



РОСЭНЕРГОАТОМ  
РОСАТОМ

# «Наименование бизнес-инициативы/проекта»

Бизнес лаборатория 2023 год

Докладчик: **ФИО**

В случае возникновения вопросов по заполнению шаблона обращаться по тел.: 8(495)783-01-43 (16-57) (69-16)

Здесь и далее **ВАЖНО УДАЛЯТЬ** ненужный текст (разъяснения и комментарии), чтобы презентация была презентацией

Здесь и далее **синим** цветом выделен текст и текстовые поля, требующие заполнения, **зеленым** цветом – примеры, например, из предыдущих потоков Бизнес-лаборатории

**Цели проекта:** причины создания нового продукта/услуги. Указать какую проблему планируем решить создавая новый продукт. Отдельный фокус нужно сделать на получение выручки/прибыли, так как в конечном итоге все проекты Бизнес-лаборатории должны быть коммерческими. Правильные фразы для описания бизнес-инициативы/проекта/продукта приведены ниже\*

«Продукт позволит закрыть потребность заказчика в ... / это более дешевое и качественное решение чем существующее ... / импортозамещение без наличия аналогов на рынке РФ... / позволит заказчику снизить расходы на \_\_\_% при использовании нашего продукта ... / позволит более полно использовать существующие производственные мощности ... / позволит получить дополнительную выручку и др.»\*\*

**Краткое описание продукта:** суть продукта простым и понятным языком, краткое описание технологического процесса. Краткое описание может быть расширено на следующем, следующих слайдах, здесь описание нужно для представления агрегированной управленческой информации руководству – Экспертной комиссии.

**Потребители продукта:** потенциальные потребители/заказчики. Кто будет покупать продукт и приблизительно в каком объеме, например:

1. Компании (можно конкретизировать какие при наличии информации) — 1000 шт/кг/л. в год
2. Физические лица — 300 шт/кг/л. в год

\* синим цветом выделен текст и текстовые поля, требующие заполнения, приведен перечень информации, которую необходимо отразить. После заполнения исходный синий цвет должен быть удален и замещен информацией по проекту/бизнес-инициативе.

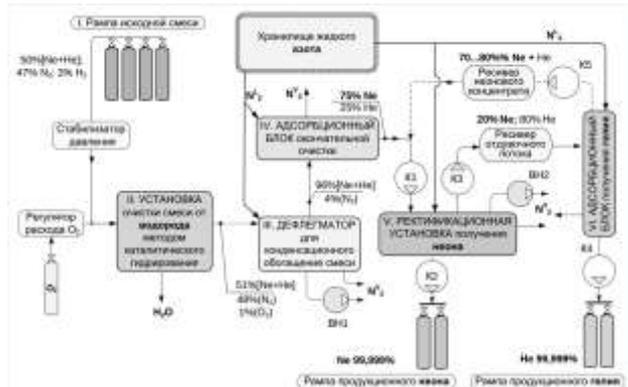
\*\* зеленым цветом выделены примеры формулировок для заполнения, слэш «/» означает «и/или».

# Описание продукта/услуги

На данном слайде крайне важно представить принципиальную схему технологического процесса и/или иллюстрацию производства и/или облик конечного продукта и иную информацию, которая могла бы помочь представить, что именно и каким образом планируется производить.

Описание должно быть понятным широкому кругу экспертов для более полной экспертизы. Это важно, так как новая идея и продукт в процессе экспертизы или последующей реализации могут быть полностью переконфигурированы, концепция полностью пересмотрена.

Фотографии, схемы, ссылки на статьи и прочее крайне приветствуются



# Описание продукта/услуги



- **Какую проблему/потребность/неудовлетворенность закрывает продукт/услуга (боль клиента)?**

Например: высокая стоимость аналогов/ сроки изготовления, поставки / необходимость работать в пиковую нагрузку /отсутствует квалифицированный персонал/ дефицит человеческого капитала/ негде отдыхать и т.д.

- **Каким образом решается сейчас эта проблема/потребность/неудовлетворенность?**

Например: регулярная замена/ плановый простой/ аренда/ покупка товара импортного производства/ ручной ввод данных/ один сотрудник совмещает несколько должностей, переработки и т.д.

- **За счет чего формируется конкурентное преимущество продукта/услуги и почему должны выбрать его? (НЕ ограничивайтесь стоимостью!)**

Например: сокращение сроков поставки/ автоматизация/ цифровизация/ исключает ошибки ручного ввода/кадровый суверенитет и т.д.

