



U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

*Ваш Партнёр в Совместных
Предприятиях в Области Науки и
Техники*



Бизнес Кейс – Пример для Изучения

Серия «Инновационный Бизнес»

Американский Фонд Гражданских Исследований и Развития (АФГИР)
Программы по развитию промышленности

Ошибки при деловых переговорах



- Взятие инициативы разговора на себя (во время встречи)
- Выдача излишней информации
- Обсуждение не тех вопросов
- Упоминание политики
- Не уместная информация
 - Личные вопросы

Основная Задача?



- Проинформировать?
- Объяснить?
- Дать справку?
- Продемонстрировать?
- Убедить?
- **Побудить к действию**

Начните с цели: Кого убедить?



- Кто должен действовать?
 - Лицо, принимающее решение
 - Советник
 - Сотрудник Фин. Отдела
- Какое действие необходимо?
 - Назначьте встречу
 - Убедите начальника
 - Просмотрите ваши материалы для презентации
 - Проанализируйте выгоду партнёрства
- Почему?
 - Они нуждаются в этом (а не просто заинтересованны)

Определите что им НЕОБХОДИМО?

- Выслушайте другую сторону
- Задавайте вопросы:
 - Основная задача?
 - Положение на сегодня?
 - Следующие шаги?
 - Основные проблемы?
 - Каким образом ваша технология/ продукция сможет помочь им?



Бизнес Цели или просто Пожелания



- Проверьте Бизнес Цели:
 - Попросите их дать своё определение успеха. Какие меры?
 - Проверьте их ответы:
 - Успех? Что если 'а', но не 'b'?
- Определите наиболее важные и реальные цели



U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

Установите кто является ключевыми лицами в принятии решений



- Кто принимает коммерческие решения?
- Кто действует?
- Кто принимает финансовые решения?
- Кто даёт тех. рекомендации?
- Каковы взаимоотношения между ключевыми людьми?
- Какое решение было последним и как оно было принято?



U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

Готовы начинать?

1. В чём нуждается другая сторона?
2. Как вы можете помочь?
3. Кто ключевые лица в принятии решений ?
4. Какие действия вы хотите предпринять?
5. В чём вы должны убедить другую сторону?
6. Ваш аргумент

Бизнес Аргумент



- Доверие
 - Кто вы
 - Что вы предлагаете
 - Чем ваше предложение выгодно
- Вопрос (подтверждение?)
- Решение (суммирование)
- Главные преимущества
- Дифференцирование
- Достижимые результаты
- Что нужно вам

Различные формы аргументов

THE ONE-PAGE PROPOSAL

HOW TO GET YOUR
BUSINESS PITCH
ONTO ONE
PERSUASIVE PAGE

Discover the secret to:

- organizing your ideas
- finding just the right words
- standing out among the competition
- receiving a rapid and POSITIVE response

PATRICK G. RILEY

Питч (Pitch)

- от 5 до 30 секунд

Презентация

- от 5 до 10 слайдов

Краткий Обзор (Резюме)

- 1-2 страницы
- Приложение допустимо в РЕДКИХ случаях

Форма выражения и менталитет в бизнес сфере



- Термины
 - Бизнес выгоды
 - Эксплуатационные расходы
- Цели
 - Пониженные затраты
 - Более крупный размер прибыли
 - Более высокий объём продаж
 - Более сильная позиция на рынке
 - Более низкий процент возвращённой продукции
 - Пониженные затраты при обслуживании клиентов
 - И т.д.



Презентация или Краткий Обзор

Презентация

(по слайду на каждую секцию)

- **Название**
- **Коммерческий вопрос**
- **Технический вопрос**
- **Техническое решение**
 - **ключевые аспекты вкратце**
- **Бизнес выгоды**
- **Рынок & конкуренты**
- **Коэффициент окупаемости инвестиций (время и деньги)**
- **Следующий шаг**

Краткий Обзор

ФАКТЫ

- **Контактная информация, название проекта, предложение, финансирование, план работы, прибыль**

- **Предложение**
- **Диаграммы, схемы, таблицы**
- **Секции:**
 - **Предложение**
 - **Задача и решение**
 - **Рынок & конкуренты**
 - *Сбыт & дистрибьюшен*
 - *План управления*
 - *Прогнозы*
 - **Коэффициент окупаемости инвестиций (время и деньги)**



