

ОФИЦИАЛЬНАЯ БРОШЮРА КОНКУРСА БИТ-2011

Организаторы конкурса

Предпринимательский конкурс «Бизнес инновационных технологий» проводится в России в восьмой раз. Впервые он был организован при поддержке MIT Russia Business and Technology Initiative в 2003 году на базе ведущих технических и экономических вузов России: Высшей школы экономики, Московского физико-технического института и Финансовой академии при Правительстве РФ.

Со временем конкурс БИТ стал поистине федеральным. В сезоне 2010-2011 гг. в рамках БИТ пройдут «дочерние» конкурсы HSE10K (ГУ-ВШЭ), БИТ-Сибирь, БИТ-СПб, БИТ-Поволжье, БИТ-Дальний Восток, БИТ-Урал, БИТ-Юг, БИТ-Байкал, БИТ-Казахстан.

Оргкомитет БИТ составляют исполнительная дирекция конкурса (ООО «БИТ») и организаторы «дочерних» конкурсов БИТ.

В **Наблюдательный совет БИТ** входят представители основных спонсоров конкурса, лидеры российского инновационного сообщества, а также победители конкурса БИТ предыдущих сезонов, которые образуют «**Клуб победителей БИТ**».

Спонсоры конкурса:



Партнеры и информационные партнеры конкурса:



Краткая информация о конкурсе БИТ-2011

Конкурс БИТ базируется на принципах самого успешного в мире предпринимательского конкурса MIT \$100K, который ежегодно проводит Массачусетский технологический институт (MIT). Это не просто конкурс инновационных идей, это конкурс бизнес-планов и команд, способных превратить хорошие идеи в успешный бизнес.

Возрастных ограничений для участия в конкурсе нет.

В судейский корпус (жюри) конкурса БИТ входят ведущие представители российского и зарубежного бизнеса, специалисты инвестиционных и венчурных фондов, бизнес-ангелы, а также ведущие российские ученые и преподаватели вузов.

Призовой фонд конкурса БИТ-2011 составляет 5 млн рублей (включая призовые фонды региональных конкурсов БИТ). Призовой фонд конкурса также наполняется немонетарными поощрениями и призами:

- Intel обеспечивает 3 компаниям из программы Global Track travel-гранты на участие в международном конкурсе бизнес-планов IBTEC в Калифорнии и образовательной программе Deep Dive
- Cisco Systems обеспечивает 2-м командам из числа финалистов стажировку в технопарке Plug & Play и 3-м командам стажировку в инкубаторе BlackBox, которые расположены в Кремниевой долине
- Бизнес-акселератор FinNode в рамках проекта "Коммерциализация инноваций» обеспечивает 6 командам образовательную и деловую программу пребывания в Финляндии
- Microsoft дает гранты 40 проектам на участие в образовательной программе Start in Garage и 3 VIP-гранта на участие в этой программе для победителей конкурса
- Бизнес-школа MBS предоставляет 5 грантов на обучение по своей программе в технопарке Digital October
- Регистратор Reg.ru регистрирует для финалистов домены в зоне РФ
- Телеканал «Успех» следит за победителем конкурса и снимает про него серию передач

В рамках БИТ проводится образовательная программа, которая позволяет участникам получить необходимые навыки для создания успешного бизнеса, а также мероприятия по командообразованию (team building).

Основной (общероссийский) конкурс БИТ проводится в три этапа: выход в полуфинал конкурса (полуфиналисты помимо текстовой заявки готовят также небольшую, 2-3 минуты, видеопрезентацию своего проекта), выход в финал и очная презентация финалистов перед жюри.

Победители региональных конкурсов (не менее одной команды) как минимум попадают сразу в полуфинал общероссийского конкурса, где получают возможность пробиться через жюри основного конкурса в финал. Этот минимум реализуется для региональных конкурсов с небольшой историей, проходящих в один тур.

Региональные конкурсы БИТ, проводящие уже более трех лет и проходящие не менее чем в два тура, имеют возможность делегировать своего победителя сразу в финал общероссийского конкурса БИТ.

Любой участник конкурса может подать заявку как в «свой» региональный/вузовский, так и в общероссийский конкурс БИТ.

