

# Приложение 5.

## Карточки с описаниями проектов для события про инвестиции

Распечатать в 1 экз. Наклеить описания проектов на конверты.

✂



**ПРОЕКТ 1**

Биокольцо рассчитывает пульс и потребление калорий. Отправляет показатели на смартфон и лечащему врачу.



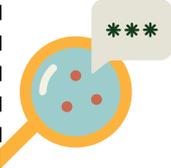
**ПРОЕКТ 2**

Миниатюрный дрон: надежный, маневренный и простой в управлении. Главная функция — видеонаблюдение и съемка.



**ПРОЕКТ 3**

«Облачная» система хранения данных. Удаленный доступ к файлам и материалам с любых носителей.



**ПРОЕКТ 4**

Технология анализа крови, «качающая» из одной капли в разы больше информации, чем при стандартных методах оценки.



**ПРОЕКТ 5**

Приложение по доставке еды из ресторанов. Показывает адреса ресторанов, отзывы и время ожидания еды.

## **Ключи (распечатать, отдать ведущему, который вытаскил карточку события про инвестиции)**

### **Инструкция для ведущего:**

Спросите, кто проинвестировал в проект №1, №2, №3, №4, №5, игроки поднимают руки, затем зачитайте результат инвестирования и попросите ведущего мероприятия выдать деньги.

Зачитайте вслух: «**Вот как сложилась судьба этих компаний**»:

### **ПРОЕКТ 1**

КОМПАНИЯ “BIORING” - потеря 300 рублей.  
Создатели представили прототип, заключили контракты с крупными спортивными компаниями, собрали с помощью краудфандинга \$460 000 и... исчезли.  
Звонки и почта остаются без ответа.

### **ПРОЕКТ 2**

КОМПАНИЯ “IXDRON” - потеря 300 рублей.  
Проект получил \$3,5 млн, однако дрон едва поднимался с земли и устало падал, хотя в видеороликах бодро кружил над полянкой.

### **ПРОЕКТ 3**

КОМПАНИЯ “ITBOX” - получение 600 рублей.  
Наверное, самое известное в мире «облачное» хранилище данных — компания стоимостью более \$10 млрд и аудиторией в 500 млн пользователей.

### **ПРОЕКТ 4**

КОМПАНИЯ “THERA” - потеря 300 рублей. После привлечения \$400 млн компания попала под критику общественности и надзорных органов. Ее стоимость упала более чем в 10 раз.

### **ПРОЕКТ 5**

КОМПАНИЯ “DELIVERY CLUB” - получение 600 рублей.  
Российский агрегатор, привлекший \$10 млн инвестиций, а затем проданный иностранному холдингу. За пять лет количество заказов в день выросло с 15 до 12 000, выручка компании составляет более \$15 млн в месяц.