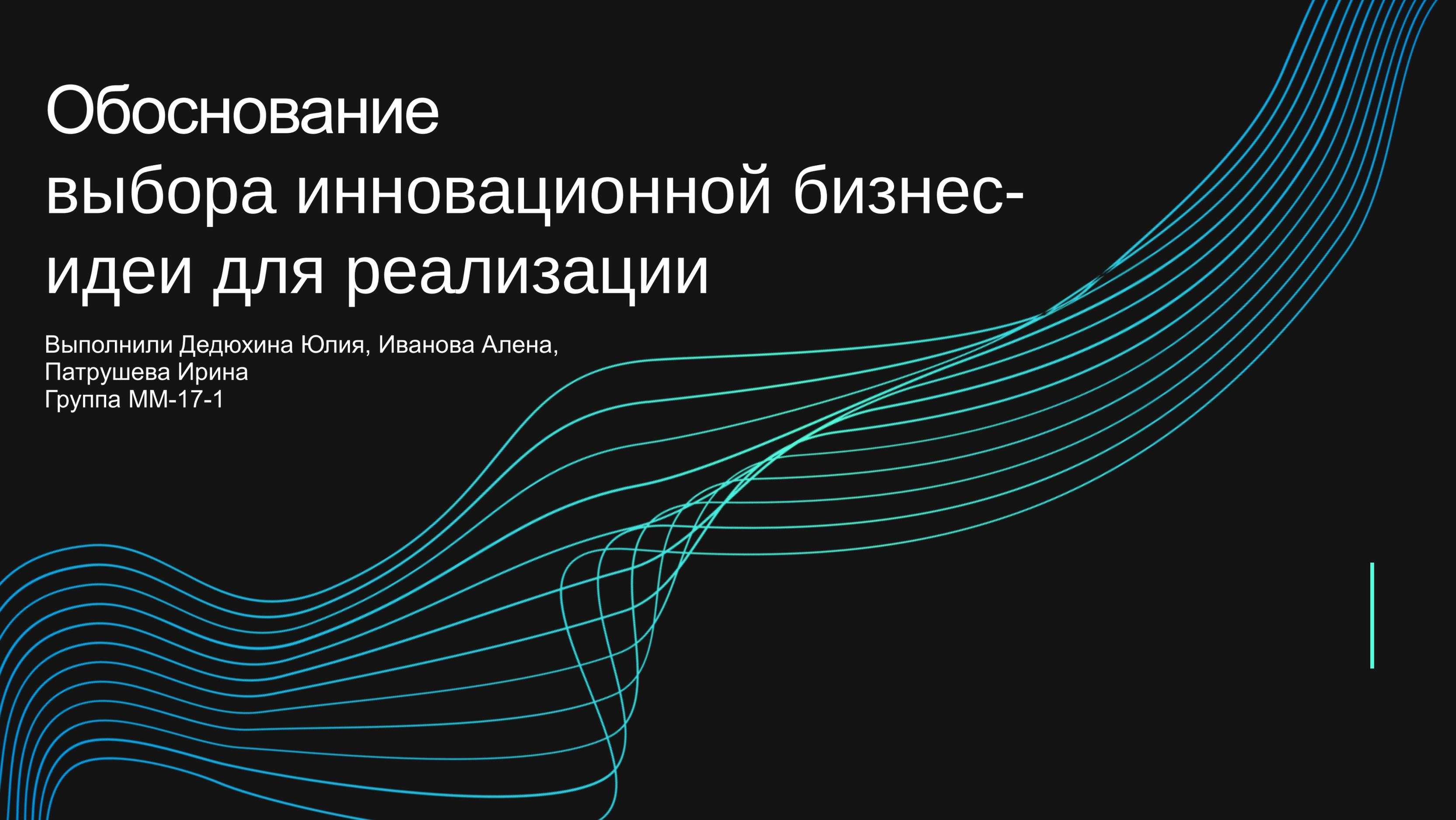
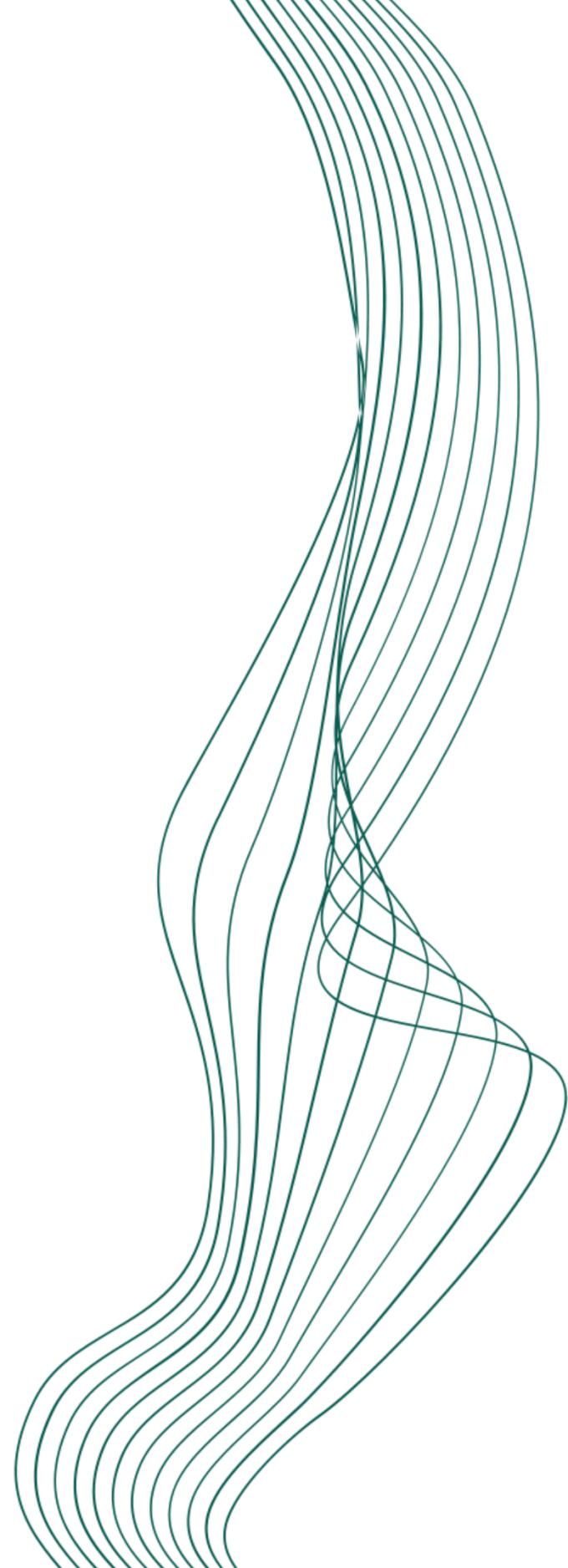


# Обоснование выбора инновационной бизнес- идеи для реализации

Выполнили Дедюхина Юлия, Иванова Алена,  
Патрушева Ирина  
Группа ММ-17-1



# Поиск и выбор инновационной бизнес-идеи



Бизнес-идея	Необходимое финансирование	Личный интерес к бизнес-идее	Спрос на товар/услугу	Сумма баллов
	1-больше, чем на другие идеи	1- не нравится	1-минимальный	
	2 – около среднего	2-нравится	2-средний	
	3 – меньше, чем на другие идеи	3-очень нравится	3-максимальный	
Бизнес-идеи, реализация которых поможет решить существующие проблемы города, региона, территории				
Роторная парковка	2	3	3	8
Роботы-грязеуборщики	2	2	1	5
Революционные теплицы	1	3	1	5
Стационарные солнечные батареи	3	2	2	7
Многоразовые памперсы	3	2	3	8
Троллейбусы, работающие на аккумуляторе	2	2	1	5
Воздушный трамвай (подвесная дорога)	1	3	3	7

# Описание бизнес-идей

- Роторная парковка- система стоянки автомобилей, в которой их перемещение совершается по криволинейной траектории. Этот вид парковки поможет эффективно использовать пространство, а следовательно избавиться от проблемы с нехваткой парковочных мест в нашем городе и упростить жизнь гражданам.
- Роботы-грязеуборщики необходимы в нашем городе, потому что, как известно, грязь и мусор-одна из основных проблем Екатеринбурга. Эти роботы будут собирать мусор и мыть асфальт, имея возможность работать круглые сутки и при любой погоде.
- Революционные теплицы помогут справиться с проблемой климатических условий, которые неблагоприятны во многих регионах для выращивания различного вида культур. В них будет поддерживаться необходимая температура весь год, а работать они будут от энергии солнца.
- Стационарные солнечные батареи будут установлены в места (деревни, села), где невозможно или очень затратно проводить электричество). Помогут людям справиться с отсутствием электричества без больших затрат и вреда для экологии. Актуально для России.
- Многоразовые памперсы. В первую очередь это экологично и менее затратно для потребителей. Они будут просты в использовании и в стирке.
- Троллейбусы, работающие на аккумуляторе. Инновационные троллейбусы с возможностью зарядки гаджетов, wi-fi, автономного управления. Провода не будут портить облик города, а троллейбусы будут проще в эксплуатации, а также станут наиболее привлекательным средством передвижения.
- Подвесная дорога. В России множество территорий, где очень сложно проложить дорогу в виду ландшафта, рек и т.д. Выходом из этой ситуации становится воздушный трамвай, где рельсы, подобно конструкции моста, «висят» в воздухе. Это улучшит транспортную сеть, а соответственно и инфраструктуру в России.

Бизнес-идея	Необходимое финансирование	Личный интерес к бизнес-идее	Спрос на товар/услугу	Сумма баллов
	1-больше, чем на другие идеи	1- не нравится	1-минимальный	
	2 – около среднего	2-нравится	2-средний	
	3 – меньше, чем на другие идеи	3-очень нравится	3-максимальный	
Бизнес-идеи, основанные на нововведениях, изобретениях, новинках в мире				
Сфера для погружения в иную реальность	1	1	1	3
Технолигия для зарядки гаджетов с помощью солнечной энергии	2	2	3	7
Дезинфицирующий бокс для предметов	3	2	3	8
Портативная лампа для удаления микробов	3	3	3	9
Доктор-сканер для людей и машин	1	3	3	7
Технология Face ID	2	1	2	5
Зубная щетка, прочищающая зубы за несколько секунд	2	3	3	8
Линзы с функцией переводчика	1	3	3	7

# Описание бизнес - идей

- Сфера для погружения в иную реальность- сфера образная кабина состоящая из гибких экранов. Человек попадая в эту кабину окунается в виртуальную реальность без использования дополнительных очков и приспособлений.
- Технология для зарядки гаджетов с помощью солнечной энергии- специальная технология встроенная в портативные устройства для зарядки телефонов и других гаджетов, берущая свою энергию от солнца с помощью солнечных батарей. Преимущества: удобство подзарядки прибора в любое время, независимость от электроэнергии, поддержка эко- трендов.
- Портативная лампа для удаления микробов- лампа мини формата, предназначенная для удаления вирусов и бактерий, а также дезинфекции любых поверхностей. Особо примечательна во время периода сезонных заболеваний и эпидемий, легкая в использовании и перемещении. Оказывает лечебный эффект.
- Доктор-сканер для людей – устройство сканирующее и определяющее физическое здоровье людей. Включает в себя также функцию сбора анализов и назначение предварительных мер лечения.
- Технология Face ID – технология для более масштабного пользования, которая будет актуальна для использования в банках и на пропускных пунктах.
- Зубная щетка, прочищающая зубы за несколько секунд- умная зубная щетка, которая делает чистку за вас. Имеет уникальную форму кисти и состоит из двух частей, которые одновременно очищают всю полость рта. Быстро чистит зубы, оказывая правильное давление на зубы и необходимый наклон ( все это определяется автоматически) .
- Линзы с функцией переводчика – линзы со встроенной нано-технологией, которая подключена к телефону через специальное приложение. Приложение синхронизирует речь человека и выводит её на линзу в качестве субтитров. Также технологии в линзе сканируют иностранные тексты и через приложение переводят их на необходимей язык.