U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

Стиль Деловой Переписки



Writing the Deposit

Writing Style

- Clear
- Concise
- Consistent

- Ясно и коротко
- Фокус на одном ключевом аспекте
- Один убедительный аргумент сильнее нескольких
- Нет необходимости делать каждую секцию одинаковой по длине
- Меньше слов – больше эффект
- Не вдавайтесь в детали
- Приводите ссылки и убедительную статистику
- Выражайтесь доходчиво



Примеры - Предложение

- 1. Коммерческий вопрос**
- 2. Технический вопрос**
- 3. Техническое решение**
- 4. Бизнес выгоды**
5. Рынок & конкуренты
6. Коэффициент окупаемости инвестиций
7. Следующий шаг

Из-за стандартов международного союза телекоммуникаций (МСТ), модемные банки получили широкое распространение. Применение одобренного МСТ алгоритма в процессорах компании Texas Instruments позволяет обрабатывать в два раза больше каналов без замены хาร์ดвер. Таким образом, изготавливая ту же продукцию, производители модемных банков способны увеличить маржу на 37%, или удвоить производительность за ту же цену.

Примеры - Рынок

1. Коммерческий вопрос
2. Технический вопрос
3. Техническое решение
4. Бизнес выгоды
- 5. Рынок & конкуренты**
6. Коэффициент окупаемости инвестиций
7. Следующий шаг

Categories	Chipsets/ Infrastructure/ Platforms	Handset Makers	Application Developers	Content Providers	Operators	Retailers
Examples (from N. America)	<ul style="list-style-type: none"> • Intel • Qualcomm • Ericsson • Openwave • Symbian • Sun 	<ul style="list-style-type: none"> • Nokia • Samsung • LGE • NEC • Sharp 	<ul style="list-style-type: none"> • Lightsurf • Webaska 	<ul style="list-style-type: none"> • CNN • Disney • ESPN • Sony 	<ul style="list-style-type: none"> • ATTWS • Cingular • Nextel • Sprint • T-Mobile • Verizon 	<ul style="list-style-type: none"> • Best Buy • Circuit City • Radio Shack
Driving the need for insights	<ul style="list-style-type: none"> ✓ New chipsets ✓ Next-generation platforms ✓ Technical advances (e.g., Bluetooth) 	<p>Own/competitors:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ New form factors ✓ New features ✓ Feature levels (e.g., image resolution) <p>Operators:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 3G deployments ✓ Product planning cycles 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ New products/applications ✓ Market pull strategies (like Jamdat) ✓ Proposals to Operators ✓ Exclusive partnership negotiations 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Market planning ✓ New product development ✓ New handset partners ✓ Handset design ✓ Proposals from application content vendors ✓ Disruptive regulation (LNP) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ New devices/services being introduced ✓ Order cycles (Holidays) 	

Структура, ключевые лица, двигающие силы, динамика, возможности, угрозы:

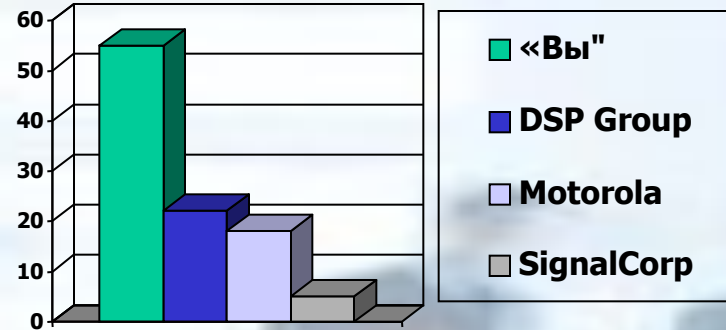
Рынок хардвера для модемных банков доминируют производители оборудования (ПО) и системные интеграторы (СИ). ПО выпускают собственные модемные карточки, а СИ покупают их у девяти самых крупных поставщиков карточек. Двигающей силой в данном случае является цена...

