



У.М.Н.И.К.

ФОНД СОДЕЙСТВИЯ  
ИННОВАЦИЯМ

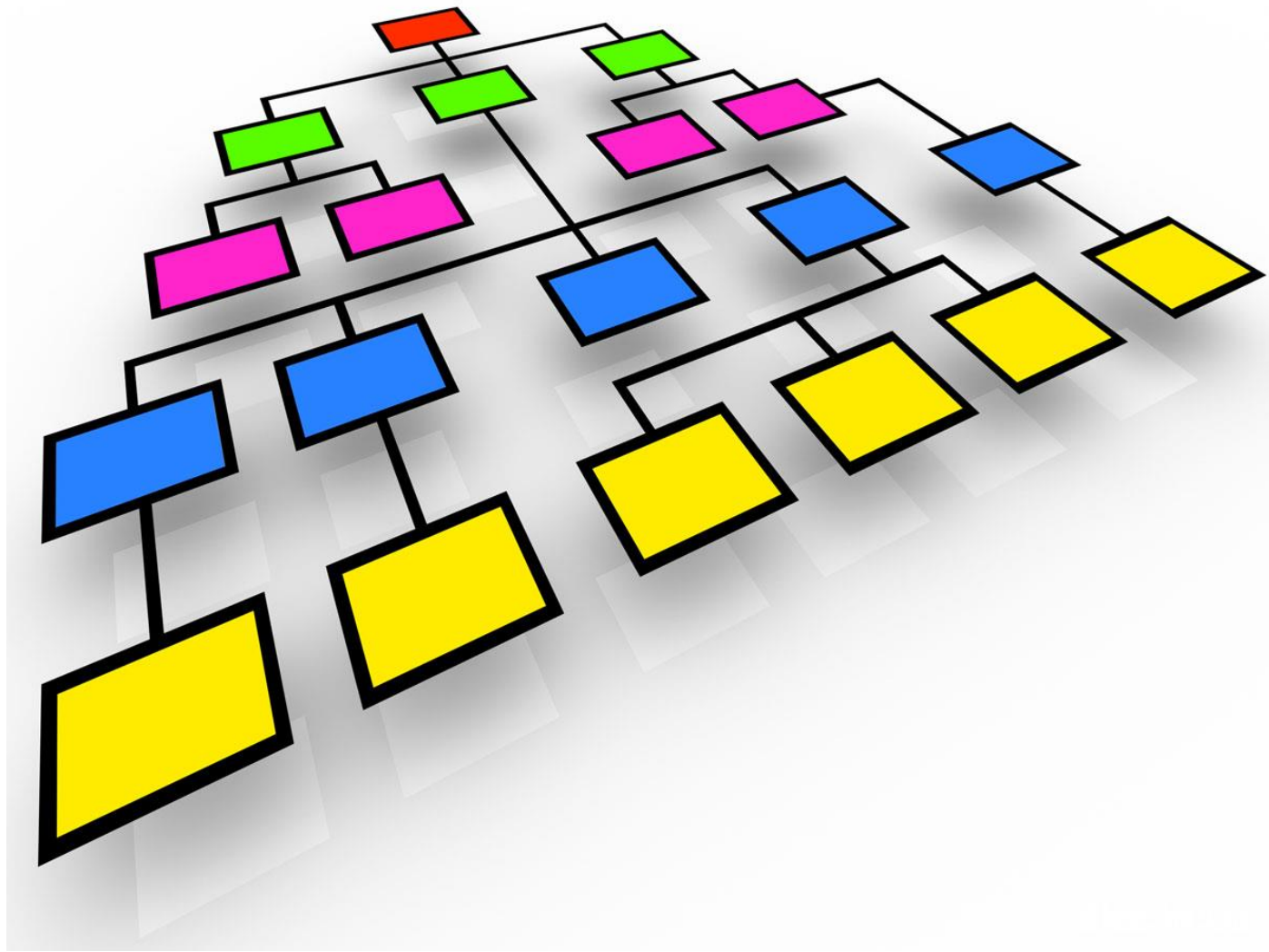


# Как сделать презентацию?



Гудков Максим  
Осень, 2017

# Самое главное – структура изложения материала

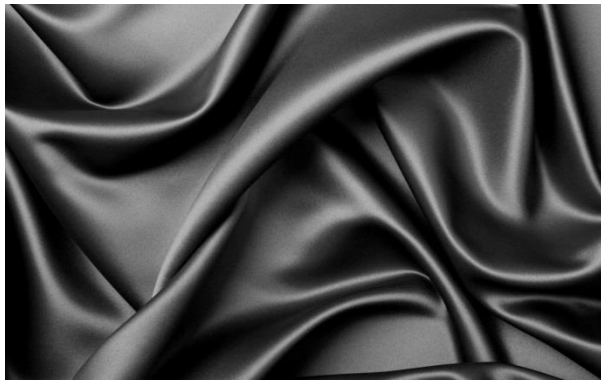


# 8 блоков бизнес-модели



# Что вы планируете продавать через 3 года?

- Что является конечным продуктом?
- Суть решения
- Ключевые инновационные моменты продукта



Материал



Устройство



Технология

# Какова научно-техническая новизна вашего продукта?

- **Обоснование научно-технической новизны проекта**
- **Научные/технические причины, по которым ваша идея возникла**
- **Условия, необходимые для реализации идеи**
- **Текущее состояние разработок по проекту**



# Технологический процесс

- Как Ваш продукт встраивается в производственную цепочку заказчика? Необходимо ли модернизировать производство? Изменится ли технологическая схема? Покажите «до» и «после»
- Слайд должен содержать упрощённую схему работы предприятия заказчика или части производственного процесса до и после внедрения Вашего продукта. Если Ваш проект создаёт готовый продукт или полуфабрикат, приведите цепочку его реализации
- Если внедрение влияет на связанные процессы на предприятии заказчика, обязательно укажите это. Например производство нового продукта будет неизбежно связано с образованием дополнительных количеств сточных вод, что ведет к общему увеличению стоимости реализации проекта
- Если Ваше решение заменяет только часть процесса, важно указать, как изменится конечный продукт. Например, после замены катализатора может измениться как состав побочных продуктов, так и чистота целевого продукта.



# Оценка перспектив коммерциализации проекта



- **Конкретные потребители и потенциальные сферы применения, рынок**
- Оценка объема рынка
- Динамика и перспективы развития рынка