Бизнес-идея	Необходимое финансирование	Личный интерес к бизнес-идее	Спрос на товар/услугу	Сумма баллов
	1-больше, чем на другие идеи	1- не нравится	1-минимальный	
	2 – около среднего	2-нравится	2-средний	
	3 – меньше, чем на другие идеи	3-очень нравится	3-максимальный	
Бизнес-идеи, основанные на хобби				
Робот, поливающий растения	3	2	3	8
Автоматический очиститель для обуви за 10 секунд	2	2	1	5
Смарт одежда с функциями подогрева и охлаждения	1	3	2	6
Автоматический мангал	2	2	2	6
Смарт сад для дома	2	3	3	8
Смарт ручка с бесконечным количеством цветов	1	2	2	5
Интеллектуальная кость для собаки	2	2	2	6

---

Робот, поливающий растения представляет собой маленькое устройство, которое крепится к горшку растения и, черпая воду из стоящего рядом резервуара с водой, поливает растение в соответствии с соответствующими нормами для определенного типа. Данное устройство предполагает экономию времени и нервов для любителей зеленых растений дома.

---

Автоматический очиститель для обуви – устройство, с помощью которого человек может очистить свою обувь за 10 секунд. Устройство позволяет очищать обувь как в химчистках в домашних условиях за счет инновационной щетки и специального химического состава, экономя время и деньги потребителей.

---

Смарт одежда с подогревом в зимний период и охлаждением в летний – незаменимые инновационные вещи в будущем для каждого человека, кто любит комфорт во время прогулок, а также ценит собственное здоровье.

---

Автоматический мангал предполагает инновационное устройство, которое само контролирует процесс приготовления блюд на мангале. Например, крутит шампура в определенном темпе для достижения выбранной степени прожарки блюда.

---

Смарт сад для дома – выглядит как инкубатор, который создает микроклимат для выращивания разного рода культур в домашних условиях. Кроме этого, он подключается к смартфону, таким образом имеется возможность регулировать интенсивность света, температуру воздуха, влажность, уровень воды и т.д., что позволяет выращивать растения круглый год.

---

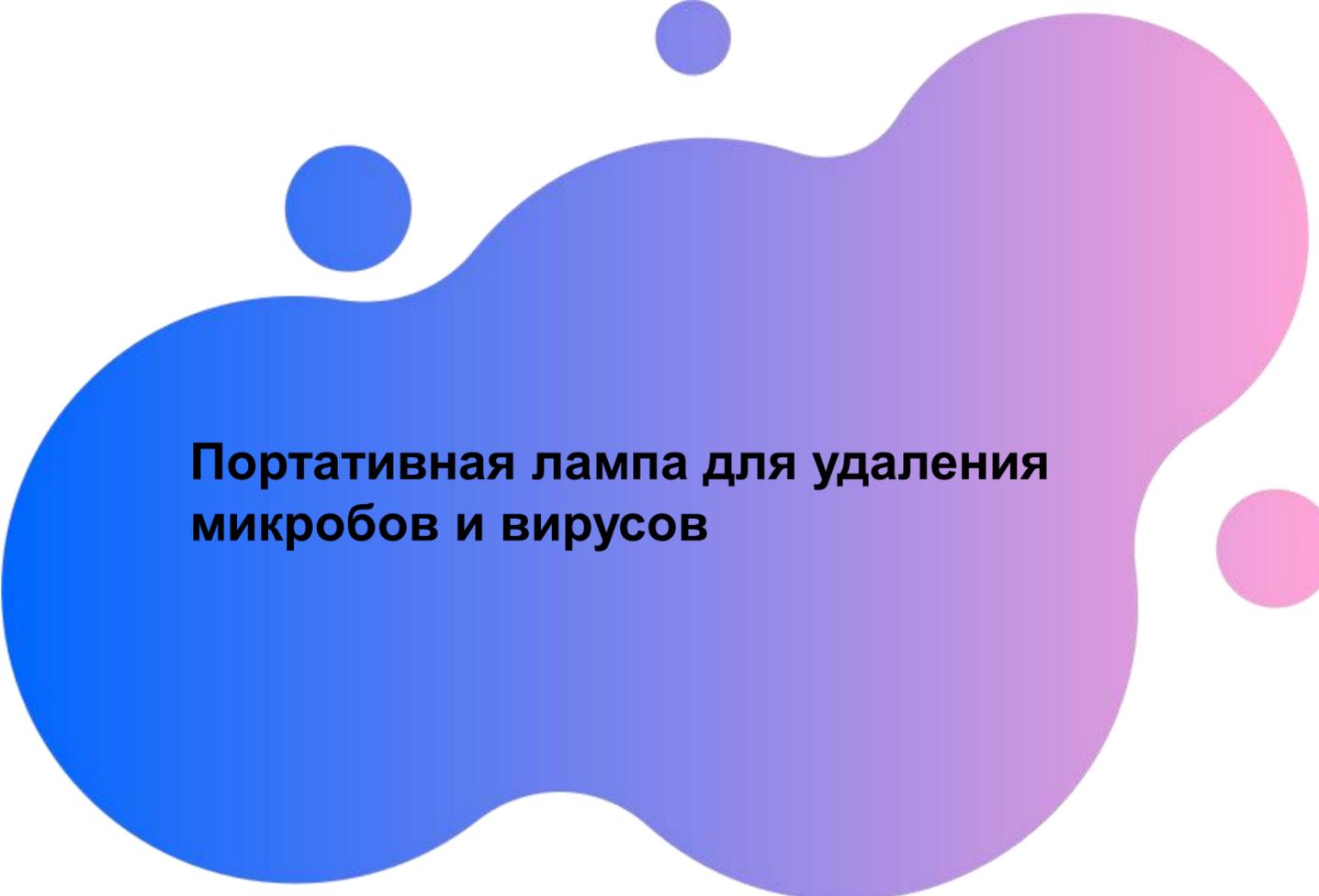
Смарт ручки предполагают технологию, которая дает возможность синхронизировать понравившийся цвет на любом предмете с цветом ручки и далее становится возможным писать или рисовать именно этим цветом. Данное устройство позволяет максимально способствовать творческим способностям людей.

---

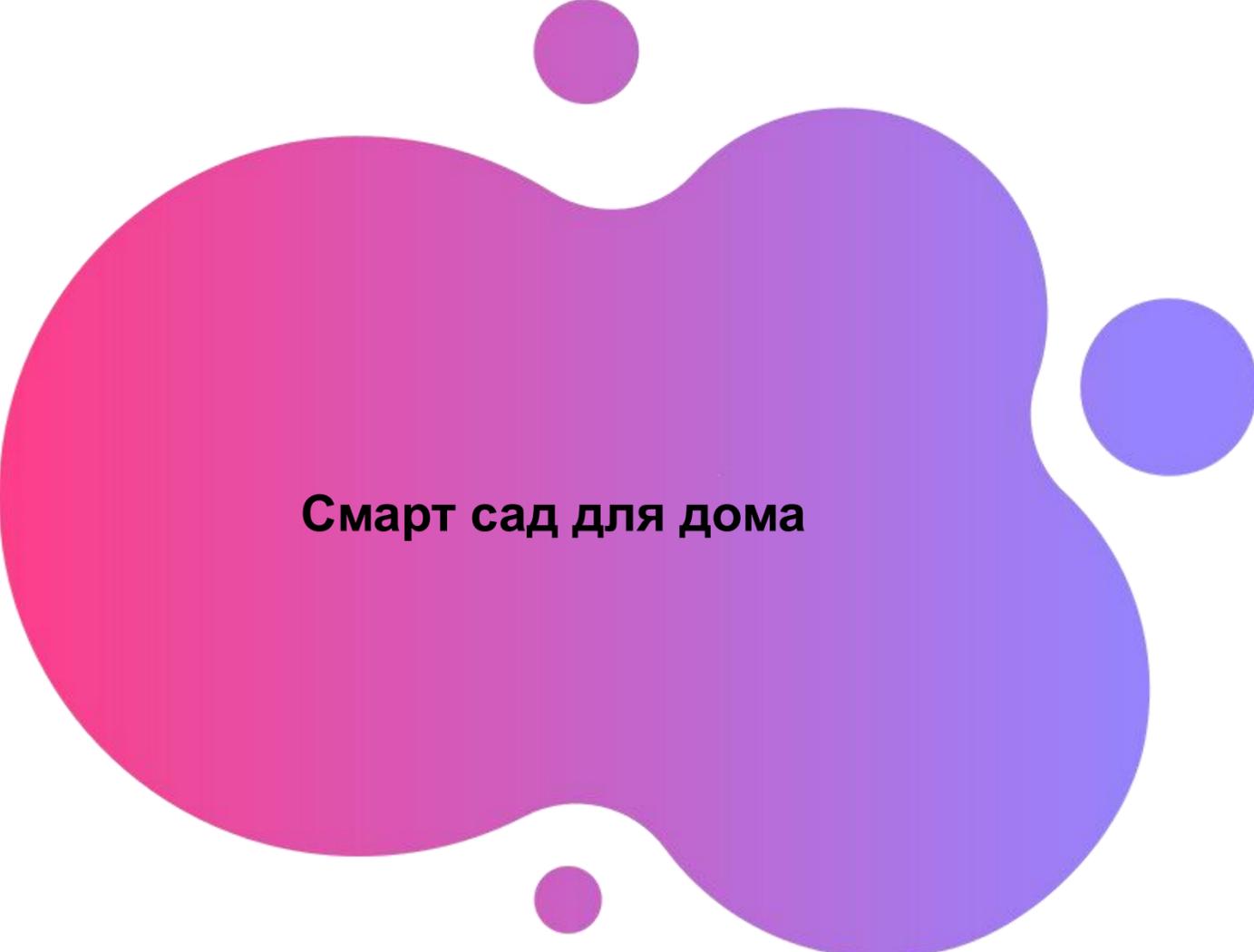
Интеллектуальная кость – предмет для домашних питомцев, который способствует их развлечению, когда владельцев нет дома. Данная кость может двигаться, а также из нее в определенные моменты могут высыпаться лакомства для поддержания интереса домашних питомцев.

