



Бизнес – проект

Экономический анализ

предполагает ответы на вопросы:

- какую проблему решаем?
- за счет чего;
- - какие конкурентные преимущества;
- - где будет применяться;
- - **кто** готов заплатить;

вопросы:

- ▶ **заинтересованные лица**, организации-инвестор, поставщики продукции или комплектации, население;
- ▶ - **СКОЛЬКО** ГОТОВЫ ЗАПЛАТИТЬ;
- ▶ - **КАК МНОГО** ГОТОВЫ КУПИТЬ;
- ▶ - **ЧТО МОЖЕТ ПОМЕШАТЬ** (наличие конкурентных решений);
- ▶ - планируется ли возврат кредитов;

Ценностное предложение

(то, с чем Вы выходите на рынок, его потребительские свойства).



- **Товар** (или услуги)
- **Уникальность предложения** (новизна, производительность, дизайн, цена, экономия при эксплуатации, понижение риска, доступность, удобство)

Сегмент потребителей



- **Массовый рынок, нишевый рынок, мелкие серии**
- **Пожелание потребителей** (что хотят, на что надеются)
- **Что объединяет потребителей**
- **Портрет покупателя:** проблемы и возможности, наличие денег для решения проблемы, привычки (как покупатель осуществляет покупки)

Каналы сбыта



- **Прямые** - товар реализуете сами
- **Непрямые** – реализация через посредников
- Какие функции Вы выполняете – информационные, продажные, постпродажные.
- **Логистика**
- **Наличие склада** (где находится товар, величина товарных запасов, сроки пополнения запасов)

Взаимосвязь с потребителями

- Как получить первые 10, 100 клиентов
- Как их удержать?
- Как им повторно продать свой продукт?
- Потребительские требования **изменяются**, что требует модернизации товара
- **Распространение информации** (почта, телефон, форум, Сайт, лично, спец. выставки, пресса, ролик по ТВ)

Источники дохода



- **Продажа** товара или услуг; (прямые продажи или через посредников)
- **Лизинг, аренда;**
- **Сервисные услуги**
- **Продажа лицензий**

Ключевые виды деятельности

- Ваше Ноу-хау - то, что вы никогда не отдадите на аутсорсинг
- Изготовление
- Сопровождение
- Продажа



Ноу·хау

Ключевые ресурсы

- **Интеллектуальные** (патенты, лицензии)
- **Людские** (ценные сотрудники)
- **Материальные** (супер добавка)
- **Финансовые**






Ключевые партнеры

- ▶ **Обеспечение ресурсами или комплектацией** (датчик воздушного потока)
- ▶ **Экономия в производстве и продаже** (Китай)
- ▶ **Кто или что может помочь распространению товара** (протоколы испытаний. Свидетельства МОЗ)

Структура себестоимости

- **Разовые затраты** (помещение, оборудование, лицензии)
- **Постоянные затраты, не связанные с производством** (аренда, ЗП, связь, ком. услуги)
- **Переменные затраты, связанные с производством** (сырье, ЗП, материалы, логистика)



Типичные ошибки бизнес – проектов

Ошибочные предположения:

- - «**я знаю** что хочет потребитель»;
(опытная партия с обратной связью)
- - «**Я знаю** какие характеристики должны быть у продукта»
- - «Это никому не нужно»
- - «Это уже кто-то сделал»