

ЭНЕРДЖИБОНУС

Подготовили студенты 2 курса программы Международный бизнес 2-1

Барботько Яна Александровна
Кузина Майя Андреевна

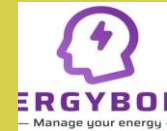
Евдокина Екатерина Александровна
Шагоян София Робертовна



РЕСУРСЫ ДЛЯ ОЗНАКОМЛЕНИЯ С ПРОЕКТОМ



Сайт



Главная
(ukit.me)



Телеграмм
канал



Технологии здоровой жизни



@ENERGYBONUS

<http://bonusenergy.ukit.me/>

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА



Участники проекта	Роли	Вклад в работу	Возможные слабости
Барботько Яна	Творец	Динамичность, напористость.	Склонность к провокациям.
	Дипломат	Сотрудничество, восприимчивость.	Нерешительность в спорных ситуациях.
Евдокина Екатерина	Реализатор	Дисциплинированность, консерватизм.	Недостаток гибкости.
	Исполнитель	Старательность, щепетильность.	Склонен к чрезмерному беспокойству.
Кузина Майя	Координатор	Уверенность, стимулирует принятие решений.	Разгружает персональную работу.
	Генератор идей	Креативность, своеобразие, решает сложные проблемы	Игнорирует случайности.
Шагоян София	Исследователь	Экстраверт, энтузиазм.	Чрезмерный оптимизм
	Эксперт	Рассудительность, проницательность.	Неумение воодушевлять других.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОМАНДЫ



Информация о проекте

Проблема

- Наносимый экологии вред из-за предпочтения много затратных и загрязняющих природу способов добычи энергии; высокие затраты на электроэнергию.

Цель проекта

- Создание дополнительного источника зеленой энергии путем ее извлечения из ежедневной активности человека.

Конечный продукт

- Устройство с датчиками движения и встроенным аккумулятором, крепится на более подвижных частях тела человека (локтевой/коленный сустав), фиксирует движения, температуру и перерабатывает их в энергию, накапливая во встроенном носителе.

Целевая аудитория

- Люди, проводящие активный образ жизни и поддерживающие экологичные способы добычи энергии и юр лица, желающие сократить использование электроэнергии.



Информация о проекте

Существующие аналоги: добыча энергии из активности людей

- Площадки метрополитена в Японии, накапливающие энергию от вибраций и давления людей, которые наступают на них.
- футбольный мяч, накапливающий энергию в процессе игры.
- Энергия кровяного давления. Исследователи из университета Берна разработали микротурбину, которая может быть имплантирована в артерии для генерации энергии из кровотока, действует по принципу гидроэлектростанции.
- «Умный» браслет, подзаряжающийся от тепла человека, позиционирование проекта связано с эффективным распределением энергии и «зелеными» технологиями.

