




Тема 5

Продуктовое предложение:
описание, особенности экспертизы,
оцениваемые риски

SPRINT
SPbSU-Intel Laboratory

1

Start UP



7	
6	
5	
4	
3	
2	
1	Продуктовое предложение – описание, особенности экспертизы, виды оцениваемых рисков

2

Продуктовое предложение - описание

У нас уникальная технология
Аналогов в мире нет
Наши оценки роста превосходны
У нас есть проверенная команда
Клиенты в нас заинтересованы

7 МИРАЖЕЙ

И вообще:

Мы будем работать
не покладая рук!

Мы все знаем!



3

Продуктовое предложение - описание



Три САМОобмана

1. Мы надежно защищены патентом
2. На завершение прототипа нужно всего 100.000 рублей
3. Прототип будет готов через 3 месяца



4

Продуктовое предложение - описание

Ключевые вопросы проекта

Как вы объясните инвестору, что ваше 3D-глюкало 5-го поколения есть новое слово?

Как его продать?

Кто его продаст?

Кто его купит?

Сколько заработаете вы и сколько получит инвестор?

Не выдаете ли вы желаемое за действительное!?



5

Продуктовое предложение - описание

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ПРОЕКТЕ

Вы думаете, что у вас есть:

- ▶ отличный продукт
- ▶ команда профи
- ▶ огромный рынок
- ▶ сильный патент
- ▶ нужно-то всего-то 100тыс.р на рекламу ...

Реально оказывается, что на самом деле:

- ▶ продукт не доделан
- ▶ доработка 6 мес. и 1.5 млн.руб
- ▶ ученые-профи подходят только на R&D
- ▶ маркетинга нет
- ▶ патент РФ устарел...

ФУНДАМЕНТ ПРОЕКТА



6

Ключевые вопросы подготовки и представления проекта

Цель описания продуктового предложения, требующего финансовой поддержки, – представление *сути* разработки в системе координат <ТМБ> с указанием:

- ❖ её общих достоинств
- ❖ ценности продукта для потребителя
- ❖ имеющихся и возможных рисков
- ❖ путей технической реализации

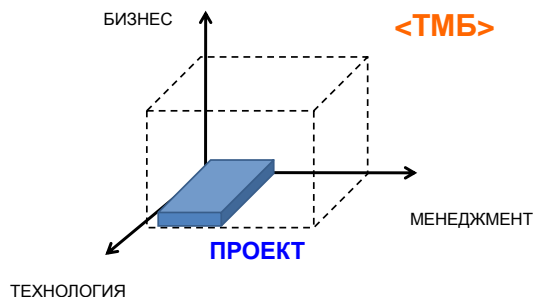
Экспертиза при рассмотрении предложения ставит два важных вопроса:

- ❖ **нужна** ли эта разработка сегодня?
- ❖ **осуществима** ли она сегодня?



7

Ключевые вопросы подготовки и представления проекта



8

Ключевые вопросы подготовки и представления проекта

Что – какой продукт, сервис, технология или услуга предлагается

Кому – кто является массовым или целевым пользователем продукта, сервиса, технологии



Как – какие знания, методы, технологии, инструменты и ресурсы используются



Когда – за какой срок будет реализована идея и доведена до потребителя



9

Ключевые вопросы подготовки и представления проекта

Кто – руководитель и участники проекта

За счет чего – новая ценность, уникальность, инновационность, трудноповторимость

Сколько – соотношение ценности, цены и стоимости

За чей счет – собственные средства (Family), друзья (Friends), бизнес-ангелы (Fools), венчурные капиталисты



10

Предварительная презентация проекта (три слайда)

Как использовать этот теоретический результат для разработки продукта?

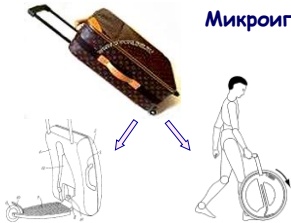
Видение, возможность использования, новая ценности!



11

Пространство оценки успешности разработок

Микроигра № 5



Нужна ли эта разработка сегодня?

- ❖ Собственно продуктивное предложение
- ❖ Наличие рынка, спроса, потребителя

Чемодан DE10113090

Чемодан US2004050637

Сами специалисты неверно оценивают:

- быструю реализуемость – регулярно
- востребованность – очень часто

12



Пространство оценки успешности разработок



Вертолет Сикорского – 1909 - 1939г.

Осуществима она сегодня?

- ❖ Наличие команды
- ❖ Наличие технологий
- ❖ Готовность продукта
- ❖ Риски

Сами специалисты неверно оценивают:

- быструю реализуемость – регулярно
- востребованность – очень часто

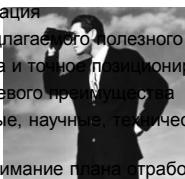


13

Что оценивают эксперты!

