

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



ПЛАТФОРМА УНИВЕРСИТЕТСКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТВОЕМ ВУЗЕ



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

ЭнергоГрад АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ИГЭУ

ДЕЛАТЬ ВМЕСТЕ НОВОЕ

UniverTechPred.ru

Платформа
университетского
технологического
предпринимательства



Методология создания продуктов или стартапов через проверку идеи или прототипа на востребованность у потребителей



Спикер – к.э.н., доцент кафедры ЭиОП Мошкарина М.В.

Откуда взять идею?

Товарный рынок

Новые
возможности
применения
существующего
продукта



Новые достижения в
науке и технике

Географический или
структурный
разрыв в системе
общественного
производства

Неосознанные или
неудовлетворенные
потребительские запросы

Работа с идеей / проектом

Трекшн карта | customer discovery



Что такое Cust-Dev?



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

Customer Development – это тестирование идеи или прототипа будущего продукта на востребованность среди потенциальных потребителей.

Когда проводят Cust-Dev?

- * Если клиент не понимает, что у вас покупает;
- * Если непонятна проблема;
- * Если непонятна ценность.

ВЫВОД: НУЖНО КЛИЕНТСКОЕ ИНТЕРВЬЮ!



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

Принципы Cust-Dev

1. Составьте перечень вопросов для клиента;
2. На 1 вопрос не более 2-3 минут;
3. Задайте 5 вопросов «почему?» для выявления реальной причины;
4. Не задаем вопросы про будущее, только про прошлое;
5. Не перебивать, не оценивать, не спорить, благодарить за ответы;
6. Опросить не менее 8 респондентов;
7. Всем респондентам задаем одинаковые вопросы;
8. Обязательно фиксируем ответы, не надеемся на память!

Виды интервью

О проблеме

О решении

О ценности

ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ



Сегментация потребителей

Это разделение всех потребителей на группы по определенным критериям:

- **Демографические** (пол, возраст, семейное положение);
- **Географические** (страна, город, район, численность и плотность населения, климат);
- **Социально-экономические** (род деятельности, тип занятости, образование, уровень дохода, профессия);
- **Культурные** (национальность, религия, обычаи);
- **Поведенческие** (частота покупки, способ покупки, готовность к покупке, выгода клиента);
- **Психографические** (убеждения, ценности, характер, образ жизни, внутренняя мотивация, отношение к инновациям).



Доли сегментов

Ipsos Connect



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

GAME CHANGERS



РЫНОК B2C (Business to Consumer)



B2C (Business to Consumer) – «бизнес для потребителя». Под ним понимают продажу товаров и услуг клиентам-физическим лицам для личного потребления. Продуктовый магазин, интернет-магазин или маленький офис бухгалтерских услуг для населения – это все b2c.



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

Рынок B2B (Business to Business)



B2B (Business to Business) - это коммерческая деятельность (бизнес) между двумя компаниями. Таким образом, клиенты одного предприятия - это другие компании.



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

Рынок B2G (Business to Government)