# Анализ рынка



Указать основных потенциальных потребителей продукта/услуги, рыночные ниши, их примерные годовые потребности, перспективы развития спроса\*

Основные Заказчики продукта — металлургические предприятия, предприятия химической промышленности.

Компания	Примерная потребность	Объем закупки
АО «НЛМК»	300 шт. в год	100 млн руб.
АО «Щекиноазот»	150 шт. в год	50 млн руб.
Небольшие производственные организации	100 шт. в год	40 млн руб.
Всего	550 шт.	190 млн руб

*\*Информацию можно найти в интернете или у компаний занимающихся продвижением подобных продуктов, путем обзвона, переписки, посмотреть аналитические отчеты предыдущих лет, изучить статистику*

## Перспективы увеличения спроса, внешние рынки:

При доработке продукта до следующих параметров - ..., позволит увеличить продажи дополнительно на 15% (150 шт), благодаря снижению эксплуатационных расходов Заказчика на 30%.

- создание складских запасов на площадке Заказчика, рост оперативности ремонта, рост продаж за счет ЗИП на 5% (50 шт),
- при комплексной поставке в перечне другого оборудования позволит выйти на рынки присутствия КРЭА и потенциально позволит увеличить поставки на 300% (около 3000 шт.).

**Всего:** 190 млн. руб в год с перспективой увеличения до 300 млн руб.

# Анализ конкурентов



(Указать существующие на рынке решения по предлагаемому продукту (производители, импортеры), как Заказчик закрывает текущие потребности сейчас, примерная доля рынка.

	Предлагаемый продукт	Конкурент 1*	Конкурент 2*	Конкурент 3*
Краткое описание особенностей продукта	Автоматическая система диагностики эл оборудования	Комплексный аудит эл оборудования экспертами	Система диагностики контролируемая оператором	Система датчиков, управляемых ПО с внешнего сервера
Стоимость	1 млн руб.	400 тыс. руб.	600 тыс руб.	800 тыс руб.
Преимущества предлагаемых продуктов	Поставка под ключ, модульность, возможность замены элементов системы	Привычное решение для Заказчика	Возможность оперативной поставки и замены брака	ПО исключаящее использование решений конкурентов
Недостатки предлагаемых продуктов	Высокая сложность монтажа и настройки системы	Низкая эффективность и оперативность	Необходим штатный персонал для управления и обслуживания	Зависимость от работы внешних систем
Текущая доля рынка (оценочно), %	0%	80%	15%	5%
Целевая доля рынка (после выхода продукта/услуги), %	30%	43%	20%	7%

*\*Данная информация может быть взята из доступных источников, посредством холодных и горячих звонков, а также путем направления официальных запросов*

# Предварительная оценка бюджета

№	Укрупненные статьи капитальных затрат	Стоимость, руб. без НДС	Комментарии (при необходимости)
<b>ИТОГО ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА</b>			-
1			

# Ресурсы для создания нового продукта



(Назначение слайда/ов - описать ресурсы, необходимые для создания и запуска нового продукта (сырье, материалы, комплектующие, технологии, оборудование, квалифицированный персонал, производственные площади и т.д.), 1-2 слайда).

Ресурс	Перечень
Технология	Линия по производству кислорода
Площадка	Ангар 10*15м (склад готовой продукции)
Оборудование	- Криогенная установка - Дополнительный компрессор (для увеличения мощности установки)
Квалифицированный персонал	- Аппаратчик — 2 чел. - Оператор отгрузки — 1 чел.
Программное обеспечение	ПО по автоматизированному размещению заказа и резервирования продукции
Сырье, комплектующие	- Очищенный воздух для переработки - 10 м <sup>3</sup> /час - комплект баллонов объемом 0,5 м <sup>3</sup> — 100 шт. для отгрузки заказчику готовой продукции

# Команда проекта и куратор



**МАХ необходимая  
численность команды**

**MIN необходимая  
численность  
команды**

ФИО	Должность	Опыт работы	Ключевые компетенции (применимые при реализации бизнес-инициативы)
-----	-----------	-------------	--

Фото	ФИО	Должность	Опыт работы	Ключевые компетенции (применимые при реализации бизнес-инициативы) <b>Рекомендуемая роль: носитель идеи/фаундер (задача – технологическое совершенствование)</b>
------	-----	-----------	-------------	---

Фото	ФИО	Должность	Опыт работы	Ключевые компетенции (применимые при реализации бизнес-инициативы) <b>Рекомендуемая роль: носитель идеи (задача – коммерциализация)</b>
------	-----	-----------	-------------	--

Фото	ФИО	Должность	Опыт работы	Ключевые компетенции (применимые при реализации бизнес-инициативы)
------	-----	-----------	-------------	--