Рынок и сегмент рынка

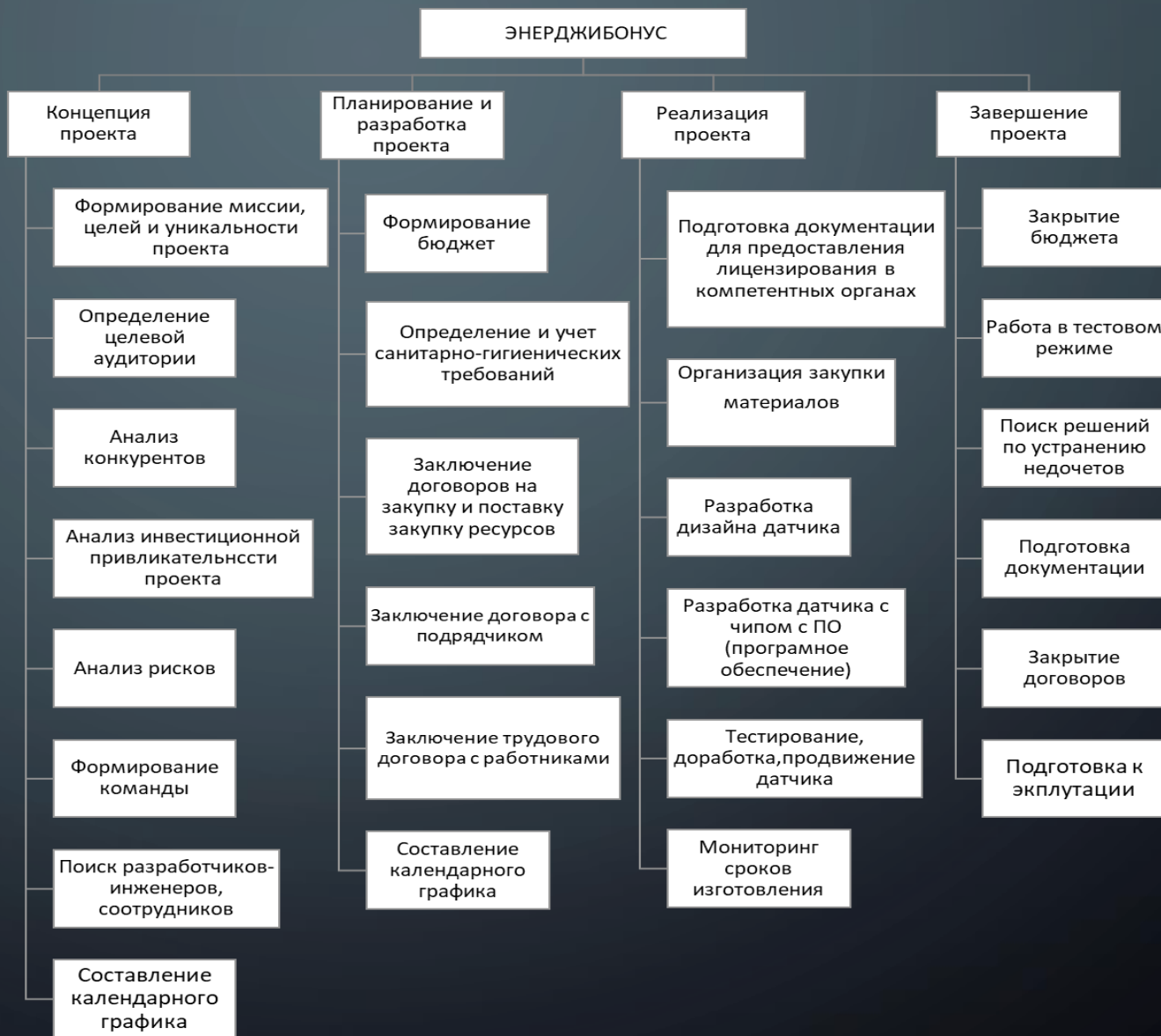
- рынок инноваций в области энергетики.

Ценность разрабатываемого продукта по сравнению с конкурентами

- продукт позволит создать не только дополнительный источник энергии, но и даст возможность его пользователям расплачиваться за ее потребление в жилых помещениях не валютой, а накопленными вследствие каждодневной активности энерджибонусами, тем самым поощряя их за предпочтение зеленой энергии и защиты экологии.



СТРУКТУРНАЯ ДЕКОМПОЗИЦИЯ



РЕЗЮМЕ



1 Суть проекта и его предметная область

Сутью данного проекта является создание дополнительного источника энергии, который позволит его пользователям накапливать энергию (далее энерджибонусы) и распоряжаться ими в качестве валюты для оплаты электроэнергии, получения бонусов в компаниях - партнерах и использования «карманного» источника энергии

2 Эффективность проекта

Экономия природных и денежных ресурсов с помощью политики энерджибонусов

3 Ожидаемый срок окупаемости

2-3 года с начала момента реализации продукта, включая проектирование, тестирование и пробы

4 Проект реализуется

Студентами при поддержке акселераторов

5 Источники финансирования

70% - государство и/или инвесторы, 30% - банковские кредиты

6 Потенциальные выгоды от вложения в проект

Реализация данного проекта позволит:

- сэкономить на электроэнергии от общего бюджета на 15%
- Создание дополнительного источника энергии и увеличения ее в обороте до оптимального уровня

7 Продукция и услуги

Устройство с датчиками движения и встроенным аккумулятором, крепится на более подвижных частях тела человека (локтевой/коленный сустав), фиксирует движения, температуру и перерабатывает их в энергию, накапливая во встроенном носителе



РЕЗЮМЕ

8 Конъюнктура рынка

Продукт рассчитан на представителей с зарплатой выше среднего, что создаст имидж хорошего бренда и статуса и привлечет внимание, а при расширении производства и сохранении высокого спроса будет доступен широким массам.