**ПОЖАЛУЙСТА, ВНИМАТЕЛЬНО ИЗУЧИТЕ ЭТУ БРОШЮРУ, ОНА СОДЕРЖИТ
ОТВЕТЫ НА БОЛЬШИНСТВО ВАШИХ ВОПРОСОВ ПО КОНКУРСУ!**

Календарь событий БИТ-2011

- Официальный старт конкурса – 7 декабря 2010 года.
- Для участия в конкурсе необходимо зарегистрироваться на официальном сайте конкурса БИТ www.bit-konkurs.ru и там же заполнить предварительную заявку (executive summary).
- Заявки принимаются до начала апреля 2011 года. Затем примерно до 1 мая 2011 года проходит первый раунд судейства – определяются полуфиналисты конкурса БИТ.
- В этот же период, до 1 мая 2011 года, проводятся финалы региональных и вузовских конкурсов БИТ. Их победители включаются в список полуфиналистов основного БИТ (за исключением тех, кто решением Оргкомитета БИТ сразу попадает в финал основного конкурса).
- Полуфиналисты работают над бизнес-планом, а также готовят и присылают в Оргкомитет БИТ видеопрезентации своего проекта (2-3-минутный ролик).
- С 15 мая проходит второй раунд судейства – определяются финалисты конкурса.
- Финал конкурса – 1 июля 2011 года. Очная презентация финалистов перед жюри и широкой аудиторией. Награждение победителей.
- Зимой и весной 2011 года проводятся мероприятия образовательной программы, включая тренинги для финалистов по искусству презентации перед инвестором.

Анонсы и уточнения по датам проведения отдельных мероприятий будут публиковаться на официальном сайте конкурса www.bit-konkurs.ru.

Зарегистрированные участники и судьи получают необходимую информацию по электронной почте.

Общая информация для участников конкурса БИТ

Кто может принимать участие в конкурсе БИТ

Подача заявки на участие осуществляется лидером команды по разработке конкретного проекта. Проект не обязательно подразумевает наличие юридического лица, но должен содержать оригинальную бизнес-идею на основе инновационных технологий, иметь уникальное название и явно выраженный предпринимательский коллектив.

Команда может представлять любую страну. Текст заявки, презентация и все коммуникации с Оргкомитетом конкурса проводятся на русском языке. Имейте в виду, что в большинстве случаев Оргкомитет БИТ не оплачивает поездки участников к месту проведения мероприятий конкурса.

Никаких возрастных ограничений на участие в конкурсе нет.

Проект

Будущее лучших проектов конкурса – это успешный бизнес. Поэтому бизнес-идея должна быть ориентирована на создание реального бизнеса, на реальных потребителей ваших продуктов и услуг, а **не на научно-исследовательскую работу(!)**.

Бизнес-идея или права на основополагающую технологию должны принадлежать одному или нескольким членам команды.

Вы должны понимать, является ли ваша идея или технология глобально- применимой или нишевой (локально-применимой). И тот и другой тип технологии может стать основой для успешного бизнеса, однако понимание предполагаемого вами рынка для своего проекта поможет нам выбрать судей, которые имеют большую экспертизу либо на внутреннем и региональном, либо на глобальном рынке.

Глобально-применимые технологии:

- это фундаментальные или прорывные технологии, которые потенциально могут быть использованы во всем мире;
- подразумевают венчурное финансирование или поиск стратегического партнера.

Локально-применимые технологии:

- могут представлять собой локальные решения или адаптацию уже известных бизнес-решений на российском или региональных рынках;
- помимо венчурного финансирования предполагают кредитование или «бутстрэп» (развитие за счет собственных средств).

Название проекта

Избегайте длинных и занудных названий типа «Коммерциализация прототипа углеродно-водородного лазера для дистанционной диагностики степени алкогольного опьянения работников тракторного завода».

Придумывайте броские, запоминающиеся названия, по которым членам жюри и широкой публике будет легко запомнить ваш проект. Если вы все же хотите отразить суть проекта в названии, используйте следующий формат: «АлкоЛазер: гибридный лазер для диагностики степени алкогольного опьянения».

Команда

Команда может состоять из одного и более человек. Каждая команда определяет одного лидера (координатора), через которого осуществляется подача заявки и формальное взаимодействие с Оргкомитетом конкурса.

Лидер команды должен:

- иметь адрес электронной почты;
- пользоваться доверием остальных членов команды.

Остальные члены команды:

- должны быть зарегистрированы в системе как члены команды;
- могут принимать участие во всех мероприятиях конкурса;

Каждый участник может быть лидером не более чем одной команды. Каждый участник может быть членом нескольких команд.