---

# Выбранные бизнес-идеи



**Портативная лампа для удаления  
микробов и вирусов**



**Смарт сад для дома**

# Социальная и экономическая значимость идей



# Смарт сад для дома

## Социальная значимость



Выращивание и последующее употребление в пищу органических продуктов без вредных веществ

Самореализация, воспитание полезных привычек

Эстетическое удовольствие

Способ досуга

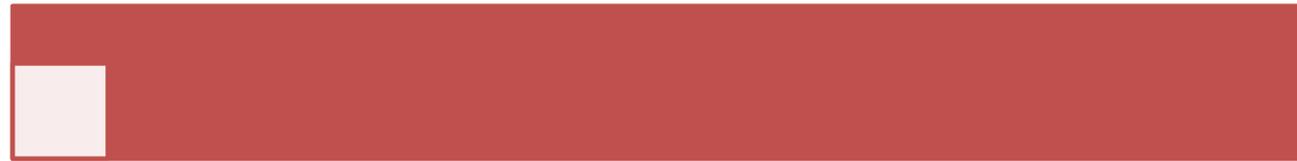
## Экономическая значимость



Экономия средств на выращиваемые продукты питания

# Портативная лампа для удаления микробов и вирусов

## Социальная значимость



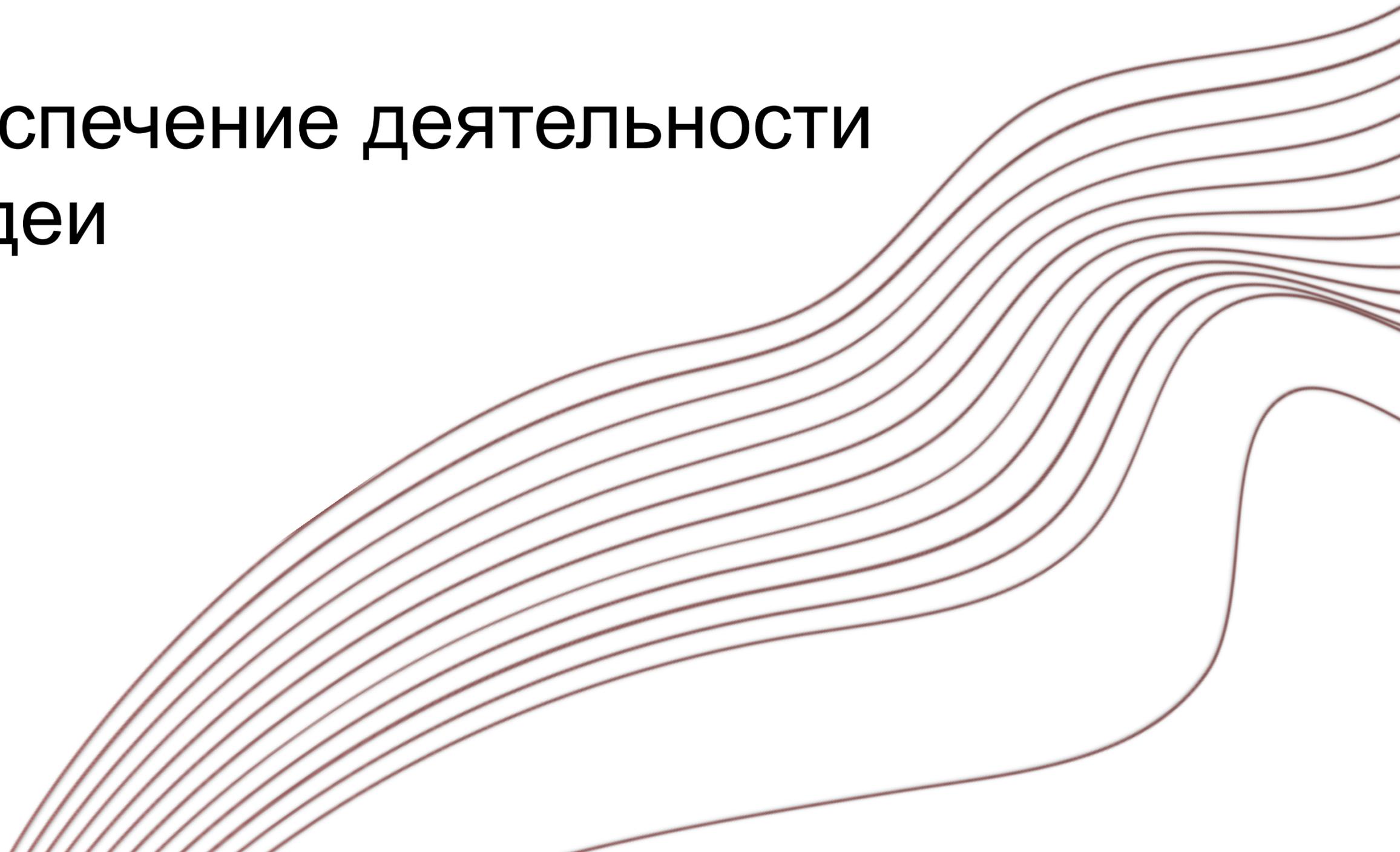
- В условиях борьбы с эпидемией это необходимо для уменьшения вероятности заразиться вирусом и в последствии передать его другим
- Чувство защищенности
- Средство гигиены
- Улучшение экологической обстановки
- Возможность оперативного лечения

## Экономическая значимость



- Экономия средств на средства дезинфекции за счет долгосрочного срока пользования

**Правовое обеспечение деятельности  
для каждой идеи**



# Смарт сад для дома

Вид нормативных документов	Название №, дата
ФЗ, постановления	1. Федеральный закон « О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями от 28.07.2012 №133-ФЗ)
	2 Федеральным законом от 27 декабря 2002 г. N 184-ФЗ «О техническом регулировании»
ГОСТы, СанПиНы	1. ГОСТ Р 1.0-2004 "Стандартизация в Российской Федерации. Основные положения"

# Портативная лампа для удаления микробов и вирусов

## Вид нормативных документов

## Название №, дата

ФЗ, постановления

1 Федеральный закон « О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями от 28.07.2012 №133-ФЗ)

2 Приказ Минздрава России от 14.09.2012 №175н «Об утверждении Порядка осуществления мониторинга безопасности медицинских изделий» (зарегистрирован Минюстом России 25.12.2012 №26356)

3 «Порядок проведения мониторинга безопасности медицинских изделий для производителей» (вместе с "Порядком проведения мониторинга безопасности медицинских изделий для производителей (держателей регистрационных удостоверений) медицинских изделий"), разработанный Росздравнадзором

4 Приказ Минздрава России от 20.06.2012 №12н «Об утверждении Порядка сообщения субъектами обращения медицинских изделий обо всех случаях выявления побочных действий, не указанных в инструкции по применению или руководстве по эксплуатации медицинского изделия, о нежелательных реакциях при его применении, об особенностях взаимодействия медицинских изделий между собой, о фактах и об обстоятельствах, создающих угрозу жизни и здоровью граждан и медицинских работников при применении и эксплуатации медицинских изделий»

ГОСТы, СанПиНы

1. ГОСТ Р 8.760-2011 ГСИ. Измерение энергетических и эффективных характеристик ультрафиолетового излучения бактерицидных облучателей. Методика измерений

# Шансы и риски



# Смарт сад для дома

## Шансы

Высокий уровень урбанизации

Экологические тенденции

НТП

Режим самоизоляции: многие люди проводят очень много времени дома

Короткий дачный сезон в России и в странах с подобными климатическими условиями

Выход на рынок ЕС

## Риски

Смена предпочтений

Падение доходов

Низкая рентабельность

Глобальное потепление

Вид шанса	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка	Меры по развитию компании	
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Слабое (0,1-0,25)	Среднее (0,3-0,65)	Благоприятное (0,7-1)	RxV		
Высокий уровень урбанизации			9			0,9	8,1	<p>Маркетинговая стратегия с упором на экологические тенденции, размещение в городских местах с большой проходимостью. Кроме этого, сертификация на основе стандартов ЕС и использование передовых современных технологий.</p>	
Экологические тенденции			8			0,7	5,6		
НТП			9			0,8	7,2		
Режим самоизоляции: многие люди проводят очень много времени дома		5				0,7	3,5		
Короткий дачный сезон в России и в странах с подобными климатическими условиями		6			0,62		3,72		
Выход на рынок ЕС		4			0,5		2		
<b>Итого</b>							<b>30,12</b>		

Вид риска	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка	Меры по минимизации
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Допустимое (0,1-0,25)	Критическое (0,3-0,65)	Катастрофическое (0,7-1)	RxV	
Смена предпочтений		6				0,8	4,8	Сокращение издержек, оптимизация производства
Падение доходов			10			0,8	8	
Низкая рентабельность			7			0,8	5,6	
Глобальное потепление			10	0,25			2,5	
<b>Итого</b>							<b>20,9</b>	

# Портативная лампа для удаления микробов и вирусов

## Шансы

Высокий спрос на антисептические средства

Тенденции заботы о здоровье

Сезонные заболевания

## Риски

Краткосрочная тенденция

Сезонный спрос

Долговременность использования

Вид шанса	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка	Меры по развитию компании
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Слабое (0,1-0,25)	Среднее (0,3-0,65)	Благоприятное (0,7-1)	RxV	
Высокий спрос на антисептические средства			9			0,8	7,2	Выпуск товара в «пики» спроса
Тенденции заботы о здоровье			7		0,65		4,55	
Сезонные заболевания			7			0,8	5,6	
<b>Итого</b>							<b>17,35</b>	

Вид риска	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка	Меры по минимизации
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Допустимое (0,1-0,25)	Критическое (0,3-0,65)	Катастрофическое (0,7-1)	RxV	
Краткосрочная тенденция			8		0,65		5,2	Для продажи в не сезон необходимо иметь маркетинговую стратегию и качественные рекламные компании с упором на экологию и здоровье людей, а также возможно позиционирование товара в качестве аксессуара, необходимого на каждый день
Сезонный спрос			8		0,5		4	
Долговременность использования			9	0,25			2,25	
<b>Итого</b>							<b>11,45</b>	

# Общие выводы

1. Исходя из анализа бизнес-идей был выбран для дальнейшей работы Смарт-сад, несмотря на то, что портативная дезинфицирующая лампа требует меньше средств для финансирования, прогнозируется, что спрос на неё будет кратковременный.
2. Смарт-сад – это действительно инновационная идея, которая очень хорошо соответствует современным тенденциям, связанными с экологией, органическими продуктами и правильном питании.
3. Для снижения рисков будет разрабатываться маркетинговая стратегия с упором на экологические тенденции, правильное питание и органические продукты; размещение продаж в городских местах с большой проходимостью, представления продукта в различных размерах для групп населения с разным доходом. Кроме этого, сертификация на основе стандартов ЕС и использование передовых современных технологий для возможности интернационализации бизнеса, потому что рынок Европы для данного продукта является очень привлекательным.