9 Мероприятия по продвижению

В качестве мероприятий по продвижению проекта предусмотрено:

- презентация устройства на выставках инновационных технологий
- реклама в СМИ, социальных сетях
- личная(персональная) продажа

10 Ограничения на реализацию проекта

В процессе реализации проекта существуют ограничения по цене и срокам. Предельная стоимость проекта не должна превышать 20млн рублей, а предельный срок создания продукта 3 квартала 2035 года

11 Возможные виды риска при реализации проекта

В ходе реализации проекта возможно следующие риски :

- отсутствие достаточного финансирования
- недостаточный уровень профессионализма и компетентности у специалистов, включенных в реализацию проекта
- нестабильное политико - экономическое положение в стране

12 Общий объем инвестиций

1 год - 10.000.000 у.е. со стороны государства и инвесторов (стартовый капитал)

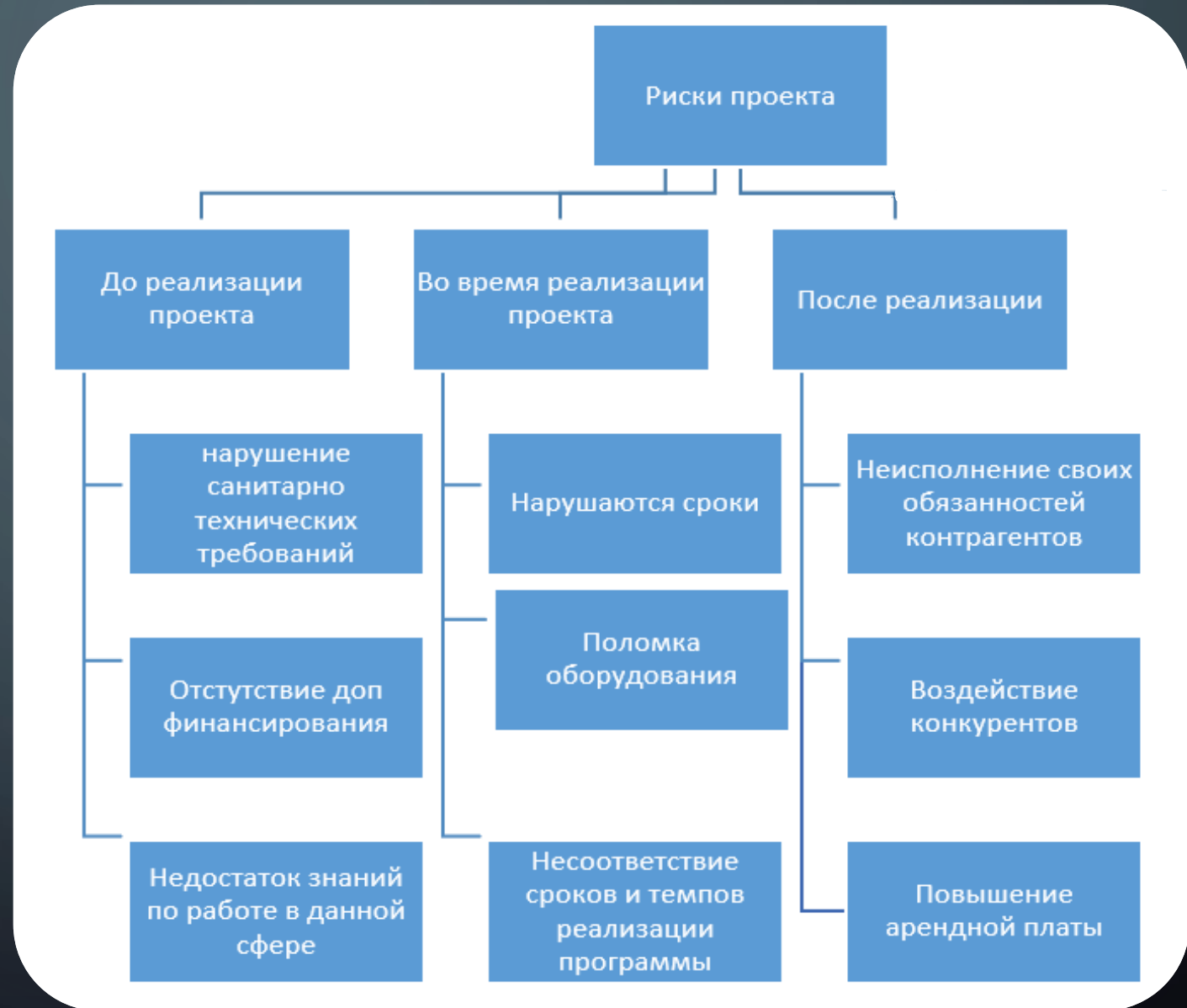
2 год - 10.000.000 у.е.