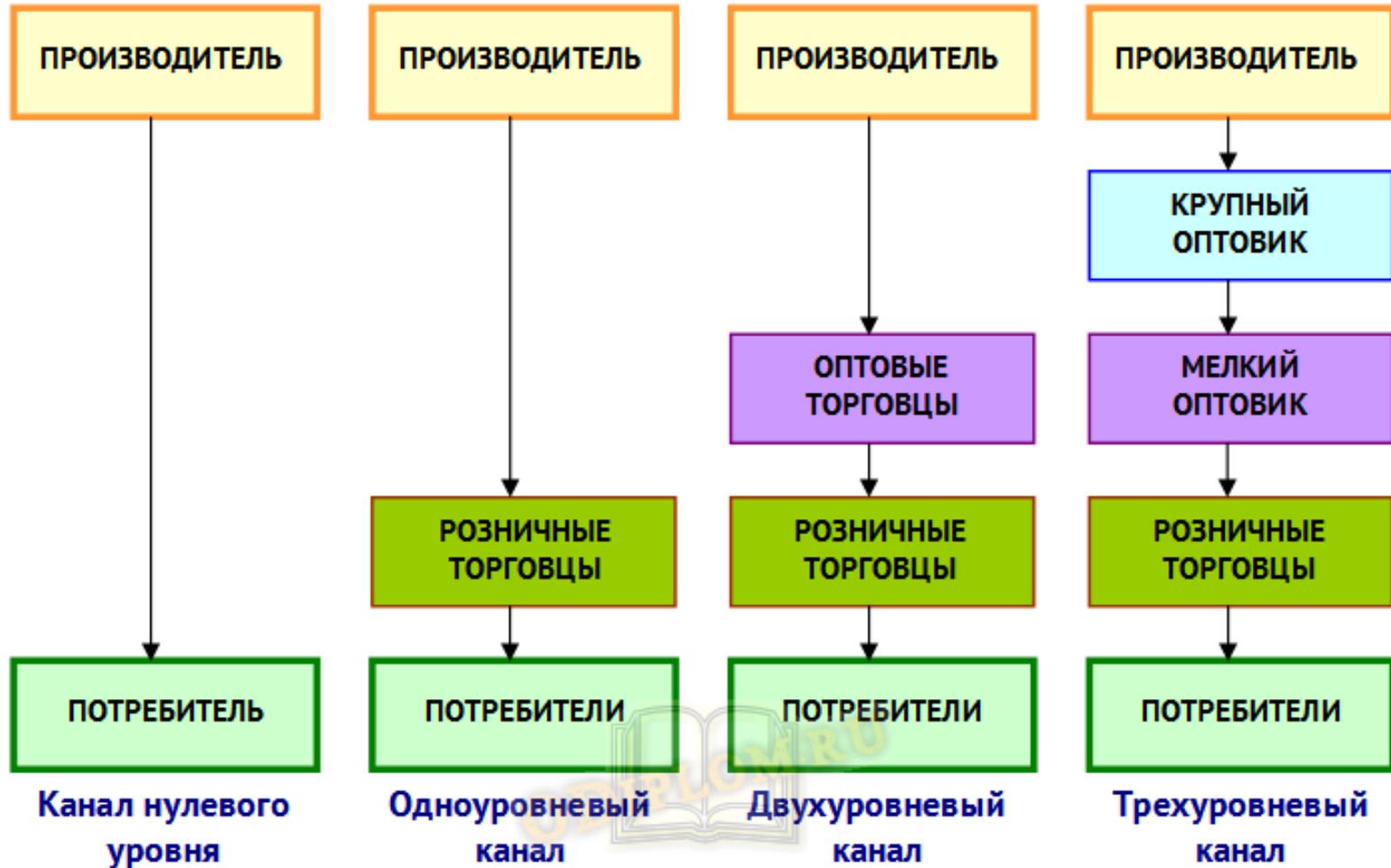
B2G (Business to Government) - бизнес для государства или это бизнес, который осуществляется между государственными и частными компаниями.



ЭнергоГрад

Акселерационная программа ИГЭУ

КАНАЛЫ СБЫТА ТОВАРОВ



Целевая аудитория (ЦА)

Группа людей, объединенных общими признаками или ради какой-либо цели или задачи.

ЦА с наибольшей вероятностью купит продукт.

На ЦА направлено рекламное сообщение и рекламные мероприятия.



Ценностное предложение

Это ясное и простое изложение преимуществ, которое потребители получают при покупке продукта / услуги.

Ключевая ценность для каждого клиента своя!

У каждого клиента есть свои «боли», «страхи» и «ожидания», нужно найти от всего этого «таблетку» или «конфетку».