(на что обязательно обращают внимание)

- ❖ Человеческий фактор (качества руководителя проекта, наличие и сыгранность команды)
- ❖ Правовая ситуация
- ❖ Важность предлагаемого полезного свойства
- ❖ Наличие рынка и точное позиционирование на нем
- ❖ Наличие ключевого преимущества
- ❖ Риски: правовые, научные, технические, страновые, иные
- ❖ Наличие и понимание плана разработки и развития проекта
- ❖ Наличие и понимание плана входа на рынок
- ❖ Понимание потребностей участников проекта и наличие плана их достижения (в частности – выхода из проекта)



14

Человеческий фактор (качество руководителя)

Разработчик «продает» проект, а инвестор «приобретает» команду во главе с руководителем !



15

Человеческий фактор (наличие команды)

Золотое правило «Формулы 1»: на пьедестал поднимается пилот – но побеждает команда!



16

Человеческий фактор (наличие команды)



17

Человеческий фактор (плюсы и минусы)

**Мастера
вызывали?**

ПЛЮСЫ

- Квалификация
- Опыт
- Профессиональные связи
- Производительность
- Выполненные проекты

МИНУСЫ

- Вы не знаете, чего они не знают
- Узость мышления
- Штампы решений
- Процесс важен, результат – не наше дело
- Слабые горизонтальные связи
- Завышенное мнение о важности своей работы

18

Человеческий фактор (носители знаний)



19

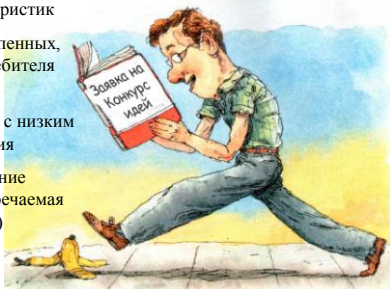
Человеческий фактор (сыгранность команды)



20

Ошибки при формировании продуктового предложения

- ❖ отсутствие самого предложения или его подмена совокупностью технических характеристик
- ❖ улучшение второстепенных, не важных для потребителя функций
- ❖ улучшение объектов с низким потенциалом развития
- ❖ невиданное предложение (наиболее часто встречаемая «слабость» проекта!)



21

Важность предлагаемого потребительского свойства

Микроигра № 6: Что предлагаем?



Конструкцию?

Мы разработали новый вид тороидальной передачи, которая уменьшает фрикционную составляющую на 42,5% при полном сохранении крутящего момента 2-го рода без потерь на время переключения

Классный продукт!



22

Важность предлагаемого потребительского свойства

Микроигра № 6: Что предлагаем?



Конструкцию?



23

Важность предлагаемого потребительского свойства

Микроигра № 6: Что предлагаем?



Конструкцию?



Классный продукт!



24

Важность предлагаемого потребительского свойства



Слабость проекта - невнятное предложение

Продуктовое предложение:

Мы сделали оригинальный стул
Таких стульев до этого не было!

Описание: ножки – гнутая трубка из Al сплава, спинка и сиденье впервые делаются из одного листа высокопрочного полимера, на который клеятся мягкие вставки. Поперечные планки впервые соединены с ножками с помощью оригинальной и высокотехнологичной сварки.

25



Важность предлагаемого потребительского свойства

Точное определение созданного потребительского свойства



Мы придумали стулья, которые можно хранить компактно

Мы придумали стулья, которые снижают мышечную нагрузку для людей, которые работают стоя или наклонившись вперед

26



Важность предлагаемого потребительского свойства

Микроигра № 7: Необычность обыденных вещей

Сформулируйте
продуктовое
предложение!



27



Наличие рынка

Наличие рынка – это не только цифра грядущих миллиардных оборотов. Это и представление о подобных решениях и конкурентах



28



Наличие рынка

То, что разработчик представляет как совершенно уникальный проект, при внимательном рассмотрении может оказаться всего лишь одним из нескольких возможных вариантов.



29



Наличие рынка

...Или одним из очень многих вариантов. Инвестор всего лишь хочет знать правду. И плохо, если он узнает ее не от вас.



30



Наличие рынка и точное позиционирование на нем



Четко определите, чем хорош именно ваш проект, кто именно и почему будет его потребителем



Наличие рынка и точное позиционирование на нем

Технология дегидратации органических растворителей

Предложение разработчиков:

- Одна из составных операций при проведении большинства синтетических реакций в лаборатории – это дегидратация неполярного органического растворителя после его обработки водным раствором
- Данная процедура обычно занимает более 5 минут у опытного работника
 - Компания МТ разработала технологию позволяющую упростить проведение операции дегидратации растворителя, сокращая затрачиваемое время до 2 минут
 - Продукт разработанный компанией представляет собой расходный материал, что обеспечит постоянные доходы для его производителей и дистрибьюторов
 - MagBag – это устройство и метод для удаления воды из органических жидкостей посредством использования осушителя внутри пористого контейнера



Декларация: Огромный рынок лабораторных и промышленных применений – до 6 миллиардов \$ в год!