13 Организационная структура управления проектом

Проектная команда, отвечающая за ход развития проекта и акселератор



РИСКИ





РИСКИ

№	Наименование рисков	Характеристика рисков	Управление рисками
1.	Повышение арендной платы	Увеличение стоимости рабочего помещения	Заключить договор, в котором прописан пункт о согласовании сторон о повышении арендной платы
2.	Воздействие конкурентов	Влияние конкурентов на спрос на нашу продукцию	Делать свою продукцию уникальной, повышая ее характеристики
3.	Уменьшение прибыли из-за пандемии	Уменьшение прибыли за счет ограниченного количества спроса	Сделать скидку людям, заказывающим продукцию онлайн
4.	Нарушение санитарно-технических требований	Повышение или понижение норм требований безопасных и безвредных факторов пребывания	Устранение факторов, которые вредят здоровью и окружению
5.	Поломка оборудования	Износ оборудования, порча	Соблюдение сроков обслуживания оборудования, стандартизация, обучение персонала работе с оборудованием



РИСКИ

6.	Неудачное внедрение новых технологий	Внедрение новых технологий не повлияло на качество продукции или ухудшило его	Проведение промежуточных тестирований
7.	Неисполнение контрагентами условий договоров	Неисполнение принятых условий в договоре	Обсудить с персоналом условия, которые гласят привлечение к ответственности при невыполнении условий договоров
8.	Несоответствие темпа и сроков реализации программы	Нарушение сроков исполнения поставленных задач	Промежуточный контроль и оперативное исправление планов в связи с возникшими проблемами
9.	Обесценение прибыли в связи с инфляцией	Снижение реальных денежных доходов и прибыли организации	Заключение договора на выполнение только краткосрочных проектов, реализация которых позволяет быстро окупить инвестиции
10.	Увеличение затрат на производство	Несоответствие планируемых затрат с реальными	Определять потребность в оборотных средствах в рамках проекта исходя из пессимистического варианта структуры расчетов с покупателями и поставщиками, учитывать фактор сезонности, график закупки сырья; вести ежемесячное (минимум поквартальное) планирование в рамках финансовой модели до момента выхода проекта на проектную мощность



Бюджет проекта (первоначальные вложения и вложения на первую партию продукта 200 шт.)

Статья расходов	Планируемый бюджет
Бизнес-план	600 тыс. рублей
Разработка документации	2 млн. рублей
Рабочий труд	2 млн. рублей
Закупка и поставка ресурсов	3.5 млн. рублей
Субконтракт с подрядчиком	2.5 млн. рублей
Тестирование продукта	200 тыс. рублей
Доработка продукта	500 тыс. рублей
Разработка дизайна и упаковки продукта	2 млн. рублей
Продвижение продукта	2 млн. рублей
Арендное помещение(аренда за 6 месяцев)	700 тыс. рублей
Логистика	1 млн. рублей
Первоначальные вложения в проект	11 млн. рублей

БЮДЖЕТ



Стоимость продукта –30 тыс. рублей

Доход	Расход	Прибыль
30 тыс. рублей * 200 шт. =6 млн. рублей	11 млн. рублей	-5 млн. рублей