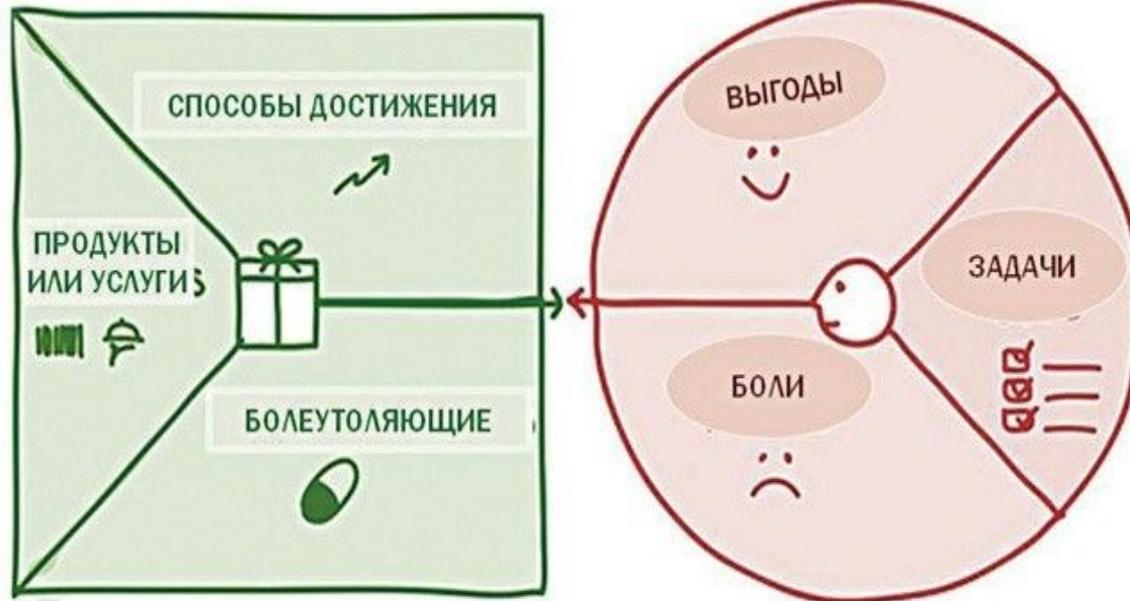
**УТП – уникальное
торговое предложение.**



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ





ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

Увеличение масштаба



2

Наблюдения

Ценовой барьер

«Крестьянин, зарабатывающий \$3 в день, пытается приобрести солнечную установку ценой \$70».



3

Разработка

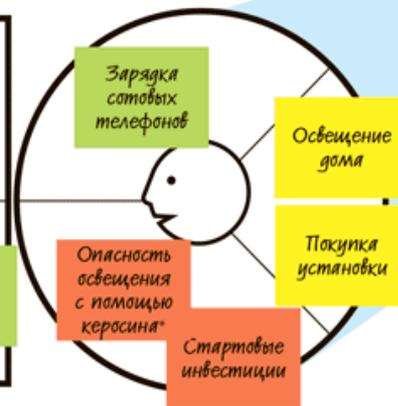
Что, если?..

Предоставлять солнечные батареи бесплатно для устранения препятствия в виде стартовых инвестиций.

Ценностное предложение Azuri: версия 0



Африканские крестьяне



*Альтернатива солнечным батареям — керосин, довольно дорогой и опасный.

SWOT-анализ



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

Внешняя среда	Opportunities (Возможности) 1. 2. 3.	Threats (Угрозы) 4. 5. 6.
Внутренняя среда		
Strengths (Сильные стороны) а. б. в.		
Weaknesses (Слабые стороны) г. д. е.		



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

Прогноз продаж

Выручка	1 год	2 год	3 год
в натуральном выражении			
в денежном выражении			

Перечень расходов по проекту (постоянные и переменные затраты):

- 1) Заработная плата сотрудников;
- 2) Сырье, материалы;
- 3) Топливо, энергия;
- 4) Амортизация оборудования;
- 5) Транспортные расходы (логистика);
- 6) Реклама и продвижение...