- Количество потенциальных потребителей
- Оценка платежеспособности потребителей
- Риски коммерциализации проекта и меры по их снижению

- **Существующие на рынке конкуренты**
- Доли конкурентов на рынке
- Объемы реализации продуктов-аналогов конкурентами



# Какую проблему потенциальных потребителей вы решаете?



Идея, сформулированная в проекте, должна иметь значение для решения современных проблем и задач ваших потенциальных потребителей

- Какую проблему клиента Вы решаете? Создаете ли вы новую возможность для клиента?
- Если Вы решаете несколько проблем, выберите самую существенную
- Постарайтесь оцифровать проблему/возможность в денежном выражении. Например: СИБУР тратит на очистку сбросных газов X млн USD в год
- Приведите факты, подтверждающие наличие проблемы. Это могут быть аналитические отчеты, мнения отраслевых экспертов или потребителей
- Кратко поясните, почему текущие решения не устраивают клиентов?



# Преимущества перед существующими аналогами

- Приведите информацию о конкурентах и о ваших преимуществах и недостатках по отношению к ним. Конкуренты – это не только производители того же самого, это все пути решения обозначенной проблемы
- Используйте таблицы, графики для сравнения себя с конкурентами
- Сравняйте не компании, а продукты, которые они предлагают
- Проводите сравнение по важным для клиента параметрам. Не указывайте свойства одинаковые у всех продуктов



# План реализации проекта

- Что планируется сделать за последующие три года и в какие сроки?
- **Помните!** Не стоит переходить от лабораторной установки к строительству завода. Обычно, проект проходит стадии:
  - 1) Лабораторная установка (проверка теории)
  - 2) Опытно-промышленная установка (проверка масштабируемости).
  - 3) Демонстрационная установка (тестирование в рабочих условиях).
  - 4) Промышленная установка.