После первоначальных вложений расход в последующие месяцы (200 шт)

Закупка и поставка ресурсов	3 млн. рублей
Продвижение продукта	1 млн. рублей
Логистика	500 тыс. рублей
Рабочий труд	300 тыс. рублей
Вложения в послед. месяцы при производстве 200 шт. продукта	4.8 млн. рублей

	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Доход	6млн. р	6млн. р	6млн. р	6млн. р	6млн. р	6млн.р
Расход	11 млн. р	9.8млн. р	8.6млн. р	7.4млн. р	6.2млн. р	5млн. р
Прибыль	-5млн. р	-3.8 млн. р	-2.6млн. р	-1.4млн. р	-200тыс. р	1 млн. р

БЮДЖЕТ



ПАСПОРТ ПРОЕКТА

Технологии здоровой жизни

1 - Общая информация о стартапе	
Название стартап - проекта	EnergyBonus (Энерджибонус)
Команда стартап-проекта	1. Евдокина Екатерина Александровна 2. Барботько Яна Александровна 3. Шагоян София Робертовна 4. Кузина Майя Андреевна
Ссылка на проект в информационной системе Projects	
Технологическое направление	Энерджинет
Описание стартап-проекта (Технология/услуга/продукт)	Устройство с датчиками движения и встроенным аккумулятором, крепится на более подвижных частях тела человека (локтевой/коленный сустав), которое фиксирует движения, температуру и перерабатывает их в энергию, накапливая во встроенном носителе
Актуальность стартап-проекта (описание проблемы и решения проблемы)	Проблемы: - Наносимый экологии вред из-за предпочтения использования многозатратных и загрязняющих природу способов добычи энергии - Высокие затраты на электроэнергию растут с каждым кварталом Создание дополнительного источника энергии позволит его пользователям накапливать энергию (далее енерджибонусы) и распоряжаться ими в качестве валюты для оплаты электроэнергии, получения бонусов в компаниях - партнерах и использования «карманного» источника энергии, тем самым поощряя пользователей, выбирающие зеленую энергию
Технологические риски	- Риск нехватки деталей для создания полноценно-функционирующего продукта - Риск нехватки специалистов для написания программы, создания схем и сборки устройства в связи с появлением нового товара на рынке - Риск затраты времени больше предполагаемого в процессе создания
Потенциальные заказчики Бизнес-модель стартапа (как вы планируете зарабатывать посредством реализации данного проекта)	1. Получение денежных средств за счет акселераторов или внешних инвесторов 2. Покрытие расходов путем реализации продукции 3. Получение чистой прибыли в результате расширения объемов производства и увеличения клиентской базы
Обоснование соответствия идеи технологическому направлению (описание основных технологических параметров)	Энерджибонус подразумевает под собой устройство, способное вырабатывать энергию за счет использования минимального количества ресурсов и не оказывать негативного влияния на экологию, при этом вырабатывая достаточное большое количество энергии



ПАСПОРТ ПРОЕКТА

2 - Порядок и структура финансирования	
Объем финансового обеспечения	20.000.000 рублей
Предполагаемые источники финансирования	Первоначальные денежные поступления ожидаются от акселераторов или от внешних инвесторов, которые видят создание дополнительных источников энергии как перспективное направление для получения доли рынка энергетики
Оценка потенциала рынка и рентабельности проекта	<p>Среди опрошенных новостным источником россиян, более 50% принимают или хотят принимать меры по защите экологии и уделяют внимание экономии ресурсов (экономия воды, электричества, использование многоразовых пакетов).</p> <p>Можно сделать вывод, что каждый 2 или 3 человек заинтересуется в приобретении нашего устройства, так как увидит новую возможность не только повлиять на сохранение природы и природных ресурсов, но и принести пользу себе за счет экономии денежных средств и, возможно, повышение ежедневной активности (т.к. устройство собирает энергию из движений человека)</p>