# **STEP (STEER)-анализ выбранной инновационной бизнес-идеи**

**Россия**

Факторы среда	Знак влияния	Бальная оценка	Вес	Важность	Критический синтез или разработка решения
	(+/-)	(1-9)	$\Sigma=1$	ЗнакХбаллХвес	
<b>Социальные</b>					
Уровень урбанизации (73% городского населения)	+	8	0,06	0,48	Оптимизация издержек
Средняя заработная плата (низкая з/п в России – 42000 рублей)	-	4	0,05	-0,20	
Изменение вкусов, мода (экостиль)	+	9	0,07	0,63	
Базовые ценности (самореализация и безопасность выращиваемых продуктов)	+	7	0,04	0,28	
<b>Технологические</b>					
Развитие производственных технологий	+	8	0,04	0,32	Запатентовать технологию
Появление новых материалов (позволит сократить издержки)	+	8	0,04	0,32	
Патенты	+	6	0,04	0,24	
Доступ к технологиям (возможность копирования)	-	8	0,06	-0,48	
Влияние Интернета (возможность подключения гаджетов к Смарт саду)	+	9	0,05	0,45	
<b>Экономические</b>					
Инвестиционный климат в отрасли (неразвита отрасль высоких технологий в России)	-	8	0,05	-0,40	Участие в инновационных выставках для привлечения инвесторов
Курс Валют (в разрезе сырья и комплектующих, так как большая их часть будет закупаться за границей, рубль – одна из самых волатильных валют)	-	9	0,07	-0,63	Поиск поставщиков в России и странах ЕАЭС
Появление новых конкурентов (из стран с наиболее развитым сектором высоких технологий, н-р Китай)	-	9	0,06	-0,54	Дифференциация продукта, инструменты маркетинга
Емкость рынка (каждый третий человек в России не имеет огорода и хочет выращивать свежие продукты без химикатов)	+	7	0,04	0,28	

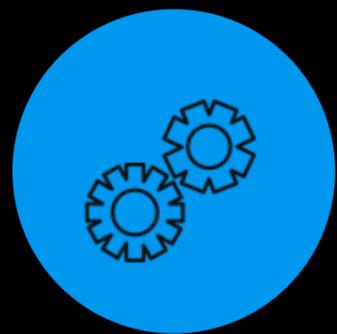
Факторы среда	Знак влияния (+/-)	Бальная оценка (1-9)	Вес $\Sigma=1$	Важность ЗнакХбаллХвес	Критический синтез или разработка решения
<b>Экологические</b>					
Отношение общественности к экологическим проблемам (через позиционирование, продвигая идею экологичности продукции и создавая продукт с долгим сроком использования, имеем положительное восприятие в «черном ящике» клиентов)	+	7	0,05	0,35	
<b>Политические</b>					
Конкурсы спартапов, которые организывает государство	+	6	0,03	0,18	
Кредитная политика (высокая ставка процента по кредитам по сравнению с развитыми странами)	-	7	0,06	-0,42	Избегать займов
Налогообложение (58 место в рейтинге Doing Business – слабое место России)	-	7	0,07	-0,49	
Политическая стабильность (20 лет один президент)	+	7	0,05	0,35	
Уровень коррупции государственного аппарата	-	9	0,07	-0,63	
<b>Итого</b>			1		

# Выводы STEEP-анализа

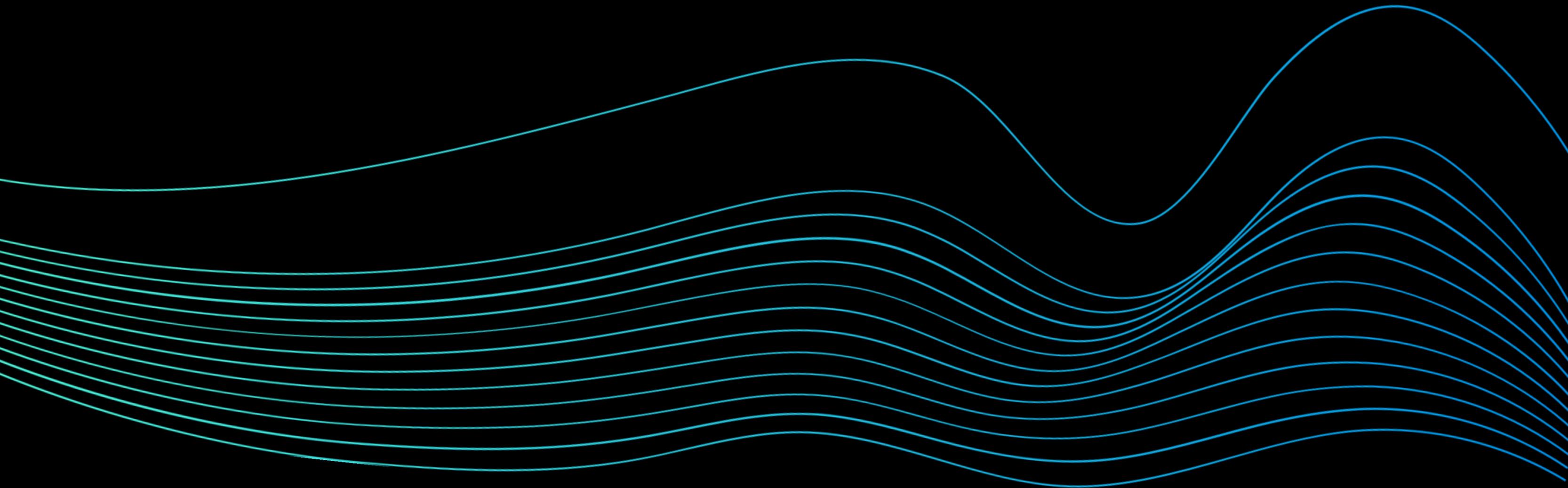
1. В группе социальных факторов наиболее влиятельными являются уровень урбанизации и изменение вкусов, мода. Концепция продукта заключается в том, что мы предлагаем людям выращивать органическую продукцию в квартирах у себя дома. По причине того, что в стране высокий уровень урбанизации, спрос на продукцию будет высокий. Мода на экостиль и органические продукты будет способствовать продажам.
2. В группе технологических факторов наиболее влиятельными оказались факторы влияния интернета и доступ к технологиям. Это связано с инновационной природой нашего продукта. Влияние интернета является положительным, так как появляется возможность управления Смарт-садом от смартфона, что является нашей главной особенностью; тогда как влияние доступа к технологиям – отрицательно, потому что появляется риск копирования технологии и появления конкурентов.
3. В группе экономических факторов наиболее влиятельным оказался курс валют – при обесценении рубля стоимость материалов подорожает, соответственно, увеличится конечная стоимость для потребителей, что скажется на конкурентоспособности товара. Также появление новых конкурентов – один из наиболее влиятельных факторов.
4. Экологический фактор является наименее влиятельным, так как экологические нормы в России низкие. Так, у нас появляется возможность влиять на сознание потребителей, поддерживая обеспокоенность экологической ситуацией и предлагать возможность выращивания органической продукции без вреда для экологии.
5. Наиболее влиятельными политическими факторами являются налогообложение и уровень коррупции. Налоги – одна из крупнейших статей расходов любого предприятия в России. Коррупция – важнейшая проблема России, из-за которой существуют множество рисков, например, закрытия предприятия.

# Общие выводы STEEP-анализа

1. Один из факторов, оказывающих наиболее негативное влияние на развитие и воплощение бизнес-идеи Smart-Сад, является курс валют, потому что основные комплектующие планировалось заказывать за рубежом, для нивелирования этого фактора необходимо искать поставщиков на внутреннем рынке и среди стран-участников ЕАЭС.
2. Также негативное влияние способны оказывать конкуренты, заимствующие технологию Smart-Сада и в последствии продающую по более низкой цене, для этого необходимо запатентовать технологию, а также дифференцировать продукт, используя инструменты маркетинга.
3. Учитывая невысокий уровень заработной платы в стране, необходимо представлять продукт в различных размерах для групп населения с разным доходом
4. Необходимо избегать займов для финансирования проекта, а вместо этого принимать участие в конкурсах инновационных стартапов для привлечения инвесторов.
5. Некоторые из негативных факторов (налогообложение, коррупция) очень сложно нивелировать, поэтому стоит пытаться принять их.
6. Опираясь на вышесказанное, можно сделать вывод, что среда является умеренно агрессивной.



# SWOT-анализ инновационной бизнес-идеи



# Конкурент - Умный сад «Click and Grow Smart Garden 9»



energy efficient LED grow lights  
with optimised spectrum for greater yields



The all-in-one solution for fresh homegrown food.

