НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ

«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

Кафедра автоматизації проектування енергетичних процесів і систем

Тема 7. Завдання 1

З дисципліни: «Розробка стартап-проектів»

**Виконав:**

студент 5 курсу

групи ТР-02мп, ТЕФ

Круглий Д.В.

**Перевірила:**

доц. Копішинська К.О.

Київ – 2021

**Оцінювання вартості стартапу методом скорингу**

***Команда:*** Круглий Д.В. (гр. ТР-02мп), Орихівський Є.Р. (гр. ТР-01мп).

1. Оцінювання факторів успішності стартапу:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вага групи** | **Вплив фактору** | **Фактори, що впливають на попередню вартість стартапу** |
| **1** | **2** | **3** |
| **0-30%** | **Сила управлінської команди** | |
| *Який досвід мають засновники стартапу?* | |
| + | Багаторічний досвід у бізнесі |
| ++ | Досвід у цьому бізнес-секторі |
| +++ | Досвід роботи CEO |
| ++ | Досвід роботи на посадах COO, CFO, CTO |
| + | Досвід продукт-менеджера |
| - | Довід лише у продажах або технології |
| --- | Відсутність досвіду у бізнесі |
| *Чи готовий засновник стартапу за потребою віддати керівництво проектом досвідченому CEO?* | |
| --- | Не готовий |
| - | Важко переконати |
| 0 | Нейтральний |
| +++ | Готовий |
| *Чи піддається навчанню засновник?* | |
| --- | Ні |
| +++ | Так |
| *Наскільки укомплектованою є команда менеджерів?* | |
| - | У команді лише підприємці |
| 0 | У команді один компетентний менеджер |
| + | Команда частково укомплектована фахівцями |
| +++ | Команда менеджерів укомплектована повністю і лише досвідченими фахівцями |
| **0-25%** | **Розмір ринку** | |
| *Яким є розмір цільового ринку (очікуваний обсяг продажів)?* | |
| -- | < 50 млн дол. |
| + | 50-100 млн дол. |
| ++ | > 100 млн дол. |
| *Яким є потенціал зростання ринку на найближчі п’ять років?* | |
| - | < 20 млн дол. |
| ++ | 20-50 млн дол. |
| - | > 100 млн дол. |
| **0-15%** | **Сила продукту та інтелектуальна власність** | |
| *Чи визначено та розроблено продукт?* | |
| --- | Не повністю визначено, прототип ще у процесі розробки |
| 0 | Добре визначений, прототип виглядає цікаво |
| ++ | Хороші відгуки потенційних клієнтів |
| +++ | Замовлення або ранні продажі від клієнтів |
| *Наскільки гострою є потреба у продукті для клієнтів стартапу?* | |
| --- | Продукт – «vitamin» |
| ++ | Продукт – «painkiller» |
| +++ | Продукт –«painkiller» без побічних ефектів |
| *Чи може продукт бути скопійованим конкурентами?* | |
| --- | Легко копіюється, не захищений патентом |
| 0 | Копіюється складно |
| ++ | Продукт унікальний і захищений патентом |
| +++ | Дуже сильний патентний захист |
| **0-10%** | **Конкурентне середовище** | |
| *Якою є характер конкуренції на ринку?* | |
| -- | Переважає один великий гравець |
| - | Переважають кілька гравців |
| ++ | Роздроблений, багато дрібних гравців |
| *Наскільки конкурентоспроможною є продукція?* | |
| --- | Конкурентні продукти відмінні |
| +++ | Конкурентні продукти слабкі |
| **0-10%** | **Маркетинг та партнерство** | |
| *Наскільки визначеними є канали продажів та партнери?* | |
| --- | Невизначені канали збуту |
| ++ | Ключові бета-тестери визначені та вийшли на зв’язок |
| +++ | Канали є безпечними, клієнти розміщують пробні замовлення |
| -- | Не визначено партнерів |
| ++ | Визначено основних партнерів |
| **0-5%** | **Необхідність у додаткових раундах фінансування** | |
| +++ | Відсутня |
| 0 | Потрібно фінансування бізнес-янголів |
| -- | Потрібен венчурний капітал |
| **0-5%** | **Інше** | |
| ++ | Інші фактори позитивного впливу |
| -- | Інші фактори негативного впливу |

1. Оцінювання та ранжування факторів:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Фактори для порівняння | Ваговий коефіцієнт | Оцінка фактору | Значення |
| Сила управлінської команди | max 30 % | 120% | 0,36 |
| Розмір ринку | max 25 % | 70% | 0,175 |
| Сила продукту та інтелектуальна власність | max 15 % | 40% | 0,06 |
| Конкурентне середовище | max 10 % | 90% | 0,09 |
| Маркетинг та партнерство | max 10 % | 120% | 0,12 |
| Необхідність у додаткових раундах фінансування | max 5 % | 130% | 0,065 |
| Інше | max 5 % | 120% | 0,06 |
| Разом | | | 0,93 |

1. Визначення вартості стартапу для купівлі інвестором:

*Вартість стартапу = = сума факторів × середня оцінка.*

Нехай середня оцінка 1 млн грн., тоді:

Вартість стартапу = 1 млн грн. \* 0,93 = 930 тис. грн.