Приз

Призовой фонд конкурса БИТ-2011 составляет 5 млн рублей (включая призовые фонды региональных конкурсов БИТ). Призовой фонд конкурса также наполняется немонетарными поощрениями и призами:

- Intel обеспечивает 3 компаниям из программы Global Track travel-гранты на участие в международном конкурсе бизнес-планов IBTEC в Калифорнии и образовательной программе Deep Dive
- Cisco Systems обеспечивает 2-м командам из числа финалистов стажировку в технопарке Plug & Play и 3-м командам стажировку в инкубаторе BlackBox, которые расположены в Кремниевой долине
- Бизнес-акселератор FinNode в рамках проекта "Коммерциализация инноваций» обеспечивает 6 командам образовательную и деловую программу пребывания в Финляндии
- Microsoft дает гранты 40 проектам на участие в образовательной программе Start in Garage и 3 VIP-гранта на участие в этой программе для победителей конкурса
- Бизнес-школа MBS предоставляет 5 грантов на обучение по своей программе в технопарке Digital October
- Регистратор Reg.ru регистрирует для финалистов домены в зоне РФ
- Телеканал «Успех» следит за победителем конкурса и снимает про него серию передач

Интеллектуальная собственность

Организаторы, спонсоры и жюри конкурса предпринимают все возможные меры для того, чтобы участники конкурса сохранили права на все виды интеллектуальной собственности, относящейся к подаваемому на конкурс проекту. Более того, в рамках образовательной программы участники конкурса смогут получить дополнительную

информацию по вопросам защиты авторских прав, интеллектуальной собственности и патентования.

Пожалуйста, не размещайте информацию, которую вы хотели бы защитить или сохранить в секрете, в те поля заявки, которые будут открыты на официальном сайте конкурса для широкой публики.

Правила подачи заявки

Все заявки подаются только через официальный сайт конкурса www.bit-konkurs.ru. К сожалению, мы не можем делать никаких исключений.

Последний срок подачи заявки: начало апреля 2011 года (точная дата будет определена позже, следите за объявлениями на сайте конкурса).

Проверьте, нажали ли вы кнопку «Опубликовать заявку» до наступления этого срока.

Вы можете сохранять черновую версию вашей заявки в системе БИТ. Для этого нажмите кнопку «Сохранить черновик».

Если вы закончили работу над своей заявкой, нажмите кнопку «Опубликовать заявку».

Доступные для широкой публики пункты вашей заявки (с 1-го по 6-й) будут опубликованы на страничке вашего проекта. Вы можете вносить правки в заявку до последнего срока подачи заявок. После этого момента изменения приниматься не будут.

Имейте в виду: если одновременно одну заявку редактируют сразу несколько пользователей системы, это может привести к ошибке и частичной потере данных.

Краткое описание проекта не должно превышать 100 слов*. Эта информация будет доступна широкой публике, поэтому не пишите здесь сведения, составляющие коммерческую или технологическую тайну. Однако имейте в виду, что этот пункт заявки дает вам возможность провести PR вашего проекта и привлечь симпатии болельщиков. Кроме того, из краткого описания должна быть ясно видна общая картина вашего предполагаемого бизнеса, что позволит организаторам правильно классифицировать ваш проект и отправить его на оценку надлежащим членам жюри.

Совокупность следующих полей составляет основную оцениваемую часть вашей заявки. Общий текст во всех этих полях не должен превышать 3000 слов*. Судьям наверняка понравится лаконичность и ясность описания вашей бизнес-идеи.

ВНИМАНИЕ: Подача заявки (executive summary) и ее оценка членами жюри являются первым этапом конкурса. Если ваш проект выйдет в полуфинал, вам необходимо будет разработать полный бизнес-план («развернуть» свою executive summary до полного бизнес-плана) и представить его для оценки жюри. Всем полуфиналистам также нужно будет снять небольшой (2-3 минуты) ролик для видеопрезентации своего проекта.

*для подсчета количества слов в вашем документе вы можете воспользоваться функцией MS Word Tools > Wordcount, а затем скопировать секции документа в соответствующие поля ввода информации на странице подачи заявки.

Структура заявки

Вам необходимо заполнить все поля заявочной формы:

** - обязательная информация

Открытая информация: пункты 1-6

Сведения, доступные членам жюри: пункты 1-5, 7-12

1. Название проекта**

Открытая информация, доступная широкой публике.

2. Отраслевая категория проекта**

Выберите из списка одну позицию, которая, по вашему мнению, наиболее точно соответствует вашему проекту.

3. URL проекта

4. Какую организацию представляют члены команды**

Лидер команды и представляемая им организация. Члены команды.

5. Краткое описание проекта**

Открытая информация, доступная широкой публике.

Постарайтесь описать проект, не раскрывая требующей защиты или сохранения в секрете информации, но так, чтобы донести потенциал идеи и четко обозначить предметную область проекта. Максимум 100 слов.

6. Дополнительная открытая информация о проекте

Открытая информация, доступная широкой публике.