Сравнительный критерий товара/услуги	Сильная (S)			Нейтральная (N)	Слабая (W)		
	+1	+2	+3	0	-3	-2	-1
1. Функционал		+					
2. Дизайн		+					
3. Срок службы	+						
4. Дополнительные услуги			+				
5. Ассортимент		+					
6. Энергопотребление							+
7. Цена							+
Общая сумма +8							

# 1 Функционал

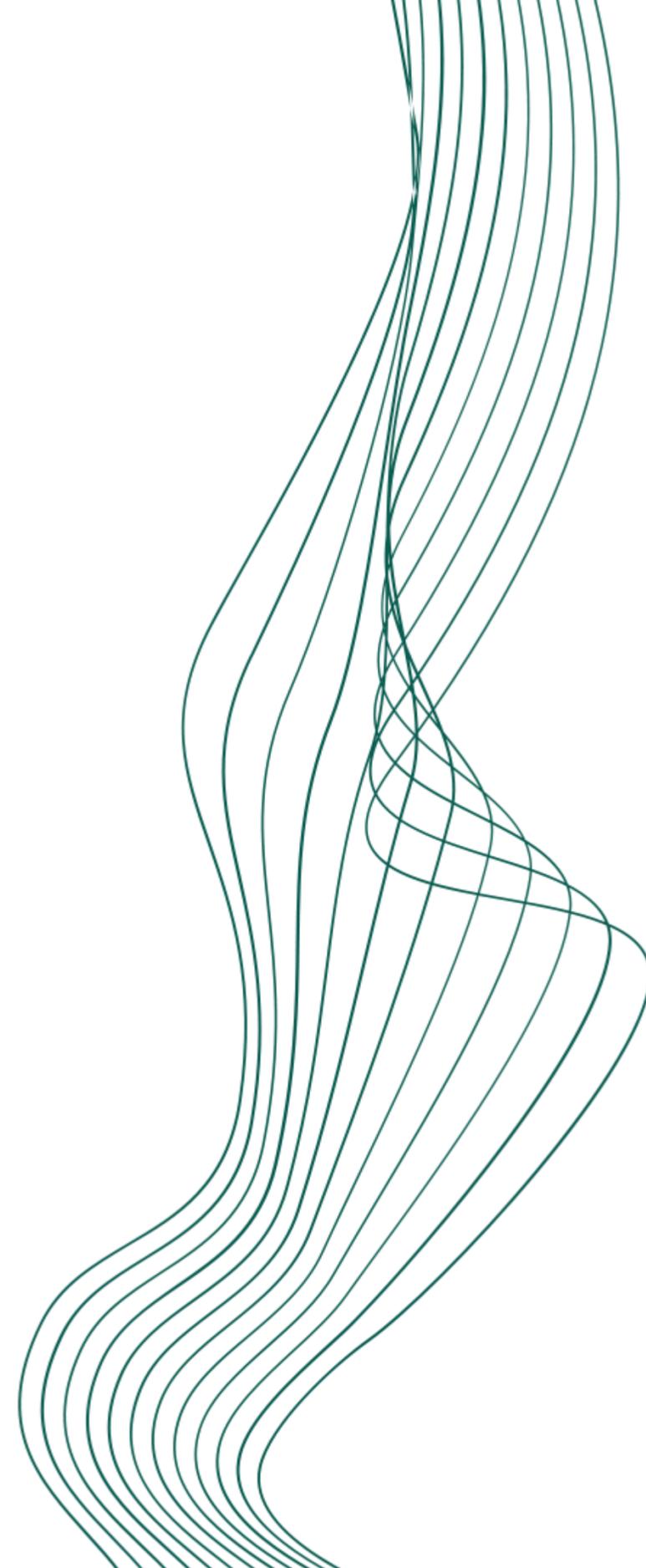
## Новые технологии и инновации

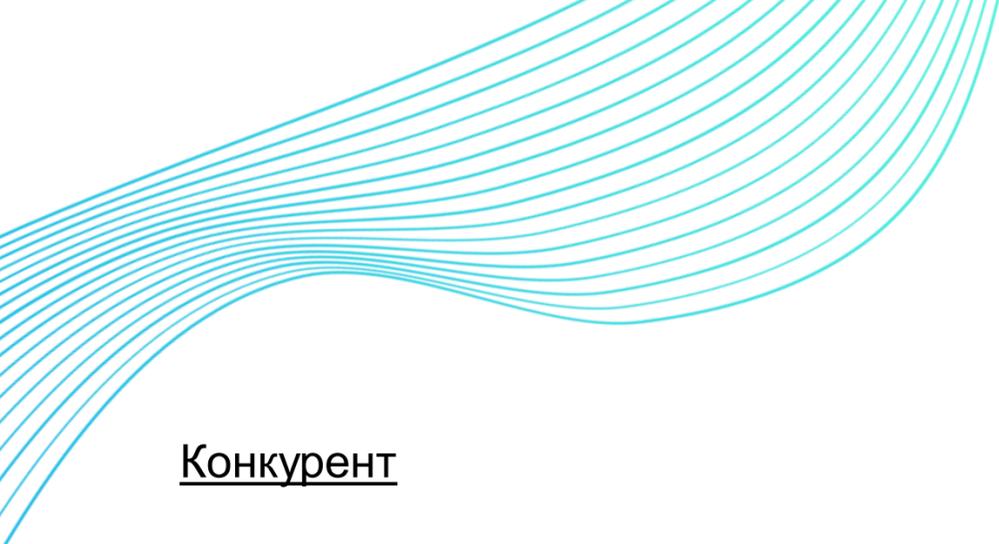
### Конкурент

В системе Умный сад от Click and Grow есть всё, что необходимо для нормального роста растения: особый грунт с семенами растений, оптимальное количество удобрений, находящихся уже в грунте, источник света, и программное обеспечение, обеспечивающее правильный полив и рост растений в горшках. Всё, что нужно сделать покупателям — это установить капсулы с семенами в систему Умный сад, налить необходимое количество воды и подключить к электросети.

### Smart Garden

Помимо основных функций, необходимых для выращивания растений, в Smart Garden используется технология формирования *микrokлимата* под стеклом для экзотических растений, которые не растут в условиях комнатной температуры.





# 1 Функционал

## Новые технологии и инновации

### Конкурент

Основную работу по выращиванию растений берёт на себя микрочип с уникальным программным кодом, который знает что необходимо для роста каждому растению. Микрочип с программой обеспечивают условия для растений, самостоятельно определяя когда необходимо полить растение, а когда подать удобрения.

Умный Сад оснащен встроенным источником света нового поколения. Инновация здесь состоит в том, что свет фокусируется в луч высокой плотности. Светодиодная лампа обеспечивает растения расширенными спектрами света, которые стимулируют рост. Благодаря усовершенствованной конструкции лампы растения могут расти высоко. Кроме всего прочего, LED лампа имеет предустановленный цикл работы и выключится автоматически в определенное время, которое отсчитывается в момент включения лампы в розетку. Также она является индикатором наличия воды в контейнере — если лампа замигала, значит необходимо долить воды.

### Smart Garden

Всеми функциями, имеющимися у конкурента, обладает наш продукт; помимо этого Smart Garden обладает встроенным компьютером с возможностью подключения по Wi-Fi. Инновация состоит в том, что у покупателей есть возможность подключиться к своему Smart Garden через смартфон, скачав приложение. Теперь не нужно быть рядом с устройством, чтобы отслеживать все необходимые задачи по уходу за садом. Приложение будет в режиме реального времени отправлять обновления статуса сада: оно предупредит, если для сада требуется больше воды, больше питательных веществ и если какие-либо переменные факторы среды слишком высоки или низки для растений. Если садоводам необходимо уехать на какое-то время, то при включении режима «Не дома» сад автоматически замедлит рост растений и будет заботиться о них. В приложении также есть подборка рецептов для каждого растения, которое выращивает обладатель сада. Покупатели смогут заказать дополнительные капсулы с семенами и удобрения, используя приложение.

## 2 Дизайн



Умный сад «Click and Grow Smart Garden 9» представлен в трех цветах: белый, черный и бежевый и имеет, по нашему мнению, «дешевый» вид из-за пластикового корпуса и пластиковой лампы белого цвета.

Этот дизайн – воплощение искусственного, он не ассоциируется с экологией и природой и ломает концепцию умного сада как такового.



Наш Smart Garden имеет утонченный и минималистичный дизайн; его корпус будет выполнен из дерева и представлен в трех цветах (клен, вишня, грецкий орех). Это дизайнерское решение не противоречит задумке и концепции умного сада, соответствует экостилю.

Более того, Smart Garden, благодаря минималистичному дизайну, сможет стать частью любого интерьера.

## 3 Срок службы

Умный сад Click and Grow Smart Garden 9 имеет непрочный материал из пластика и неразборную поверхность, что делает его срок службы весьма коротким. Как указано в характеристике товара, его гарантия составляет от 2 недель до 5 лет.

Наш Smart сад благодаря органичным материалам и передовым технологиям прослужит долгие годы. Он изготовлен из толстого прозрачного акрила, безопасного пластика и анодированного алюминия.

Гарантия от 1 до 7 лет, корпус Smart сада - сборный, что позволяет заменить деталь при поломке.

Smart сад будет производиться с учетом всех стандартов качества и надлежащим присмотром экспертов.

## 4 Энергопотребление

Умный сад Click and Grow Smart Garden 9 оснащен встроенным источником света нового поколения. Безвредного для глаз и потребляющего всего 6 Вт. Кроме всего прочего, LED лампа имеет предустановленный цикл работы и выключится автоматически в определенное время, которое отсчитывается в момент включения лампы в розетку, что позволяет экономить энергию.

Smart сад будет потреблять больше энергии за счет больших габаритов изделия и постоянного контроля климата и водного баланса. Также дополнительные затраты энергии потребуются на мониторинг состояния растения и передачи данных в приложение + управление через приложение. Днем сад будет потреблять около 100Вт энергии (столько же как одна лампа накаливания), вечером при режиме энергосбережения и выключенном свете потребление составит около 10 Вт.

## 5 Дополнительные услуги

Click and Grow Smart Garden 9 имеет небольшой выбор выращиваемых растений (томаты черри, базилик, зеленый салат и еще несколько видов мелких растений), представленных в виде капсул с семенами и удобрением. Цена за три капсулы 1790р

Smart сад имеет более разнообразный ассортимент растений, который предполагает как мелкие растения, так и крупные. Также потребитель сможет приобрести не только обычные растения, но и редкие и интересные семена (листья тысячелистника и китайские травы).