ПАСПОРТ ПРОЕКТА

3 - Календарный план стартап-проекта		
Название этапа календарного плана	Длительность этапа, мес	Стоимость, руб
Разработка бизнес плана	1	40.000
Операционные затраты (зп)	1	400.000 x12
Разработка документации	2	2.000.000
Разработка макета и дизайна	1	1.000.000
Тестирование	1	100.000
Доработка	2	1.000.000
Подготовка к выпуску продукции	1	2.000.000
Продвижение	1	1.000.000
Закупка и поставка ресурсов	2	3.000.000
Итого	12	14.940.000

ПАСПОРТ ПРОЕКТА



4. Предполагаемая структура уставного капитала

Участники	Размер доли	%
Евдокина Екатерина	12500	25
Барботько Яна	12500	25
Кузина Майя	12500	25
Шагоян София	12500	25
Размер уставного капитала	12500	25



5. Команда страт-ап проекта

ФИО	Должность (Роль)	Вклад в работу	Возможные слабости
Барботько Яна	Творец, Дипломат	Динамичность, напористость. Сотрудничество, восприимчивость	Склонен к провокациям, нерешительность в спорных ситуациях
Евдокина Екатерина	Реализатор, Исполнитель	Дисциплинированность, консерватизм. Старательность, щепетильность	Склонен к чрезмерному беспокойству
Кузина Майя	Координатор, Генератор идей	Креативность, своеобразие, решает сложные вопросы	Игнорирует случайности
Шагоян София	Исследователь, Эксперт	Рассудительность, проницательность	Неумение воодушевлять других





LEAN CANVAS

1. Проблема * Наносимый экологии вред увеличивается из-за предпочтения использования много затратных и загрязняющих природу способов добычи энергии. * высокие затраты на электроэнергию растут с каждым кварталом.	4. Решение * Устройство с датчиками движения и встроенным аккумулятором, крепится на более подвижных частях тела человека (локтевой/коленный сустав), фиксирует движения, температуру и перерабатывает их в энергию, накапливая во встроенном носителе. * приспособление для передачи накопленной энергии от одного устройства к другому.	3. Уникальное ценностное предложение * Продукт позволит создать не только дополнительный источник энергии, но и даст возможность его пользователям расплачиваться за ее потребление в жилых помещениях не валютой, а накопленными вследствие ежедневной активности (Энерджи бонусами), тем самым поощряя их за предпочтение зеленой энергии и защиты экологии.	9. Нечестное преимущество * лицензия на новые технологии, эксклюзивные контракты, уникальным природным ресурсам. * патент на идею и ново созданный бренд.	2. Сегменты клиентов * Люди, проводящие активный образ жизни и поддерживающие экологичные способы добычи энергии и юри лица, желающие сократить использование электроэнергии.
	8. Ключевые метрики * Процент повторных заказов товаров и продление обслуживания. * Процент оттока после первой покупки (например, после первого квартала подписки). * Время жизни клиента в продукте — количество кварталов непрерывного использования на одного клиента.		5. Каналы * Реклама в соцсетях и интернете (СМИ). * Привлечение медийных личностей. * Информационные щиты. * Рассылки на почту...	
7. Структура расходов * Разработка и поддержка сайта 500 т.р. в месяц. * Маркетинг 300 т.р. в месяц.		6. Источники Доходов * Юридические и физические лица будут оформлять тех. обслуживание на квартал, а также приобретать сами устройства за позднее сформированную цену. (около 100.000 рублей)		

ВОЗМОЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ И СПОНСОРЫ



Коммерческие юридические организации и лица, в сфере общественного питания(Вкусно и точка, Бургер Кинг, Крошка-картошка и тп.)



Партнеры в сфере производства:



- **АО «ПКК Миландр»**, Зеленоград - (российский разработчик и производитель интегральных микросхем, электронных модулей, приборов и систем).



- **АО «МЦСТ»**, Москва – (российская частная компания, специализирующаяся на разработке: универсальных микропроцессоров; микроконтроллеров; управляющих вычислительных комплексов; оптимизирующих и двоичных компиляторов и операционных систем. Имеет опыт разработки супер-ЭВМ «Эльбрус»).



- **АО «Микрон»**, Зеленоград – (российская компания, производитель интегральных схем. Крупнейший производитель и экспортер микроэлектроники в России, центр экспертизы и технологический лидер российской полупроводниковой отрасли).