Дополнительная возможность для PR вашего проекта. Здесь вы можете представить дополнительную информацию, которая, по вашему мнению, может помочь в продвижении вашего проекта.

7. Концепция / Идея**

Эта информация доступна только для одного или нескольких членов жюри.

Какой продукт или услугу вы хотите попытаться вывести на рынок? Какие проблемы клиента решает ваш продукт или услуга? Кто ваши потенциальные клиенты? Какая технология стоит за вашим продуктом или услугой? Чем отличается модель построения вашего бизнеса от уже работающих на рынке в этой сфере компаний.

8. Рынок, продажи и маркетинг**

Эта информация доступна только для одного или нескольких членов жюри.

Оцените размер рынка для вашего продукта. Сколько потенциальных потребителей? Кто они? Почему они будут покупать ваш продукт или услугу? Как вы будете позиционировать ваш продукт? Какова его предполагаемая доля на рынке, и как вы эту долю займете? За счет чего вы будете получать прибыль? Дайте оценку совокупному доходу, который вы предполагаете получить.

9. Ваши преимущества перед конкурентами**

Эта информация доступна только для одного или нескольких членов жюри.

Кто ваши конкуренты? Как давно они работают на этом рынке? Какова величина их доходов и перспективы роста? Какие альтернативные продукты или услуги уже существуют на этом рынке? Почему ваша идея и команда лучше, чем у конкурентов? Почему другие люди не смогут скопировать или быстро воспроизвести вашу бизнес-идею?

10. Финансовый план**

Эта информация доступна только для одного или нескольких членов жюри.

Опишите подробно, какие предпосылки и условия вы использовали при разработке финансового плана и оценке предполагаемого дохода. Когда ваши доходы превысят расходы? Каковы необходимые инвестиции? В какие сроки вы намерены их привлечь? На что вы собираетесь потратить полученные инвестиции? Какая категория инвесторов, по вашему мнению, могла бы быть заинтересована в инвестировании в ваш проект?

11. Команда**

Эта информация доступна только для одного или нескольких членов жюри.

Кратко опишите роли основных людей в вашей команде. Какие моменты из предыдущего опыта или образования каждого члена команды помогут вашей команде успешно реализовать ваш проект?

12. Предполагаемые финансовые потоки**

Эта информация доступна только для одного или нескольких членов жюри.

Представьте табличку поквартальных доходов и расходов в формате MS Excel (можете использовать в качестве образца прилагаемую на сайте форму).

Конфиденциальность

Распределение участвующих в конкурсе проектов между членами жюри производится организаторами конкурса. Судьи обязуются не разглашать информацию о проектах, полученную из executive summary и бизнес-планов. Если судья, прочитав информацию о проекте, обнаружит конфликт интересов, он обязуется сообщить об этом организаторам конкурса. Для оценки данного проекта будет назначен другой судья.

Оценка проектов, жюри конкурса

Судейский корпус (жюри) конкурса формируется Оргкомитетом БИТ на добровольной основе из бизнес-ангелов, управляющих венчурными фондами, сотрудников организаций, ответственных за поддержку развития инноваций, известных предпринимателей, преподавателей ведущих технических вузов и бизнес-школ.

Жестких правил оценки проектов в конкурсе БИТ нет. Судьи руководствуются критериями, которые обычно используют сотрудники венчурных и инвестиционных фондов, а также менеджеры компаний для оценки перспективности бизнес-проектов.

Оценивая заявки и бизнес-планы участников, судьи будут задаваться следующими вопросами:

- Насколько привлекателен в финансовом отношении и реалистичен данный проект?
- Насколько хорошо команда знает рынок и особенности данного типа бизнеса?
- Насколько убедительно и понятно написаны заявка и бизнес-план?
- Способна ли создаваемая компания стать лидером на рынке?
- Пыталась ли команда создать прототип продукта или найти потенциальных клиентов?
- Насколько компетентна и опытна данная команда?
- Сможет ли команда сохранить мотивацию и довести дело до конца?
- Есть ли у команды понимание необходимого объема инвестиций, а также четкий план того, как распорядиться полученными инвестициями?

Кроме того, каждый представитель судейского корпуса может руководствоваться собственным опытом и экспертными знаниями при оценке проектов. И главный критерий: «Вложил бы я свои деньги в этот проект – или нет».

Состав жюри конкурса и результаты голосования судей по проектам публикуются на официальном сайте конкурса. Апелляции на решение судей не принимаются, все их решения считаются окончательными.

Пример предварительной заявки

Ниже приведен пример предварительной заявки (executive summary), которая была подана на конкурс MIT \$50K в 1998 году и получила признание жюри.