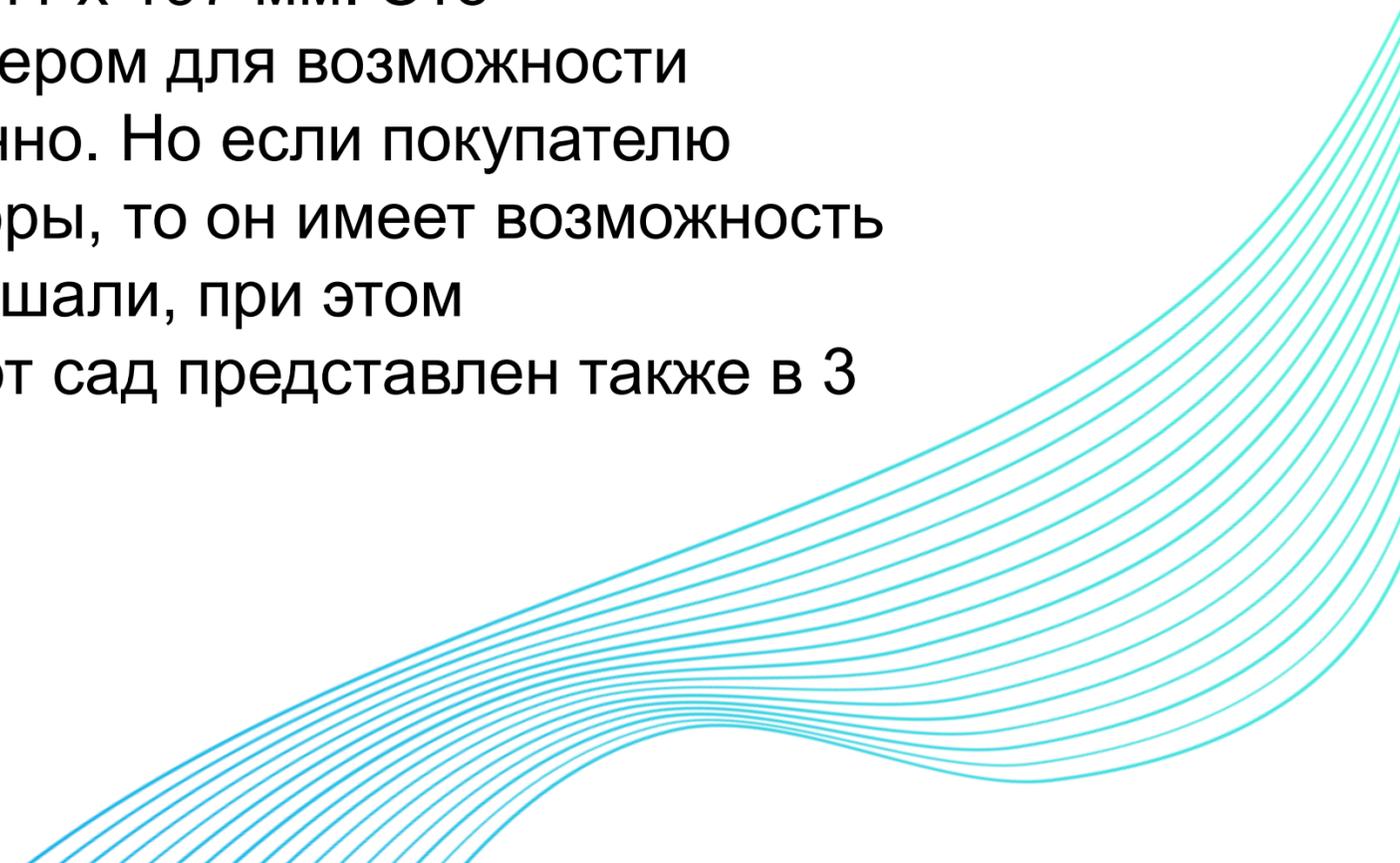
Наши семена будут более доступны для покупателя по цене. Также покупатель сможет заказать пустые капсулы для того, чтобы выращивать растения, которые мы не предлагаем, или при недоверии к продаваемым нами капсулам данная услуга будет также актуальна. Для обладателей Smart сада будет доступна покупка дополнительных и недостающих элементов сада.



## 6 Ассортимент

Ассортимент конкурента представлен в единственном виде, который предполагает наличие 9 ячеек для семян, возможность выбора из 3 цветов (черный, белый и бежевый), корпус размером 400-590 x 605 x 185 мм.

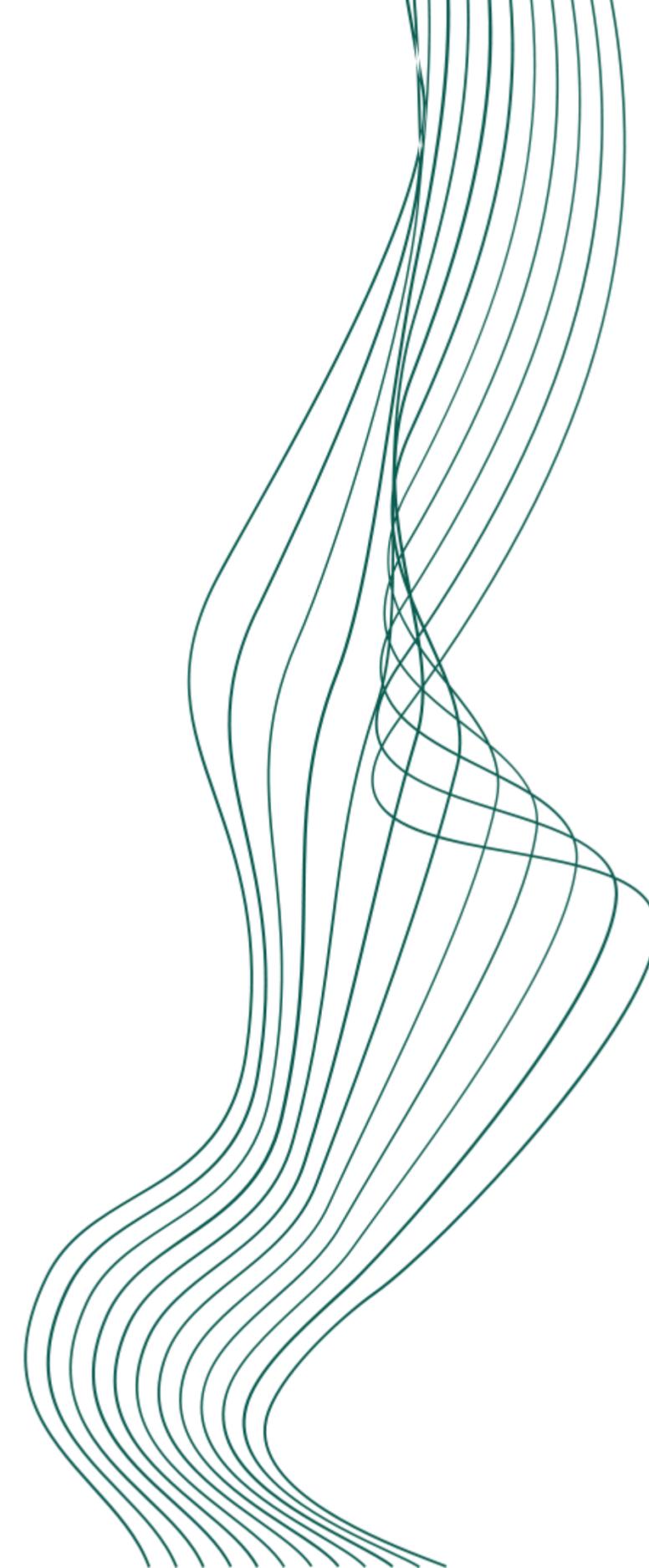
Ассортимент смарт сада включает в себя 3 размера: маленький, средний и большой с количеством ячеек 39, 57, 84 соответственно. При том, что маленький вариант примерно равен размеру конкурента 559 x 711 x 197 мм. Это объясняется тем, что ячейки сделаны меньшим размером для возможности выращивания большего количества трав одновременно. Но если покупателю необходимо вырастить и травы, и, например, помидоры, то он имеет возможность засеять семена так, чтобы растения друг другу не мешали, при этом неиспользуемые ячейки закрываются крышкой. Смарт сад представлен также в 3 цветах



# 7 Цены

Цена конкурента - 20990 руб.

Цена Smart сада предполагается быть: 23890 за маленький размер, 28790 за средний и 36490 за большой.



# Общие выводы SNW-анализа

1. В качестве сильных сторон компании можно выделить:

- Функционал
- Дизайн
- Срок службы
- Дополнительные услуги
- Ассортимент

2. В качестве слабых сторон:

- Цена
- Энергопотребление

Нейтральных сторон не обнаружено

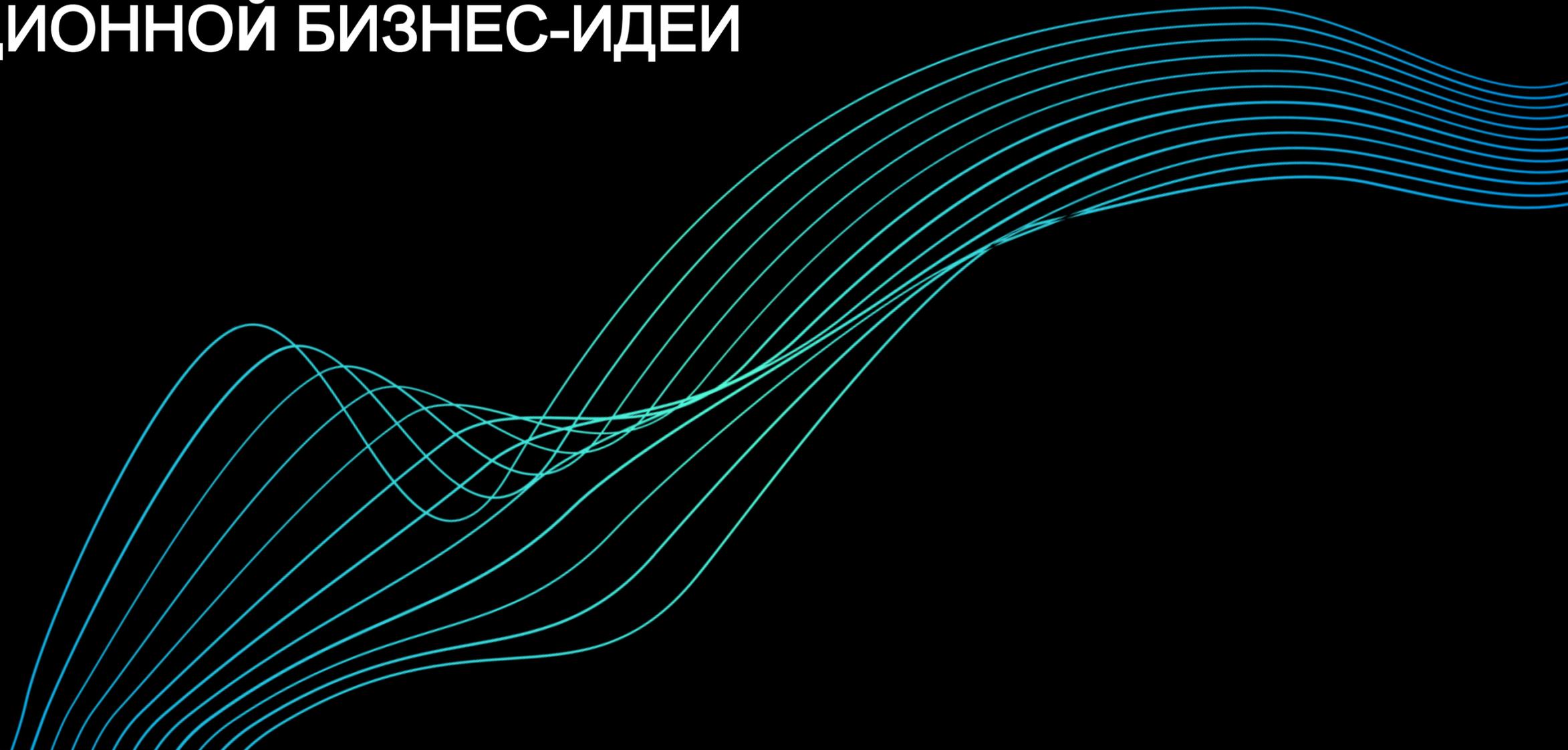
Выявленные слабые и сильные стороны можно использовать как фактор для позиционирования компании, продвижения товаров на рынке, а также при конкурентной борьбе. Мы будем позиционировать Smart сад как продукт более высокого класса. Более того, наши слабые стороны обусловлены нашими сильными сторонами, которые необходимо поддерживать.