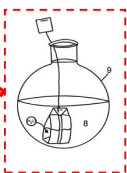


Оценка экспертов: Промышленное использование процесса дегидратации: требования

Требования, предъявляемые к промышленной дегидратации

- Непрерывность*
- Управляемость
- Автоматизация
- Безопасность
- Дешевизна
- Высокая производительность
- Высокое качество
- Отсутствие отходов / Возможность регенерации отходов
- Экологичность
- Низкий уровень расходов на обслуживание

Технология МТ не соответствует ряду требований



Несоответствие требованиям

- Существует ряд современных эффективных промышленных методов дегидратации
- По сравнению с такими методами технология МТ является менее эффективной

*только для непрерывных процессов



Оценка экспертов: Промышленное использование процесса дегидратации: требования

Требования, предъявляемые исследователями

- Возможность изменять количество осушителя
- Индикация степени дегидратации растворителя (или гидратации осушителя)
- Применимость к различным растворителям
- Быстрота
- Безопасность
- Минимальное количество операций
- Дешевизна
- Простота / отсутствие специального оборудования
- Отсутствие отходов (требующих специальной процедуры утилизации)

Требования, предъявляемые к лабораторной дегидратации

- Управляемость
- Высокое качество
- Универсальность
- Быстрота
- Безопасность
- Удобство использования
- Дешевизна
- Простота
- Экологичность

Технология МТ не соответствует требованию «управляемость»!

Несоответствие требованиям

- Существующие методы дегидратации удовлетворяют требованию «управляемость»
- Технология МТ должна быть усовершенствована, чтобы стать «управляемой»

34

Наличие рынка и точное позиционирование на нем

Технология МТ не соответствует требованию «управляемость»!

Как контролировать степень сработанности содержимого пакетика?

35

Наличие рынка и точное позиционирование на нем

Усовершенствование технологии МТ: “Управляемый MagBag”

Усовершенствование технологии МТ: “Управляемый MagBag”
Соответствие требованию «управляемость»

Технология МТ:

Пакетик с прозрачным окном

Прозрачный пакетик

Несоответствие требованию «управляемость»

Дегидрировано
Гидрировано

Пакетик со специальным индикатором (изменяет цвет когда осушитель гидратируется)

- Для “Управляемого MagBag” необходимо дальнейшее изучение свойств
- Инвестор может быть владельцем на “Управляемый MagBag”

36

Риски: правовые, научные, технические, страновые, иные



Правовая ситуация

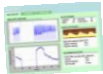
- ❖ Наличие прав на продвигаемую интеллектуальную собственность (ИС)
- ❖ Подтверждение прав
- ❖ Возможность расширения прав на новые территории и новых собственников

37



Риски: правовые, научные, технические, страновые, иные

Предложен неинвазивный диагностический комплекс, выявляющий степень эластичности сосудов человека и предсказывающий начало развития сердечно-сосудистых заболеваний на самой ранней стадии.



RU 2006105107/WO2007/097654
Proposed in January 2007

US 60/964,033
Proposed in September 2007

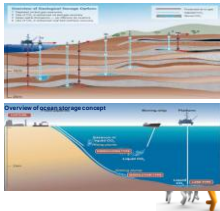
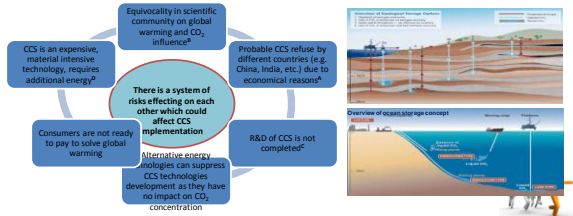
38



Риски: правовые, научные, технические, страновые, иные

Проект:
Поиск наиболее перспективного проекта, связанного с нейтрализацией углекислого газа, например, его закачкой под землю.
Проект заказан группой инвестиционных фондов. Планируемые вложения – до 2,5 миллиарда \$.

При анализе исследовались общие риски проекта, строились сценарии, связанные с влиянием изменения климата, выходом на рынок альтернативных разработок.
Найден проект, лишенный типичных рисков данного сегмента.



39

Риски: правовые, научные, **технические**, страновые, иные

Проект:

Предложена имплантируемая в тело человека система доставки лекарств, которая обеспечивает непрерывное поступление лекарств человеку в течении года.

Разработчик: фирма из Австралии.

На стадии экспертизы был выявлен скрытый риск, не учтенный разработчиками, и предложен путь его компенсации.



40

Риски: правовые, научные, **технические**, страновые, иные

Минский завод холодильников стал выпускать новую модель по лицензии германской компании Siemens.

Продукт получился качественным и по соглашению с Siemens завод стал поставлять холодильники в Северную Африку – Марокко, Алжир, Тунис.

Несмотря на приемлемое качество холодильника и сравнительно невысокую цену товар не раскупался.

Причину удалось выяснить совершенно случайно...



Микроигра № 8: Дайте свою версию ситуации

41

Риски: правовые, научные, **технические**, страновые, иные

Одним из самых популярных мобильных в 90-е годы во всем мире был телефон Nokia 3310. Затем финская компания выпустила усовершенствованную модель 3410.

Однако в Азиатском регионе новая модель провалилась – было продано всего лишь 148 штук. Однако по всему остальному миру модель расходилась отлично!

Маркетологи ломали голову над "азиатским" фиаско для азиатского рынка.

Причину удалось выяснить совершенно случайно...



Микроигра № 8: Дайте свою версию ситуации

42