Нейросети в CustDev

<https://chat.openai.com/> - тот самый ChatGPT
(работает только с ВПН)

https://t.me/martii_chat_bot - чат-бот ChatGPT,
который работает без ВПН

<https://tome.app/> - Сервис по созданию презентаций

<https://t.me/AiVERABOT> - чат-бот Midjourney

<https://wonderdynamics.com/> - Сервис по созданию
видео

<https://www.fotor.com/ru/> - Генерация картинок

<https://apps.apple.com/us/app/loopsie-deforum-ai-art/id1259909228> - Приложение IOS, для создания
видео

<https://topai.tools/> - Сервис для поиска нейросетей

<https://teletype.in/@aicentr/100ai> - 100 нейросетей
для самых разных задач



ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

ПРАКТИКУМ

ПРИМЕР ПРОЕКТА: Проект строительства в Ивановской области завода по переработке полимерных отходов во вторичную гранулу.

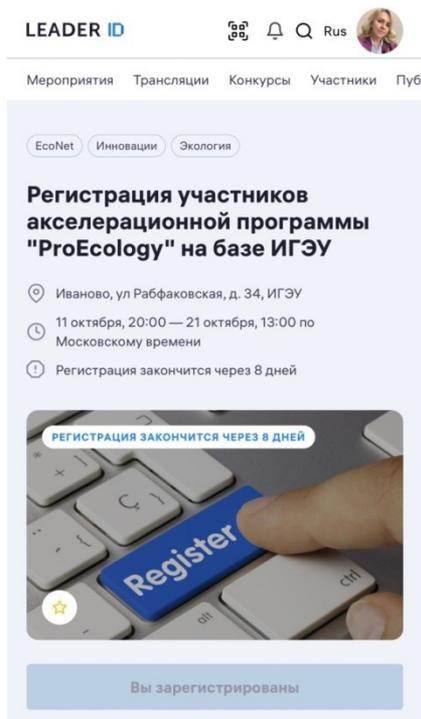


ЭнергоГрад
Акселерационная программа ИГЭУ

Задание

- * Сформулируйте основную ценность продукта для потребителя.
- * В чем будет заключаться УТП?
- * Кто будут основные потребители продукта?
- * Какие сегменты потребителей можно выделить? Какой из сегментов будет целевым?
- * Заполните матрицу SWOT-анализа для данного проекта с учетом его локации и перспектив на местном рынке.

Все участники и их проекты должны быть зарегистрированы на платформах **LEADER ID** и **Projects**



LEADER ID 

Мероприятия Трансляции Конкурсы Участники Пуб.

EcoNet Инновации Экология

Регистрация участников акселерационной программы "ProEcology" на базе ИГЭУ

📍 Иваново, ул Рабфаковская, д. 34, ИГЭУ

🕒 11 октября, 20:00 — 21 октября, 13:00 по Московскому времени

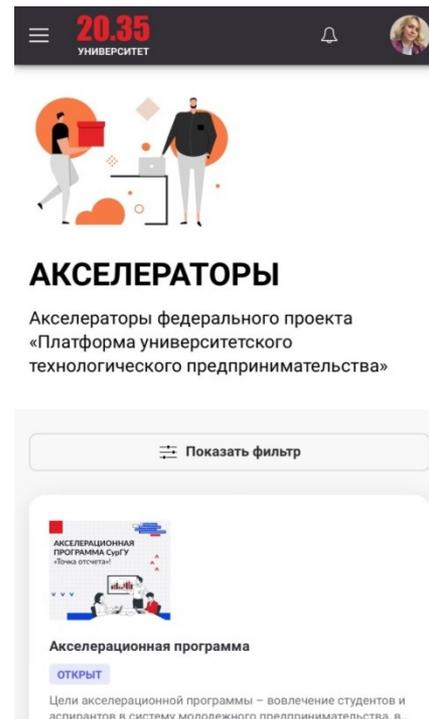
🕒 Регистрация закончится через 8 дней

РЕГИСТРАЦИЯ ЗАКОНЧИТСЯ ЧЕРЕЗ 8 ДНЕЙ



☆

Вы зарегистрированы



20.35
УНИВЕРСИТЕТ 



АКСЕЛЕРАТОРЫ

Акселераторы федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства»

Показать фильтр



Акселерационная программа

ОТКРЫТ

Цели акселерационной программы – вовлечение студентов и аспирантов в систему молодежного предпринимательства, в...



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!