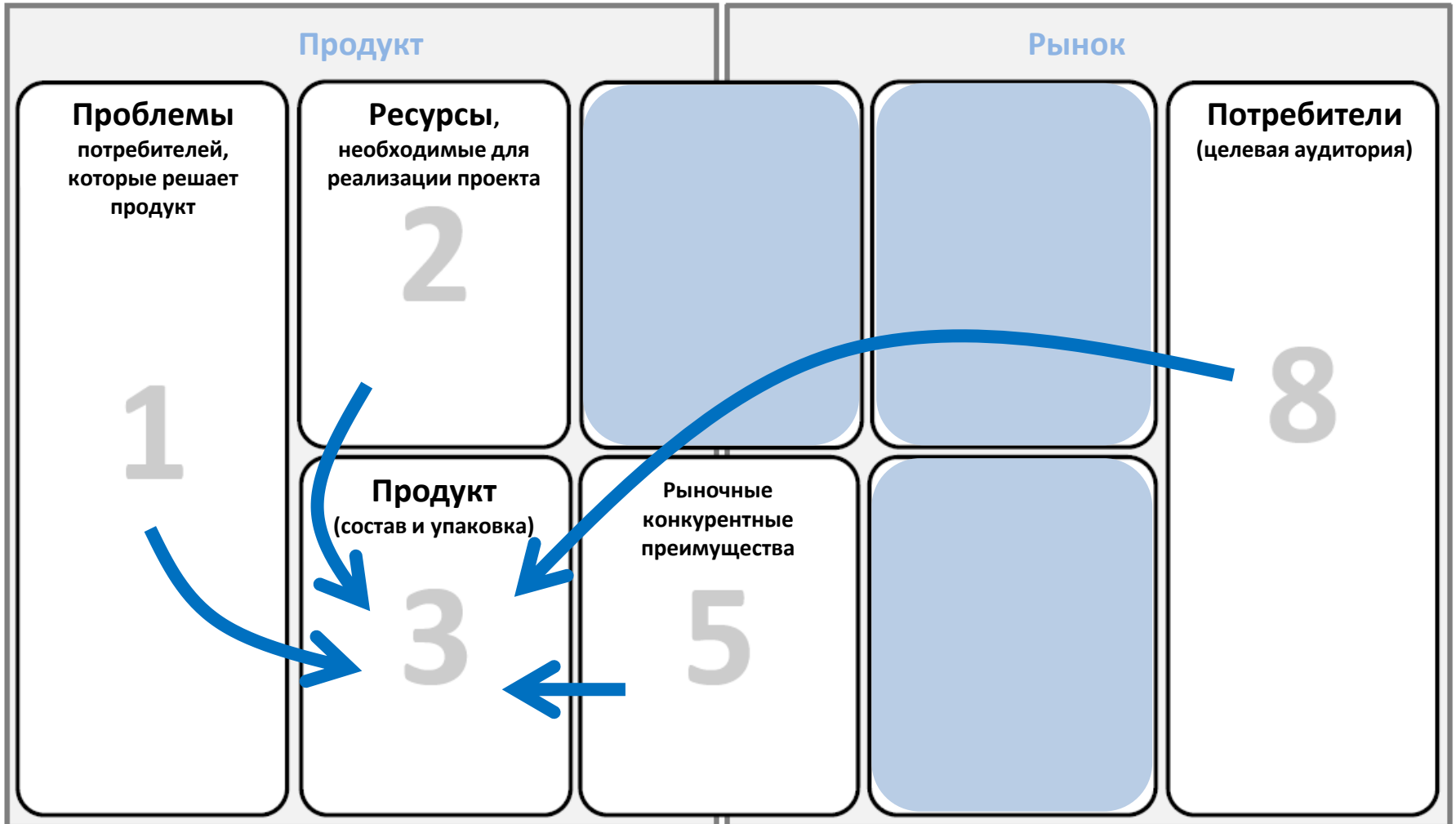


# Интеллектуальная собственность

- Наличие интеллектуальной собственности (патент, свидетельство, лицензирование, сертификация...)
- План по защите интеллектуальной собственности



# 8 блоков бизнес-модели



Продемонстрируйте увлеченность вашей идеей и  
готовность воплотить её в жизнь.

**Будь У.М.Н.И.К.-ом! ;-)**



**Гудков Максим**

Заместитель председателя Совета молодых ученых ИХФ им. Н.Н. Семенова РАН

[gudkovmv@gmail.com](mailto:gudkovmv@gmail.com)