Компания NetPecker любезно разрешила использовать ее в качестве образца для команд, желающих принять участие в конкурсе. Оргкомитет выражает благодарность NetPecker и членам команды за предоставленную возможность использовать этот документ (другие примеры заявок см. на сайте конкурса).

NetPecker Inc.

Полнофункциональный интернет-киоск

Доступ в Сеть для тех, кто в пути

Предварительная заявка

Перспективы бизнеса

В последние годы наблюдается взрывообразный рост числа пользователей Интернета. По нынешним оценкам ежемесячно к Сети подключаются 750 тыс. новых пользователей. Однако, анализируя развитие web, следует обратить внимание не только на расширение аудитории, но и на появление большого числа новых моделей использования интернета. От отправки и приема электронной почты, наблюдения за биржевыми курсами, оплаты счетов и заказа продуктов мы переходим к освоению новых методов общения, ведения бизнеса, отдыха и выполнения рутинных операций, которые появляются благодаря оперативному доступу к информации, продуктам и услугам. Однако ирония заключается в том, что хотя сама Сеть является действительно всепроникающей, доступ к ней ограничивается числом и физическим расположением «точек входа». Сейчас для большинства пользователей Интернета такими точками входа служат компьютеры, установленные дома или на работе. По мере того, как Интернет проникает во все сферы нашей жизни, эти ограниченные возможности перестают удовлетворять растущие потребности. К сожалению, даже сегодня, когда Сеть покрывает весь мир, люди часто оказываются в таких местах и в таких ситуациях, когда нет никакой возможности воспользоваться электронной почтой, узнать прогноз погоды и т.п. Пока вы ожидаете

рейс в аэропорту, регистрации в гостинице, поезда на станции метро и т.д., вы не можете быстро и легко подключиться к Интернету, если только не носите с собой повсюду мощный ноутбук с беспроводным модемом. NetPecker намерен решить эту проблему, разместив свои простые в использовании интернет-киоски в тех местах, где сейчас нет доступа в Сеть, но где у посетителей есть время и потребность выйти в он-лайн.

Описание продукта

NetPecker Incorporated – небольшая массачусетская компания, предлагающая полнофункциональные киоски, которые обеспечивают широкой публике доступ к Интернету, электронной почте, а также являются полноценным рекламодателем. Их пользовательский интерфейс отличается простотой и интерактивностью. В настоящее время выпускаются две модели киосков – «стоячая» 4100 и оснащенная сиденьем 4000. В обеих моделях используется ОС Windows, процессор Intel Pentium 166 MMX и модем со скоростью передачи данных 56 Кбит/с. Специальное программное обеспечение киосков разработано на основе открытой архитектуры и устойчиво к ошибкам и злонамеренным действиям пользователей. Конструкция киосков отличается повышенной прочностью и приятным внешним видом. Они комплектуются герметичной клавиатурой и мышью в промышленном исполнении. Уникальное программное обеспечение NetPecker с дружелюбным пользователю интерфейсом превращает путешествие по Сети в прогулку, которая благодаря динамическому формированию изображения на экране (см. цветной буклет и иллюстрации) становится не только приятной, но и запоминающейся. Надежная, защищенная компонентная архитектура позволяет снизить затраты на поддержку, обеспечивая в то же время легкость замены периферийных устройств и обновления ПО. В настоящее время для приема оплаты за пользование киоском они оснащаются приемниками банкнот и купонов, либо устройствами для чтения кредитных карт. Киоски изготавливаются на заводе металлических изделий в Центральном Массачусетсе и стоят около \$2500. Текущие расценки на пользование киоском NetPecker составляют \$1 за пять минут (\$12 в час). На сегодняшний день продано шестнадцать промышленных образцов, которые эксплуатируются независимыми операторами и приносят доход. Но это только начало.

Перспектива: Помимо этой надежной основы существует множество дополнительных возможностей и сопутствующих технологий, которые позволяют NetPecker поддерживать грядущую медиа-конвергенцию и увеличить прибыли. Проведение видеоконференций, загрузка информации и программного обеспечения в КПК, доступ в корпоративные интрасети, WebTV, интернет-банкинг и онлайн-шопинг – все это и многое другое может быть реализовано. Киоск, оснащенный принтером, может использоваться и как простейший факс, и как мощное средство для работы с документами. Наконец, NetPecker может послужить «виртуальным офисом» для тех, кто постоянно находится в разъездах. Перспективными направлениями могут также стать абонентское обслуживание «завсегдаев» и возможность сохранения индивидуальных пользовательских настроек при помощи смарт-карт.