Можно сделать вывод, что Smart сад имеет конкурентные преимущества у Click and Grow, и несмотря на схожесть технологий, два этих товара принадлежат разным ценовым группам.

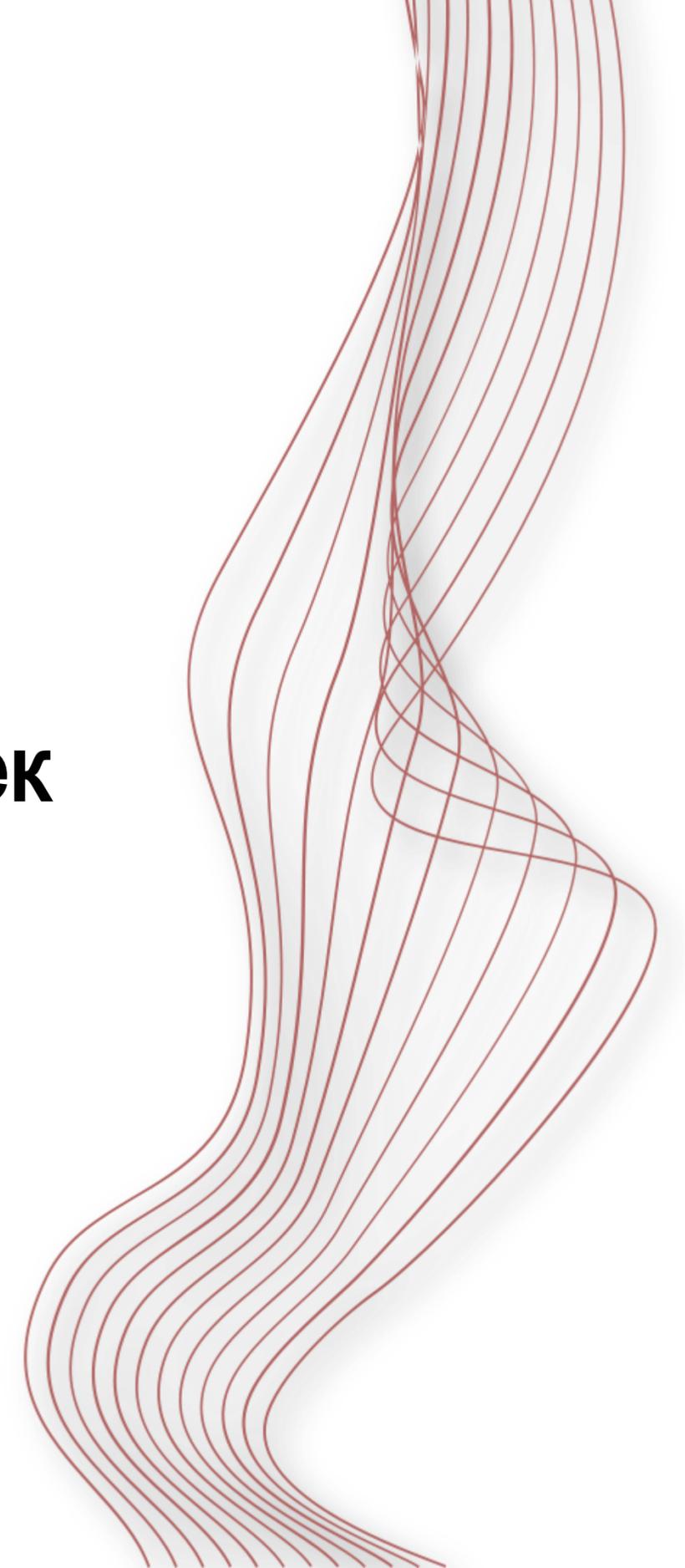
Умеренно агрессивную внешнюю среду на рынке России мы можем нивелировать нашими конкурентными преимуществами.



# ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-ИДЕИ



# **1 Обоснование инвестиционных издержек**



Наименование инвестиционных издержек	Цена за единицу (покупка+доставка), руб.	Кол. единиц	Сумма, руб.
Арендный платеж за помещение до начала запуска деятельности	150000	2	300000
Комплект мебели	100000	1	100000
Закупка оборудования	150000	1	150000
Монтаж и наладка	10000		10000
Компьютерная техника	40000	5	200000
Покупка прав на технологию	500000		500000
Разработка приложения	150000	1	150000
Разработка сайта	50000	1	50000
Гос. регистрация и получение разрешительной документации (ИП)	4250	1	4250
Закупка сырья и материалов (перепродаваемых товаров) для первоначального производства/продажи	7000	50	350 000
Маркетинговая деятельность до старта (реклама, дизайн упаковки и логотипа)	70000		70000
<b>ВСЕГО инвестиционных затрат</b>			<b>1884250</b>

# ОБОСНОВАНИЕ

1. Под арендным платежом подразумевается аренда складского помещения. Количество единиц указано в расчете на то, что инвестиционный период равен 2 мес. Пример складского помещения: <https://ekb.cian.ru/rent/commercial/228717004/>. Продажа будет осуществляться через интернет-магазины, онлайн, поэтому иных помещений не потребуется.
2. Комплект мебели включает в себя: столы, стулья, складские стеллажи.
3. Производственное оборудование не понадобится, так как товар будет собираться на заводе под заказ. Однако понадобится покупка складского погрузчика (штабелера).
4. Раздел «Монтаж и наладка» предполагает монтаж складских стеллажей, а также проведения Интернета.
5. Компьютерная техника - это 5 компьютеров с мониторами, клавиатурами и мышками.
6. Предполагается покупка прав на использование патента технологии.
7. Продажа будет осуществляться через Интернет посредством сайта. Кроме этого требуется разработка приложения для использования всех особенностей смарт-сада. Также с возможностью заказать капсулы с семенами и непосредственно сделать заказ на смарт-сад.
8. Деятельность будет осуществляться в качестве индивидуального предпринимателя.
9. Комплектующие для смарт-сада (пластик, прозрачный акрил, дерево и т.д.) будут закупаться у поставщиков, а завод по договору будет изготавливать товар под заказ из данных материалов. Далее, товар будет перемещаться на склад, где будет собираться до готового состояния и храниться. Кроме этого, требуются пенопласт и картон для упаковки товара. Первая партия Смарт сада - 50 штук (30 маленьких, 10 средних, 10 больших). Затраты на комплектующие буду составлять в среднем для каждого размера Смарт сада 7000 рублей.
10. Затраты на маркетинговую деятельность состоят из рекламы в Интернете, дизайна упаковки и создания логотипа компании.



## 2 Амортизация

Вид основных средств	Кол-во	Стоимость	Годовая норма амортизационных отчислений, %	Годовая сумма амортизационных отчислений, руб.
1. Компьютерная техника	5	200000	20%	40000
2. Оборудование	1	150000	20%	30000
3. Приложение	1	150000	10%	15000
4. Сайт	1	50000	10%	5000
5. Технология	1	500000	5%	25000
Итого				115000

# Амортизация

Сроки службы:

Компьютер – 5 лет

Оборудование – 5 лет

Приложение – 10 лет

Сайт - 10 лет

Покупка прав на технологию – 20 лет

Исключительное право на компьютерную программу (приложение), а также сайт относятся к нематериальным активам и учитываются в составе амортизационных отчислений. В налоговом учете через амортизацию списываются затраты на приобретение НМА, стоимость которых превышает 40 тыс. рублей (в нашем случае сайт- 50000 тыс. руб., приложение-150000 тыс. руб.) Письмо Министерства финансов РФ от 13.02.08 № 03-03-06/1/91

## Выбор системы налогообложения

Для нашего бизнеса мы выбираем упрощённую систему налогообложения.

В первый год мы планируем воспользоваться методом налогообложения «(доходы- расходы)\*15%», так как мы только выходим на рынок и не ожидаем больших доходов в первое время, мы не имеем достаточно хорошего имиджа и клиентскую базу, при этом наши затраты будут весьма существенные (зп работникам 7-10 человек, страховые взносы, аренда, материалы, электричество и т.д.)

Со второго года мы перейдем на другой метод начисления налогов: «доходы–6%». Мы планируем нарастить объем продаж и выйти за пределы области и федерального округа, в связи с этим мы ожидаем больших доходов и считаем этот метод более целесообразным.



## **3 Входные денежные потоки от операционной деятельности**

	В течение первого года												В течение второго года (темп прироста 50%)	В течение третьего года (темп прироста 50%)	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого		
Объем продаж в месяц Смарт сада (мал), шт	13	15	22	30	25	25	25	27	35	37	41	50	345	518	777
Цена реализации, руб.	23890	23890	23890	23890	23890	23890	23890	23890	23890	23890	23890	23890	23890	23890	23890
Выручка 1= Объем*цена реализации	310570	358350	525580	716700	597250	597250	597250	645030	836150	883930	979490	1194500	8242050	12375020	18562530
Объем продаж в месяц Смарт сад (сред)	6	7	10	13	22	21	21	20	27	31	38	46	262	393	590
Цена реализации	28790	28790	28790	28790	28790	28790	28790	28790	28790	28790	28790	28790	28790	28790	28790
Выручка 2 = Объем*цена реализации	172740	201530	287900	374270	633380	604590	604590	575800	777330	892490	1094020	1324340	7542980	11314470	16986100
Объем продаж в месяц Смарт сад (бол)	2	3	5	7	5	3	4	4	10	11	14	15	83	125	188
Цена реализации	36490	36490	36490	36490	36490	36490	36490	36490	36490	36490	36490	36490	36490	36490	36490
Выручка 3 = Объем*цена реализации	72980	109470	182450	255430	182450	109470	145960	145960	364900	401390	510860	547350	3028670	4561250	6860120
Всего													18.813.700	28.250.740	42.408.750

## Пояснение к таблице:

1. Как было отмечено ранее, для нашего типа бизнеса характерен сезонный спрос: предполагается, что летом спрос на Смарт Сад будет снижаться (больше всего это связано с благоприятным климатом для работ в садах, а также периодом летних отпусков), а к зиме возрастет, пик продаж будет наблюдаться в декабре (подарки к Новому году).
2. В течение первого операционного года мы планируем наращивать объем продаж каждый месяц, используя маркетинговые инструменты, в основном рекламу в интернете, а также расширяя штат работников, что позволит нам к концу первого года с 21 штуки в январе выйти на объем продаж в 111 штук в декабре этого года.

Масштаб нашей деятельности в первом операционном году – Свердловская область. Мы будем осуществлять продажу Смарт Сада и его доставку в пределах Свердловской области.

