**Задание 1**

**Учебное задание 1. Инновационный продукт или услуга**

Основная выполнения этого задания – разъяснить ваш инновационный продукт или услугу, его применение и отличительные черты.

**Описание продукта**

Ваше описание продукта или услуги должно показать, как ваш продукт или услуга отличается от конкурентных. Чтобы показать уникальность вашего продукта или услуги, вы можете разработать список ключевых функций и привести определенные суждения об их важности.

**Представление своего продукт или услуги**

Включите фотографию, зарисовку художника или, по крайней мере, концептуальную схемы вашего продукта.

**Технология продукта**

Опишите кратко, как ваш продукт или услуга производится и доставляется. Если ваш продукт или услуга получается из новой технологии или инновационного применения существующей технологии, вы должны это объяснить.

Оцените конкурирующие технологии. Вы должны обсудить другие технологии, которые будут влиять на ваш продукт, а также рассмотреть новые технологии, разрабатываемые другими, а также существующие технологии.

**Эволюция продукта**

Важным направлением является эволюция продукта. Вы должны объяснить, какие новые продукты или услуги могут развиваться из вашей технологии, как вы будете решать, какие из них вы планируете разрабатывать, и когда вы планируете внедрить их.

**Аспекты интеллектуальной собственности**

Вы должны объяснить любые аспекты прав собственности (патентования), относящиеся к вашему продукту или услуге, и степень, в которой вы защитили вашу интеллектуальную собственность. Как вы намерены защитить вашу идею, пока она находится в стадии разработки.

Как вы можете защитить ваш продукт или технологию от копирования конкурентами. Отметьте, если ваш продукт или технология подлежит патентованию или может быть защищен авторскими правами. В любом случае, вы должны указать, как вы будете защищать ваш продукт от быстрого копирования.

Используйте шаблон 1 разработать описание вашего продукта или услуги.

**Шаблон 1 “Ключевые вопросы для описания инновационного продукта или услуги”**

* **Описание продукта**

Каковы ваши продукты или услуги?

В чем их инновационность?

Каковы основные характеристики ваших продуктов или услуг?

Какие преимущества ваши продукты или услуги предоставляют вашим покупателям?

Каковы основные причины, приведшие вас к разработке продуктов или услуг?

* **Представление своего продукта или услуги**

Добавьте фотографию или картинку вашего продукта или услуги.

* **Технология продукта**

Вы завершили исследования и разработку (НИОКР) вашего продукта?

Когда ваш продукт будет готов к продаже? Каковы затраты на завершение разработки текущего продукта?

Как ваш продукт или услуга производится и доставляется?

Опишите вашу технологию. Как она отличается от существующих технологий?

* **Эволюция продукта**

Как будет изменяться ваш продукт или услуга?

Способны ли вы проводить мониторинг необходимости усовершенствования продукта?

Какие новые продукты или услуги могут развиться из вашей технологии?

* **Аспекты интеллектуальной собственности**

Подлежит ли ваш продукт или технология патентованию, или может быть защищен авторскими правами? Если нет, как вы планируете обеспечить секрет производства вашего продукта или услуги?

Есть ли у вас какая-либо интеллектуальная собственность?

Зарегистрирован ли ваш продукт или название продукта (торговая марка) в соответствующих государственных органах?

**Задание 2**

**Задание 2. Анализ рынка**

Основными задачами данного учебного задания являются определение целевого рынка и анализ конкурентов для вашего инновационного продукта.

**Пошаговая инструкция**

Шаг 1. Определите основные характеристики ваших целевых клиентов. Используйте **шаблон 1** для сегментации рынка. Выберете и опишите ваш целевой рынок.

Шаг 2. Определите размер рынка и его основные тренды. Используйте **шаблон 2,** чтобы сравнить тренды отрасли и тренды целевого рынка.

Шаг 3. Определите прямых, косвенных и будущих конкурентов вашей компании. Составьте список ваших основных конкурентов, кратко их опишите.

Шаг 4. Сравните вашу компанию с вашими основными конкурентами.

Шаг 5. Сделайте выводы.

