



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

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

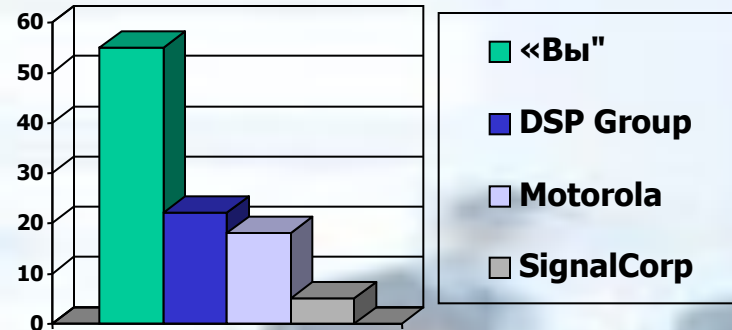
**Рынок хардвера для модемных банков доминируют производители оборудования (ПО) и системные интеграторы (СИ). ПО выпускают собственные модемные карточки, а СИ покупают их у девяти самых крупных поставщиков карточек. Двигающей силой в данном случае является цена...**

# 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
<b>Окупаемость инвестиций</b>			<b>500%</b>

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

**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.**

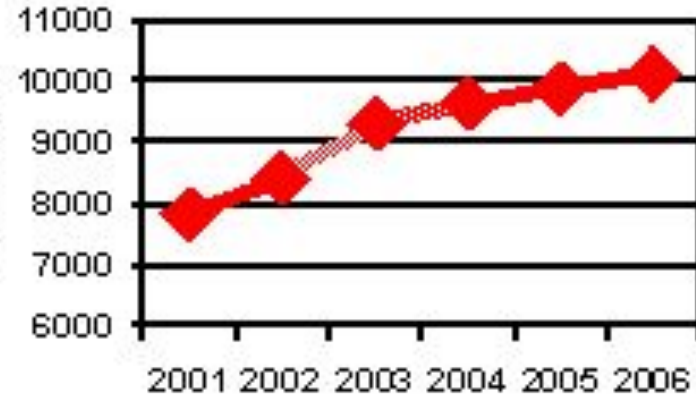


U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

# 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)**

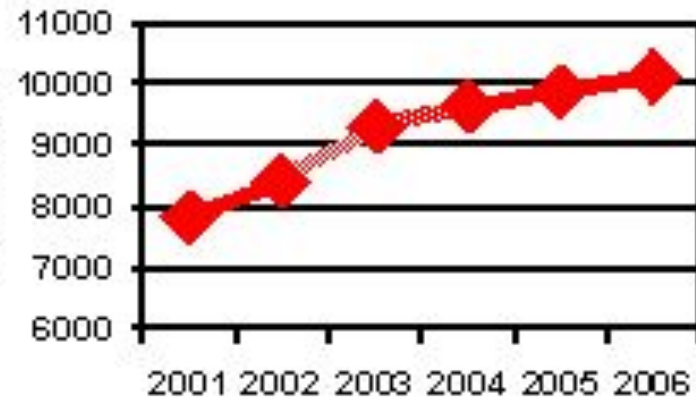


U.S. CIVILIAN RESEARCH & DEVELOPMENT FOUNDATION

## 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](http://www.crdf.org)

Тел: +1 (703) 526-9720