3. Во второй год мы планируем расширить масштаб нашей деятельности и осуществлять доставку в Центральный Федеральный округ, что позволит нам увеличить объем продаж и выручку на 50% по сравнению с предыдущим годом.
4. В третий год ожидается такой же темп прироста в связи с дальнейшим расширением зон доставки Смарт-Сада.

Обоснование ценовой политики: базисом для определения цены Смарт Сада является цена основного конкурента, рассмотренного в SNW-анализе. Таким образом, наша ценовая стратегия – «Следование за лидером».

# **4 Обоснование выходных денежных потоков**



## Издержки на заработную плату

Должность	Количество человек	Размер ежемесячной заработной платы, руб.	Размер годовой заработной платы, руб.	Всего за первый год, руб.	Всего за второй год, руб.	Всего за третий год, руб.
1. Логист	2	60 000	720 000			
2. Менеджер склада	1	25 000	300 000			
3. Маркетолог	1	35 000	420 000			
4. IT-специалист	2	80 000	960 000			
5. Сборщик-грузчик	3	75 000	900 000			
6. Менеджер по продажам	2	60 000	720 000			
7. Уборщица	1	15 000	180 000			
8. Бухгалтер-кадровик	1	35 000	420 000			
Итого				4 620 000	5 544 000	6 652 800

Должность	Количество человек	Тариф страхового взноса в месяц			Итого за первый год, руб.		
		ПФР - 22%	ФСС – 2,9%	ФОМС – 5,1%			
1. Логист	2	13 200	1 740	3 060	216 000		
2. Менеджер склада	1	5 500	725	1 275	90 000		
3. Маркетолог	1	7 700	1 015	1 785	126 000	Итого за второй год, руб.	Итого за третий год, руб.
4. IT-специалист	2	17 600	2 320	4 080	288 000		
5. Сборщик-грузчик	3	16 500	2 175	3 825	270 000		
6. Менеджер по продажам	2	5 500	725	1 275	90 000		
7. Уборщица	1	3 300	435	765	54 000		
8. Бухгалтер-кадровик	1	7 700	1 015	1 785	126 000		
Всего					1 260 000	1 512 000	1 814 400

Планируется нанять 13 сотрудников, среди которых будут:

- Логист, ответственный за доставку комплектующих на завод, а также чипов из Китая. Кроме этого за передвижение товаров при продаже, так как предполагается использование услуг транспортных компаний.
- Менеджер склада будет выступать в роли товароведа на складе, а также управляющий грузчиками-сборщиками.
- Сборщик-грузчик будет собирать смарт-сад из готовых деталей с завода, при этом сначала забирая комплектующие с автотранспорта и в последствии грузя готовый товар для отправки покупателям.
- Маркетолог ответственен за продвижение бренда, закуп рекламы, анализ потребительских отзывов.
- IT-специалист будет программировать чипы для смарт-садов в соответствии с приобретённой лицензией, следить за исправностью.
- Менеджер по продажам будет заниматься консультированием потенциальных или действующих покупателей, искать покупателей посредством звонков, а также фиксировать заказы на товар.
- Бухгалтер будет ответственен за бухгалтерскую отчетность, прием и увольнение сотрудников, начисление з/п, отпускных и т.д.
- Уборщица ответственна за приборку складского помещения. График работы: каждый день по 4 часа.

Увеличение затрат на заработную плату и, соответственно, на страховые взносы предполагается на 20% ежегодно. Это связано с увеличением з/п и наймом новых работников.

## Расчет обязательных налоговых отчислений (бюджетные поступления)

Год	Доходы	Расходы	Налогооблагаемая база	%	Всего, руб.
1	18 813 700	16 072 250	2 741 450	15	411 217
2	28 250 740		28 250 740	6	1 695 000
3	42 408 750		42 408 750	6	2 544 525

Расходы  
1 год:

Инвестиционные  
1 884 250

Зарплата  
4 620 000

Налоги на ЗП  
1 260 000

Аренда  
1 800 000

Закупка сырья  
4 536 000

Транспортировка  
и хранение  
120 000

Рекламная  
стратегия  
640 000

Устранение  
брака  
96 000

Электроэнергия  
1080 000

Телефон и  
интернет  
36 000

Для нашего бизнеса мы выбираем упрощённую систему налогообложения.

В первый год мы планируем воспользоваться методом налогообложения «(доходы - расходы)х 15%», так как ожидаются большие расходы по сравнению с предполагаемыми доходами.

Со второго года мы перейдем на другой метод начисления налогов: «доходы – 6%», так как мы предполагаем, что спрос на товар увеличится, а значит и доходы; увеличение расходов при этом будет меньше по сравнению с доходами.

Наименование текущих (операционных) издержек	В течение первого года												В течение второго года	В течение третьего года		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			Итого	
Текущие арендные платежи	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	150000	1800000	1800000	1800000
На закупку сырья или закупку товаров/услуг	378000	378000	378000	378000	378000	378000	378000	378000	378000	378000	378000	378000	378000	4536000	6804000	10206000
На транспортировку и хранение сырья товаров	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000	180000	270000
На текущую рекламную стратегию	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	54000	640000	640000	640000
На устранение брака, рекламаций	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	8000	96000	115200	138240
На электроэнергию	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	90000	1080000	1080000	1080000
На интернет и телефон	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000	36000	36000
На зарплату (см. табл.4.1.1. )	385000	385000	385000	385000	385000	385000	385000	385000	385000	385000	385000	385000	385000	4620000	5544000	6652800
На обязательные налоговые платежи и страховые взносы	139268	139268	139268	139268	139268	139268	139268	139268	139268	139268	139268	139268	139268	1617216	3207000	4358925
Всего													14 599 216	19 406 200	25 181 965	

- Выбранное нами помещение для аренды: <https://ekb.cian.ru/rent/commercial/228717004/> обойдется в 150 000 руб./мес. в течении первого года, при этом мы планируем заключить договор с арендодателем о не повышении аренды в последующие годы.

- На закупку сырья будет уходить в среднем 378 000 в месяц.

(Годовой объем продаж, шт – 50 шт. материалов для первоначальной продажи)\* цену за 1шт / 12 месяцев

Во 2-й и 3-й года планируется увеличить объемы закупки сырья на 50%, в следствии увеличения объемов продаж.

- Транспортировка материалов обойдется нам в 10 000 руб./месяц в первый год: Авиадоставка чипов из Китая (от 3.8 USD за 1 кг) + доставка других материалов по России. В последующем мы планируем увеличить транспортные расходы на 50% (расширение производства, увеличение объемов продаж).

- На рекламу мы выделили по 54 000 в месяц в течении трех лет.

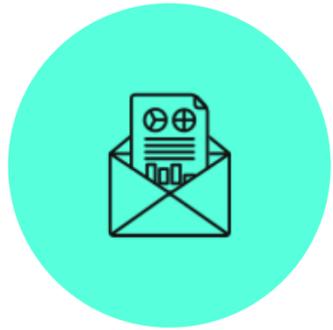
- Процент брака на нашем производстве составит около 1%, поэтому на устранение брака в первый год мы планируем тратить 8 000 руб./мес., в последующем из-за расширения производства процент брака будет увеличиваться на 20% ежегодно.

- В связи с большой электрозатратностью нашего производства на электроэнергию будет уходить 9 000 руб./месяц. Коммунальные платежи включены в стоимость аренды помещения.

- Для пользования телефоном и интернетом, мы планируем приобрести специальный, выгодный для нас, тариф (около 3 000 руб./мес.)

- В течении первого года наш штат будет состоять из 13 работников (см. слайд 52). Поэтому наши расходы на заработную плату будут составлять 385 000 в месяц (4 620 000 руб./г.). Со второго года планируется увеличение штата сотрудников и увеличение зарплаты, расходы возрастут на 20% ежегодно.

- Расходы на налоговые платежи см. слайд 54.



**Обоснование движения денежных средств в течение заданного периода**

	Подготовительный период	Периоды реализации проекта		
		Первый период	Второй период	Третий период
<b>Денежный поток от инвестиционной деятельности (IC):</b>				
<b>- инвестиционные издержки</b>	1 884 250			
<b>Денежный поток от операционной деятельности:</b>				
<b>+ Выручка</b>		18 813 700	28 250 740	42 408 750
<b>-Текущие издержки</b>		16 072 250	19 406 200	25 181 965
<b>Cash-Flow</b>		2 741 450	8 844 540	17 226 785

Год	IC	CFt	NCFt	NPV
0	-1884250			
1		2741450	2343119,7	458869,7
2		8844540	6461056,3	6919926,0
3		17226785	10755897,3	17675823,3

**Ставка дисконтирования  $r=17\%$ , что объясняется ожидаемым высоким уровнем инфляции, который является последствием коронакризиса 2020 года**

# Расчет базовых показателей

$$NPV = -1884250 + 2343119,7 + 6461056,3 + 10755897,3 = 17675823,3 \text{ рублей}$$

$$PI = (2343119,7 + 6461056,3 + 10755897,3) / 1884250 = 10,4$$

Каждый вложенный рубль приносит 10,4 рублей.

Срок окупаемости **9 месяцев 20 дней:**

1.  $2343119,7 / 12 = 195260$

2.  $1884250 / 195260 = 9,65$

3.  $0,65 * 30 = 19,5$

IRR= 201% (рассчитано по формуле Excel «ВСД»)

# Выводы по инновационной бизнес-идее

Смарт-сад – это действительно инновационная идея, которая очень хорошо соответствует современным тенденциям, связанным с экологией, органическими продуктами и правильном питании. Это идея позволит каждому человеку выращивать органические продукты прямо у себя дома.

Для успешного функционирования предприятия в умеренно агрессивной среде рынка России и для снижения рисков будет разрабатываться маркетинговая стратегия с упором на экологические тенденции, правильное питание и органические продукты, будут использоваться современные маркетинговые инструменты; планируется размещение продаж в городских местах с большой проходимостью, представления продукта в различных размерах для групп населения с разным доходом. Кроме этого, планируется получение сертификации на основе стандартов ЕС и использование передовых современных технологий для возможности интернационализации бизнеса, потому что рынок Европы для данного продукта является очень привлекательным.

Смарт сад будет иметь конкурентные преимущества у лидера рынка, благодаря таким сильным сторонам, как функционал, дизайн, срок службы, дополнительные услуги, ассортимент.

Первоначальные инвестиции составят 1 884 250 рублей. Прогнозируется, что срок окупаемости составит 9 месяцев и 20 дней, индекс рентабельности инвестиций – 10,4. Чистый дисконтированный доход составит 17 675 823,3 рублей на конец третьего периода, внутренняя норма доходности проекта прогнозируется в 201%.

Таким образом, инновационная бизнес-идея «Смарт-сад» является очень привлекательной для инвестирования.