18	27	36	50	75	111	23	18	5	9	45	429
Чистая прибыль	-74	72	363	654	1090	1515	2079	217	72	-365	-220	945	6345
Чистая прибыль накопительным итогом	-74	-3	360	1014	2104	3618	5697	5914	5985	5620	5401	6345	
Дисконтированная прибыль	-73	69	345	612	1005	1374	1855	190	62	-310	-184	777	5722
Дисконтированная прибыль накопительным итогом	-73	-4	342	954	1959	3332	5187	5377	5439	5129	4945	5722	
Инвестиционные затраты	1039	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1039
Инвестиционные затраты с учетом дисконтирования	1022	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1022
Денежные потоки	-1113	72	363	654	1090	1515	2079	217	72	-365	-220	945	5306
Дисконтированные денежные потоки	-1095	69	345	612	1005	1374	1855	190	62	-310	-184	777	4700
Дисконтированные денежные потоки с нарастающим итогом	-1095	-1026	-681	-68	936	2310	4165	4355	4417	4107	3923	4700	



Показатели эффективности проекта

Норма дисконта –
19,7%

NPV – 4700 тыс. руб.

PI - 5,51

IRR – 558%

DPB – 4 мес.



Риски проекта

№	НАЗВАНИЕ РИСКА	ПРИЧИНА	ПОСЛЕДСТВИЯ	ВЕРОЯТНОСТЬ	ВОЗДЕЙСТВИЕ	МЕРА	ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ	МЕРЫ РЕАГИРОВАНИЯ
1	Технический риск	Недостаточная защита информации	Взлом оборудован, утечка данных	0,2	0,7	0,14	Обеспечение защиты информации, шифрование	Остановка утечки данных, меры по восстановлению информации
2	Ограниченный сегмент потребителей	Специфический продукт, в котором имеет потребность определенная целевая аудитория	Малочисленная клиентская база	0,67	0,5	0,34	Поиск способов расширения сегмента	Проведение рекламной и маркетинговой политики при необходимости
3	Риск кадрового дефицита	Нехватка квалифицированных кадров на рынке труда	Увеличение сроков реализации проекта	0,45	0,5	0,23	Заключить договор с высшими учебными заведениями о целевом обучении будущих работников	Продолжать поиск работников
4	Инвестиционный риск	Вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь	Потеря лояльности стейкхолдеров проекта	0,23	0,65	0,15	Иметь финансовую подушку безопасности	Переговоры с инвесторами
6	Риск возникновения конкурентов в отрасли	Появление возможности и технического обеспечения для создания новых проектов	Снижение спроса	0,5	0,3	0,15	Занять устойчивое лидирующее положение в отрасли	Повышение конкурентоспособности (улучшение качества продукта)

Спасибо за внимание!