Технологии здоровой жизни



ВОЗМОЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ И СПОНСОРЫ

Спонсоры:



1) **Sitronics Group** — многопрофильная российская ИТ-компания. Sitronics Group специализируется на цифровой трансформации стратегических отраслей экономики России. Компания обладает широкой экспертизой: от производства собственного ИТ-оборудования до разработки и внедрения комплексных решений в области интернета вещей (IoT) и программного обеспечения.



2) **Электротехнический холдинг ERSO** — ведущее предприятие в сфере энергетики, ориентированное на комплексное оснащение и реализацию проектов нового строительства, реконструкцию и модернизацию объектов энергетики.



3) **МТС («Мобильные ТелеСистемы»)** — российская компания, предоставляющая телекоммуникационные услуги, цифровые и медийные сервисы в России, Армении и Белоруссии под торговой маркой «МТС».

Вышеперечисленные компании ищут стартапы и технологии по альтернативной энергетике.





ПЛАН ПЕРЕГОВОРОВ

1 этап переговоров: подготовка, разведка, планирование

- Подготовка к переговорам: выбираем место и время встречи.
- Определяем цель, которую мы хотим получить в результате переговоров. (заключение сделки, получение средств, соглашение о сотрудничестве).
- Составляем план разговора и репетируем наши главные аргументы, а также отработываем возможные возражения партнера.
- Формулируем партнерские пакеты, учитывая все пожелания спонсоров.
- Создаем официальными приглашениями.



ПЛАН ПЕРЕГОВОРОВ



2 этап переговоров: монологи и предложения

Презентация нашего проекта(20-25 мин)

Что должно быть в презентации:

-Инвестиционное предложение.

- Включает в себя краткое описание предложения, сумму, норму прибыли инвестора и схему выхода инвестора из проекта.

T30 проекта:

- Предварительные расчеты и копии документов.

-Бизнес-план проекта.

- Полное финансовое и рыночное обоснование проекта.

-Маркетинговые исследования.

- Исследования рынка отрасли инвестиционного проекта.

– Идея, цели и задачи события, его формат, риски.

– Аудитория мероприятия: общий объём, сегменты, описание каждого сегмента с позиции потребителя, задачи мероприятия.

– Информационное сопровождение: с какими СМИ работаете или планируете работать; онлайн-трансляция, видеоблогеры.

– Собственные информационные площадки: сайт, группы в соцсетях — объём трафика, посещаемость

– Возможные интеграции для партнёров.

– Команда организаторов: кто и почему организует мероприятие, опыт реализации других проектов или участия в них.

Вопросы- ответы от потенциальных партнеров/спонсоров (15-20 мин)



ПЛАН ПЕРЕГОВОРОВ

3 этап переговоров: обсуждение и торг

- Обсуждение предмета переговоров.
- Внимательно выслушиваем интересы второй стороны.
- Ищем общее решение, приводящее к компромиссу .

4 этап переговоров: принятие решения

Если решение не принято

-договориться о дальнейших действиях: возможных встречах или созвонах. Обозначьте сроки, когда вы вернётесь к обсуждению вопроса.

Если принято положительное решение

—подписываем подтверждающие документы: договор или соглашение прямо на встрече.



РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА

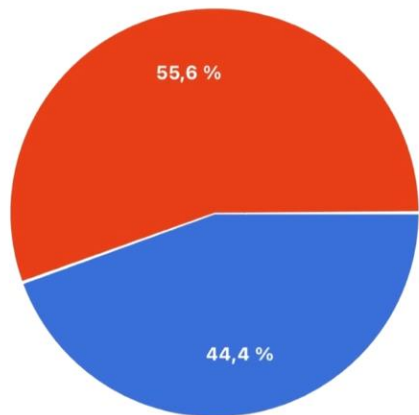


Слышали ли Вы о гаджетах, которые собирают энергию?