**Шаблон 1 “Демографические, географические, психографические и поведенческие характеристики целевых клиентов”**

* **Демографическое описание**

Для потребителя (конечного пользователя):

* возраст
* пол
* доход
* занятость
* семейное положение
* размер семьи
* этническая группа
* уровень образования
* владение домом, недвижимостью.
* **Географическое описание**
* Территория обслуживания (городской округ, город, регион, страна, и т.д.)
* Плотность расположения клиентов (городская среда, сельская, пригород, и т.д.)
* Климатические условия
* Язык, на котором говорит клиент
* Качество инфраструктуры (например, дороги, телекоммуникации, коммунальные услуги)
* **Психографическое описание**

**Психографический тип потребителя:**

* Консервативный/ ответственный
* Заботящейся об окружающей среде
* Семьянин
* Ищущий веселья
* Любитель гаджетов
* Хорошо ведущий домашнее хозяйство
* Заботящийся о здоровье
* Умный покупатель
* Социально ответственный
* В поисках статуса
* Любитель технических новинок
* В тренде

**Стиль жизни потребителя:**

Выбор отдыха

Любимые веб-сайты

Любимые ТВ-шоу

Любимая музыка

Хобби/ спорт/ другие формы развлечений

Принадлежность организациям

Политическая принадлежность

Религия

Тип автомобиля

* **Поведенческое описание (модели покупки)**

Причина/ повод для первой покупки

Количество покупок в будущем

Интервал между покупками

Количество приобретаемого товара/ услуги

Мотивация для дальнейшего использования

Как долго принимается решение о покупке

Где клиент впервые узнал о товаре/ услуге

Место, где клиент покупает товар/ услугу

Где клиент использует продукт

Как покупатель использует продукт

Метод оплаты

**Шаблон 2 “Сравнение трендов отрасли и трендов целевого рынка на основе PESTEL анализа”**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Группы факторов** | **Тренды отрасли** | **Тренды целевого рынка** |
| Политические |   |   |
| Экономические |   |   |
| Социальные |   |   |
| Технологические |   |   |
| Экологические |   |   |
| Правовые |   |   |

**Задание 3**

**Задание 3. Отчет об источниках и использовании фондов**

Если вам нужно финансирование со стороны, включая долевое участие или долговое финансирование, вы должны показать вашим потенциальным инвесторам и кредиторам, что вы собираетесь делать с деньгами, которые вы привлечете. Они также захотят узнать, какие другие источники денег у вас есть, если таковые имеются, и внесли ли вы какие-нибудь собственные средства.

Отчет об источниках и использовании фондов – это документ, в котором конкретно указывается, сколько денег требуется компании, откуда будут поступать деньги и как деньги будут использоваться.

Отчет об источниках и использовании фондов должен рассказать вашим потенциальным инвесторам, что вы будете использовать средства для развития вашего бизнеса. Отчет должен включает как средства, которые вы получили на сегодняшний день, так и средства, которые вы сейчас ищете.

Используйте **шаблон**, чтобы разработать Отчет об источниках и использовании фондов.

**Шаблон. Отчет об источниках и использовании фондов**

|  |  |
| --- | --- |
| **Источники фондов** |   |
| **Источник** | **Сумма** |
| Инвестиции команды управления |   |
| Гранты |   |
| Долевое финансирование |   |
| Долговое финансирование:Долгосрочные кредитыКраткосрочные кредиты |   |
| Итого имеющиеся средства |   |
| Итого необходимые фонды (средства) |   |
| Итого запрашиваемая сумма |   |
| **Использование фондов** |   |
| **Статья** | **Сумма** |
| Покупка недвижимости |   |
| Покупка оборудования / мебели |   |
| Покупка сырья, материалов |   |
| Персонал |   |
| Стоимость профессиональных услуг |   |
| Расходы на маркетинг |   |
| Коммунальные услуги и техническое обслуживание |   |
| Проценты и погашение кредитов |   |
| Другие |   |
| Резерв денежных средств |   |
| Итого необходимые фонды (средства) |   |

Инвестиции команды управления – это количество денег, которое вы или другие ключевые сотрудники вложили в компанию (в виде денежных средств или имущества).

Гранты – это средства или товары, выделяемые получателю на безвозвратной основе грантодателями (благотворителями), часто правительством, корпорацией, фондом или трастом.

Долевое финансирование – это сумма, которую вы соберете путем продажи доли собственности в компании, включая акции.

Долговое финансирование – это количество денег, которое вы получите, взяв кредиты.

Итоговая запрашиваемая сумма равна итоговой сумме требуемых средств за минусом итоговой суммы имеющихся средств.