Примеры - Конкуренты

1. Коммерческий вопрос
2. Технический вопрос
3. Техническое решение
4. Бизнес выгоды
5. Рынок & **конкуренты**
6. Коэффициент окупаемости инвестиций
7. Следующий шаг

Распространённые ошибки:

- Никаких конкурентов
- "Единственное решение"



DSP Group, SignalCorp, and Motorola работают над новыми алгоритмами. Решение DSP Group требует использование более дорогого (на 20%) параллельного процессора. SignalCorp ещё не протестировала алгоритм в реальном времени, а решение лаборатории Motorola сокращает хардвер только на 39%, а не на требуемые 50%.



Примеры – Коэффициент окупаемости инвестиций (КОИ)

1. Коммерческий вопрос
2. Технический вопрос
3. Техническое решение
4. Бизнес выгоды
5. Рынок & конкуренты
- 6. Коэффициент окупаемости инвестиций**
7. Следующий шаг

Что именно	Кол-во	\$	Итого
Раб. сила & материалы	150	\$100	\$1500
Прибыль	750	\$100	\$7500
Окупаемость инвестиций			500%

Общая сумма затрат на раб. силу и материалы = \$1,500. На данном уровне производства размер прибыли увеличивается на \$100/ед., в общей сложности принося дополнительный доход в \$7.500 за год. Таким образом, окупаемость инвестиций за первый год равняется 500%.



Примеры – Следующий Шаг

1. Коммерческий вопрос
2. Технический вопрос
3. Техническое решение
4. Бизнес выгоды
5. Рынок & конкуренты
6. Коэффициент окупаемости инвестиций
- 7. Следующий шаг**

Встречи: (Презентация)

1. Начальник Инженерного/ Тех. Отдела – Демонстрация/ показ
2. Финансовый Менеджер/ Директор – Экономический аспект
3. Бизнес Менеджер – Описание проекта

Контакт: (Краткий Обзор)

December 2004

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Примеры– Сбыт и Дистрибьюшен (только для Бизнес Плана)

1. Коммерческий вопрос
2. Технический вопрос
3. Техническое решение
4. Бизнес выгоды
5. Рынок & конкуренты
6. **Сбыт и дистрибьюшен**
7. Прогнозы
8. План управления
9. Коэффициент окупаемости инвестиций
10. Следующий шаг

* только для Бизнес Плана

Categories	Chipsets/ Infrastructure/ Platforms	Handset Makers	Application Developers	Content Providers	Operators	Retailers
Examples (from N. America)	<ul style="list-style-type: none"> • Intel • Qualcomm • Ericsson • Openwave • Symbian • Sun 	<ul style="list-style-type: none"> • Nokia • Samsung • LGE • NEC • Sharp 	<ul style="list-style-type: none"> • Lightsurr • Webraska 	<ul style="list-style-type: none"> • CNN • Disney • ESPN • Sony 	<ul style="list-style-type: none"> • ATTWS • Cingular • Nextel • Sprint • T-Mobile • Verizon 	<ul style="list-style-type: none"> • Best Buy • Circuit City • Radio Shack
Driving the need for insights	<ul style="list-style-type: none"> • New chipsets • Next-generation platforms • Technical advances (e.g., Bluetooth) 	<p>Own/competitors:</p> <ul style="list-style-type: none"> • New form factors • New features • Feature levels (e.g., image resolution) <p>Operators:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3G deployments • Product planning cycles 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ New products/applications ✓ Market pull strategies (like Jamba) ✓ Proposals to Operators ✓ Exclusive partnership negotiations 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Market planning ✓ New product development ✓ New handset partners ✓ Handset design ✓ Proposals from application/content vendors ✓ Disruptive innovation (LNP) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ New devices/services being introduced ✓ Order cycles (Holidays) 	

Прямой сбыт, Партнёры
Мы планируем напрямую продавать нашу продукцию производителям оборудования. На сегодняшний момент существует где-то 15 крупных производителей и наша технология выгодна любому из них. Нам будет достаточно легко связаться с их менеджерами из научно-исследовательского отдела. Системные интеграторы не покупают технологию, а поставщики карточек не работают с учёными. Наши партнёры по производству микросхем помогут нам организовать встречи с производителями оборудования.