9 ответов



да
нет

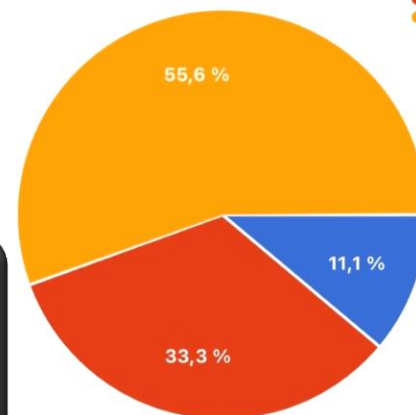


Является ли для вас проблемой - оплата электроэнергии ?

9 ответов



да
нет
когда как



Как Вы относитесь к зеленой энергии?

8 ответов

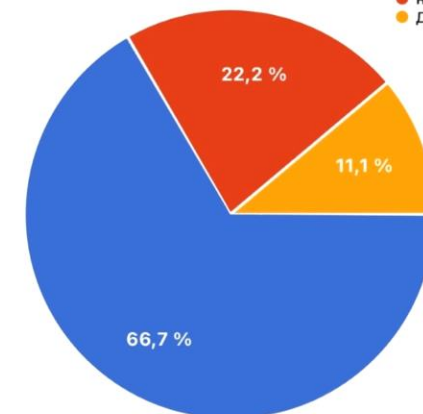
- 1 | Она разная: одни виды служат адекватно
- 4 | Положительно
- 2 | Положительно
- 1 | Не слышал

Считаете ли Вы актуальной идею оплачивать электроэнергию с помощью энергии вырабатываемой телом?

9 ответов



да
нет
Донорство?

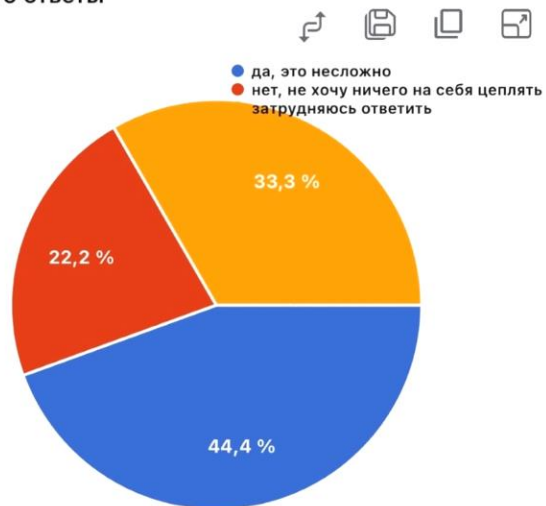




РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСА

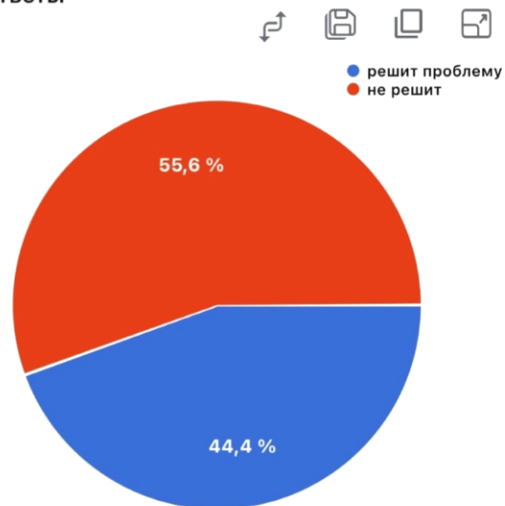
Готовы ли Вы носить на себе (на ногах, на руках) небольшое устройство с датчиком при ежедневной активности?

9 ответов



Как Вы думаете, оплата электроэнергии путем добычи из ежедневной активности поможет ли решить энергетическую проблему?

9 ответов



За какую стоимость Вы готовы приобрести данное устройство?

7 ответов

- 1 | От 50 тыс.
- 1 | 5.000
- 1 | до 20.000
- 1 | До 3000 при условии, что это поможе
- 1 | 0 рублей
- 1 | Затрудняюсь ответить
- 1 | 1500



КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ

Барботько Яна Александровна – 79161148172

Кузина Майя Андреевна – 89013590786

Евдокина Екатерина Александровна - 79161710521

Шагоян София Робертовна – 89998368950



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



Технологии здоровой жизни