Скорость доступа: В настоящее время киоски NetPecker оснащаются модемами, которые

обеспечивают коммутируемый доступ (dial-up) со скоростью 56 Кбит/с. Мы убеждены, что этого недостаточно, и следует задействовать цифровые каналы T1. Рассматривая различные варианты повышения скорости, NetPecker ведет переговоры с провайдером MediaOne.

Рынок

В США сейчас насчитывается более 40 млн. пользователей Интернета, из них 20 млн. ходят в Сеть ежедневно. Из этих 20 млн. 80% (16 млн) отмечают, что больше всего времени в сети они уделяют почтовой переписке. Кроме того, для 13 млн. ежедневных пользователей основную активность в Интернете составляет web-серфинг. К сожалению, большинство нынешних исследований интернет-активности пользователей сводится к подсчету количества посещений, а не частоты обращения. Ежедневные пользователи – это первичный сегмент, на который ориентируется NetPecker. В прошлом году рост, выражаемый двухзначными цифрами, испытывало не только общее число интернет-пользователей, но и количество ежедневных пользователей. Общее число интернет-пользователей ограничено, в том числе численностью населения. Однако количество контактов с Интернетом бесконечно. Помимо того, что электронная почта обеспечивает более дешевую альтернативу обычной телефонной связи, она является «линией жизни» для деловых людей, особенно тех, кто находится вне офиса. Ожидают ли они вылета рейса в аэропорту, регистрации в отеле или сидят на деловой встрече в ресторане, деловые люди с помощью киосков NetPecker могут быстро проверить свой почтовый ящик, получить и отослать сообщения. Для этого им не нужно запускать свой лэптоп, искать телефонную розетку для подключения и беспокоиться о доступе и региональных кодах.

Недавний опрос пользователей, проведенный службой Harris, показал, что 45% пользователей используют web для развлечений или игр. Популярность игр в Интернете растет с каждым днем: люди не хотят дожидаться выпуска новых версий своих любимых игрушек или новых игр, которые они хотели бы опробовать. Мы можем начать продвижение киосков NetPecker путем включения в них доступа к самым разнообразным услугам – от e-mail до видеоигр, в которые можно играть по всему миру. Школьники 12-13 лет, основные участники онлайн-игр, представляют еще один привлекательный сегмент для NetPecker. Его можно достичь, размещая киоски в гипермаркетах, барах, кофейнях и иных местах, где тусуются тинейджеры. Такие пользователи, как правило, дольше сидят в онлайн, что будет способствовать увеличению дохода в расчете на одного клиента.

Общая стратегия: удобный вход в интернет

Суть предложения NetPecker – это надежность и удобство доступа в Интернет через знакомый и дружелюбный интерфейс. Мы осознаем, что люди будут продолжать платить за наш сервис только в том случае, если мы обеспечим скорость, надежность соединения и хороший сервис. Мы считаем, что ключевыми факторами для долгосрочного успеха на рынке являются: 1) быстрое проникновение на рынок и 2) завоевание известности (брэндинг). Обеспечение сервиса высшего уровня качества – наиболее эффективный путь для установления и поддержания доверия клиентов.

Доверие клиентов – это краеугольный камень эффективного брендинга, и наша цель – завоевать доверие каждого, кто пользуется машинами NetPecker. По мере расширения нашего присутствия на рынке нашей задачей станет внедрение в сознание пользователей идеи, что NetPecker – это синоним «Интернет повсюду». Запросы и отклики, приходящие к нам от существующих и потенциальных пользователей со всего мира, а также растущая посещаемость нашего сайта свидетельствуют о том, что киоски NetPecker станут притягательной площадкой для онлайн-рекламодателей. NetPecker намерен расширять свое присутствие на рынке путем организации структуры продаж, нацеленной на потенциальных франчайзеров (по типу компаний, выпускающих торговые автоматы), которые уже имеют торговые и иные площади (см. раздел Маркетинг/Дистрибуция).

