**ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №1**

**по дисциплине «Технологическое предпринимательство»**

**Задание 1. Генерация и оценка бизнес-идеи**

*Сформулировать не менее 5 инновационных бизнес-идей.*

*Выполнить оценку бизнес-идей по 10-балльной шкале, используя метод NUF-тест.*

*Выбрать идею, набравшую максимальное количество баллов, для разработки инновационно-инвестиционного проекта.*

**Таблица 1 – NUF-ТЕСТ бизнес-идей**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Идея** | **Новизна** | **Полезность** | **Осущест-вимость** | **Итог** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**Задание 2. Описание инновационно-инвестиционного проекта**

*Указать данные в соответствии с индивидуальным инновационно-инвестиционным проектом.*

**Таблица 2 – Основная информация об инновационно-инвестиционном проекте**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование проекта |  |
| Инициатор проекта |  |
| Суть проекта |  |
| Потребительские характеристики товара |  |
| Отличительные особенности товара от аналогов |  |

**Задание 3. Построение бизнес-модели по шаблону А.Остервальдера и И. Пинье**

*Разработайте бизнес-модель индивидуального* *инновационно-инвестиционного проекта, заполнив шаблон, соблюдая рекомендованную последовательность заполнения блоков:*

1. ***Потребительские сегменты***

*Для кого делаем продукт?*

*Кто основной потребитель?*

*Что важно потребителю?*

1. ***Ценностные предложения.***

*В чем ценность продукта для покупателя?*

*Какие проблемы покупателя помогает решить продукт?*

*Какие потребности покупателя удовлетворяет продукт?*

1. ***Каналы сбыта.***

*Как продукт доставляется потребителю?*

*Как это делают конкуренты?*

*Какой канал сбыта экономически выгоднее?*

1. ***Взаимоотношения с клиентами.***

*Какие отношения планируется выстроить с потребителями?*

*Какие отношения с потребителями уже установлены?*

*Как можно привлечь и удержать потребителей?*

1. ***Потоки поступления доходов.***

*За какие функции в продукте покупатели готовы платить?*

*Как формируется цена на продукт?*

*Каким способом покупатели будут оплачивать продукт?*

1. ***Ключевые ресурсы.***

*Какие ресурсы нужны, чтобы создать ценный для потребителя продукт?*

*Какие ресурсы нужны, чтобы наладить эффективные каналы сбыта?*

*Какие ресурсы нужны, чтобы получить максимальную прибыль?*

1. ***Ключевые виды деятельности.***

*Что нужно сделать, чтобы создать нужный потребителю продукт?*

*Что нужно сделать, чтобы наладить эффективные каналы сбыта?*

*Что нужно сделать, чтобы извлечь из создания продукта максимальную прибыль?*

1. ***Ключевые партнеры.***

*Кто основные партнеры?*

*Кто главные поставщики?*

*Какие ресурсы предоставляют партнеры?*

1. ***Структура издержек.***

*Какая категория расходов наиболее затратная?*

*Какие ресурсы самые дорогие?*

*Какие направления работы наиболее затратные?*

**Таблица 4 – Бизнес-модель индивидуального инновационно-инвестиционного проекта по шаблону А.Остервальдера и И. Пинье**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ключевые партнеры | Ключевые виды деятельности | Ценностные предложения | Взаимоотношения с клиентами | Потребительские сегменты |
| Ключевые ресурсы | Каналы сбыта |
| Структура издержек | | | Потоки поступления доходов | |