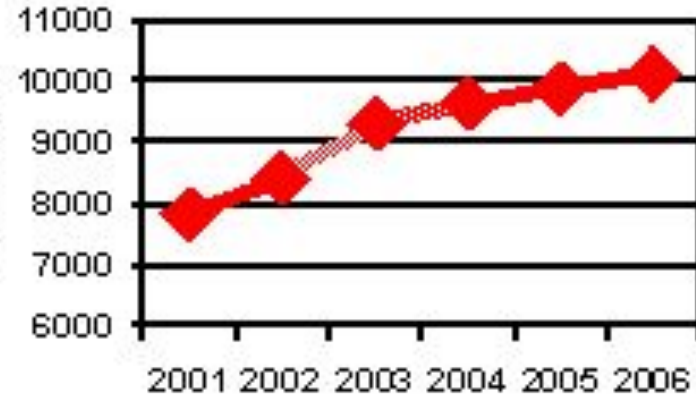


U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

Примеры - Прогнозы (только для Бизнес Плана)

1. Коммерческий вопрос
2. Технический вопрос
3. Техническое решение
4. Бизнес выгоды
5. Рынок & конкуренты
6. Сбыт и дистрибьюшен
7. **Прогнозы**
8. План управления
9. Коэффициент окупаемости инвестиций
10. Следующий шаг

** только для Бизнес Плана*



Снизу-вверх:

В течение следующих 9 месяцев мы планируем заключить контракты с компаниями Aldec, Marzed, Pixel, и им подобными производителями. В ходе каждого последующего квартала мы планируем заключить хотя бы по одной дополнительной сделке (используя двух торговых представителей)

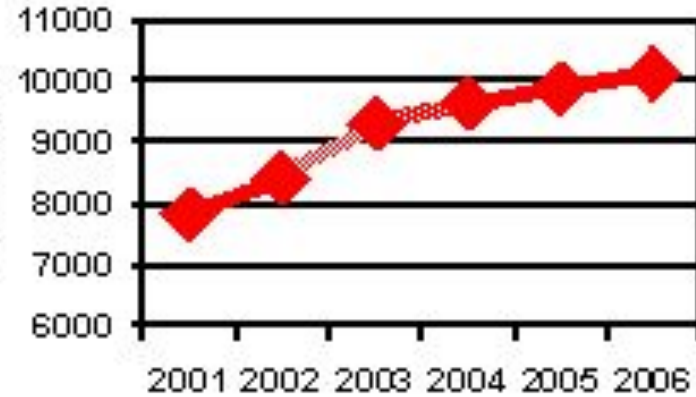


U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

Примеры - Прогнозы (Ошибки) (только для Бизнес Плана)

1. Коммерческий вопрос
2. Технический вопрос
3. Техническое решение
4. Бизнес выгоды
5. Рынок & конкуренты
6. Сбыт и дистрибьюшен
7. **Прогнозы**
8. План управления
9. Коэффициент окупаемости инвестиций
10. Следующий шаг

** только для Бизнес Плана*



Сверху вниз: (ошибка)

**Рынок комп. программ для
модерных банков составляет
\$10М. Мы планируем сбыть товар
на \$500.000 (или 5%).**



Бизнес Предложение (Pitch)

1. Моя организация предлагает более оптимальное решение для производителей модемных банков
2. В сотрудничестве с Telegate Corporation, моя группа разработала компоненты, которые позволяют снизить стоимость хардвера модемных банков на 50%.
3. Мы планируем продать данное решение изготовителям.
4. Я – научный сотрудник Бакинского Института Физики Полупроводников.
5. У нас уже есть заинтересованные клиенты и мы ищем финансирование для производства первых ста экземпляров.
6. Потенциальный партнёр сможет увеличить доход в 5 раз в течение первых 18 месяцев.



U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

Вопросы и Ответы





U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

Контактная Информация

U.S. Civilian Research & Development Foundation (CRDF)
1530 Wilson Boulevard, Suite 300
Arlington, VA 22209 USA

Эл. почта

info@crdf.org Вопросы общего характера
pdp@crdf.org Программа по развитию партнёрств (PDP)
tgp@crdf.org Гранты на командировки (TGP)
fstm@crdf.org Программа «Первые Шаги к Рынку» (FSTM)
nstm@crdf.org Программа «Следующие Шаги к Рынку» (NSTM)

Вебсайт: www.crdf.org

Тел: +1 (703) 526-9720