Маркетинг/Дистрибуция

Будучи одним из первых игроков на этом рынке, NetPecker захватил настолько большую рыночную долю и признание потребителей, насколько это возможно. Соответственно, наша цель – расширять свое присутствие на рынке как можно быстрее. Мы убеждены, что наиболее эффективным способом для этого является франчайзинг наших киосков. Франчайзинг – это катализатор, который обеспечивает заинтересованность франчайзеров в заключении как можно большего количества соглашений на установку киосков. Помимо маркетинговой функции, франчайзинг обеспечит финансовые потоки, необходимые для финансирования роста компании. Основатель и СЕО компании Вернон МакКой, проработавший несколько лет управляющим директором Computrade International, имеет практический опыт создания и управления полноценной дистрибуторской сетью по продаже и закупке компьютерного оборудования. Мы планируем привлечь для начала в отдел продаж пятерых опытных сейлз-менеджеров, которые будут искать потенциальных франчайзеров и конечных потребителей. По клиентам того и другого типа для продавцов будет установлена комиссия. Комиссия по конечным потребителям должна рассчитываться исходя из количества машин, которое компания с помощью менеджера сможет продать. Комиссия по франчайзерам должна базироваться на количестве заключенных менеджером франчайзинговых договоров плюс комиссия за каждую дополнительную машину, которую франчайзер установит. Принцип франчайзингового соглашения: Франчайзер заплатит NetPecker \$20 тыс. по лицензионному соглашению (из которых привлекаящий его продавец получит 25% или \$5000) за использование киосков NetPecker, при условии, что минимальная партия составит 25 киосков. Франчайзер далее сам занимается поиском клиентов, на территории которых будут установлены киоски. Эти клиенты получают часть дохода, генерируемого киосками (идеальными клиентами были бы операторы действующих сетей торговых автоматов, а также национальные сети и корпорации). Мотивация для продвижения киосков содержится в том пункте франчайзингового соглашения, по которому часть дохода (95%), генерируемого каждой машиной, возвращается франчайзеру. NetPecker обязуется обеспечить франчайзеру по меньшей мере одного технического специалиста для обслуживания киосков (количество техников зависит от того, как много дополнительных машин он будет устанавливать).

Принцип работы с конечными потребителями: Работа с конечными потребителями будет вестись иначе, чем с франчайзерами, поскольку в этом случае посредников (франчайзеров) нет. NetPecker сам будет выступать франчайзером для конечного потребителя (за исключением того, что клиенту придется купить машины по \$2500 за штуку). Клиент получит машины в собственность и 75% дохода с них. NetPecker получит 25% генерируемого дохода и возьмет на себя полную ответственность за поддержку и ремонт киосков. NetPecker обеспечивает специалистов для технической поддержки машин клиента.

Анализ конкурентов

В настоящее время у NetPecker шесть конкурентов (см. приложение с анализом конкурентов). Ни один из них не имеет более 250 установленных машин. Крупнейший конкурент – ATCOM – имеет базу из 230 машин, установленных в основном в отелях, аэропортах и парках. Машины находятся в собственности и обслуживаются ATCOM, они более массивны, чем киоски NetPecker. Интерфейс в машинах ATCOM не настолько дружелюбный пользователю, как интерфейс NetPecker. Киоски NetPecker принимают как банкноты, так и монеты, что соответствует навыкам потребителей, пользующихся торговыми автоматами такого же типа. Другие характеристики, отличающие NetPecker, – легко узнаваемый брэнд и логотип, чего нет на киосках ATCOM. Это прекрасная возможность, поскольку рынок совершенно новый, и никто еще не предпринимал

серьезных попыток занять его. Реальные преимущества NetPecker в сочетании с франчайзинговой моделью смогут обеспечить уровень проникновения на рынке, достаточный для того, чтобы стать доминирующим игроком в индустрии.

Оценка продаж в расчете на одного продавца (первый год)

1 франчайзинговый договор в месяц (минимум 25 машин)	25*12=300 киосков
5 дополнительных машин на франшизу	12*5=60 киосков
20 прямых продаж в месяц	20*12=240 киосков
Общее число проданных киосков на продавца	600
Общее число проданных киосков (600*5)	3 000

Требуемые затраты (первый год)

5 продавцов (базовая ставка \$20 тыс.)	\$100 000
Затраты на устранение дефектов в работе киосков	\$50 000
Работа штатных программистов	\$100 000
Стоимость организации франшизы	\$100 000
Технические специалисты (зарплата \$30 тыс., из расчета один специалист на 100 машин при 3000 проданных)#	\$487 500
Зарплата учредителям (\$30 тыс. *5)	\$150 000

В предположении, что каждый месяц добавляется по 2-3 новых техника с годовой зарплатой \$30 тыс.

Общие затраты	\$987 500
Доходы (первый год)##	

1800 киосков по франшизе (5% генерируемого дохода, 150 новых машин каждый месяц)	\$35 100
1200 корпоративных киосков (25% дохода, 100 новых машин в месяц)	\$975 000
60 франчайзинговых соглашений (по \$20 тыс. каждое за вычетом комиссии продавца)	\$900 000
Общий доход за первый год	\$1 910 000

Оценки базируются на предположении, что киоск эксплуатируется в среднем 2 часа в день (из практики установленных машин NetPecker). Стоимость -- \$1 за 5 минут работы с киоском. Предполагается, что каждый месяц устанавливается 250 новых машин (150 по франшизе и 100 корпоративных).

Текущий состав команды/Роли основателей

Vernon L. VcCoy, Jr / президент и CEO

Gerard W. Lucas II / (автор бизнес-плана) вице-президент по развитию бизнеса/казначей

Maia Hansen / директор по продажам/связи с франчайзерами

Laxmiprasad Putta / разработчик программного обеспечения

Sanjay E. Sarma / вице-президент по разработке и производству

Предварительный анализ проекта: ваши перспективы в бизнесе

Этот текст представляет собой модель, которая поможет вам проанализировать возможности и перспективы вашего проекта в мире бизнеса. В тексте содержится список критериев, которые помогут оценить, насколько реальна, выполнима и перспективна ваша бизнес-идея.

Судя по опыту конкурса MIT \$100K, вашей команде может потребоваться от 20 до 40 часов, чтобы выстроить подобную модель для конкретного проекта. Эту модель придумал и сформулировал профессор Рассел Олив (Russel Olive, MIT Sloan School).

Краткий вывод – пишется в самом конце, он должен быть кратким, но содержательным.

Оценка перспектив проекта – почему такая перспектива существует?

- Выполнимость/осуществимость – технический и рыночный аспекты.
- Конкуренция: ваше основное преимущество – почему именно вы?
- Вознаграждение/результат – в течение 5-7 лет.
- Временные рамки/ограничения для данного проекта.
- Будет ли ваша компания приносить результаты? Есть ли у вас стратегия выхода из бизнеса?
- Риски/компенсация, приемлимые для основателей.
- Команда, преданная идее.
- Разумная, логичная концепция продукта/услуги.
- Продуманная стратегия инициации бизнеса.
- Связь между технологией и рынком.
- Почему эта возможность подходит для вас сейчас?

Продукт/услуга

- Описание бизнеса.

- Статус разработки – нынешнее положение, последовательность событий/временные рамки до первой продажи, включая поставленные задачи и необходимые ресурсы.
- Возможность защиты авторских прав, патенты.
- Прототипы, первоначальные продукты/услуги, последующее поколение продуктов/услуг.
- Покупатели/клиенты – первые клиенты, почему они станут вашими покупателями? Последующие клиенты.
- Сильные и слабые стороны вашего продукта/услуги.

Рынок

- Объем рынка и тенденции развития – в течение трех-четырех прошедших и пяти последующих лет.
- Клиенты/покупатели – предыдущие контакты с клиентами, персональные контакты с клиентами, кто принимает решение о покупке вашего продукта/услуги.
- Маркетинговая стратегия бизнеса в начальной стадии – продукты, клиенты, работа в сфере маркетинга и продаж, сколько времени предполагается уделять маркетингу и продажам, доходы, темпы роста (план на 5 лет).

Сведения о конкурентах

- Имена конкурентов, местонахождение, объем продаж и активов, проданные продукты, их сильные и слабые стороны, как давно в этом бизнесе, тактика продаж, ценообразование, финансовое положение.

Экономика

- Предполагаемая цены на продукты/услуги; расходы; норма прибыли; через какое время бизнес «выйдет в ноль», через какое время начнет приносить прибыль; оценка капитала, необходимого для начала бизнеса, а также для второго и пятого годов продаж, источники финансирования.

Команда

- Преданность идее организаторов.
- Инвестиции, вложения организаторов.
- Актуальный, относящийся к делу опыт.
- Пробелы в команде – как они будут восполнены? Когда?
- Имена, обязанности, зарплаты, права собственности для основателей и членов команды.
- Если команда еще не создана, приготовьте детальное описание позиций.

Риски и возможные проблемы

- Риски и возможные проблемы – их влияние на ваше предприятие, способы их минимизации.
- Оценка общего риска бизнес-предприятия.

Возможные изменения в концепции бизнеса компании

- Определите изменения, необходимые в концепции бизнеса, которые возникли после проведения анализа рисков и проблем.

Принятие решения

- Быть или не быть? Идти или не идти в бизнес с данным проектом?

Несколько слов в заключении

- Чаще всего предприниматели недооценивают средства, необходимые для начала бизнеса. Вы должны учесть затраты на разработку потенциальных каналов продажи и создание клиентской базы.
- Обычно рыночные специалисты начинают работу в компании слишком поздно.
- Наконец, спросите себя: «Почему никто не сделал этого до меня?»