

ПРОГРАММА РСПК В УЛАН-УДЭ

19-21 сентября 2016 г.

Республиканский бизнес-инкубатор (ул. Бабушкина, 14а)

19 сентября 2016 г.

10.00 – 10.30 **Сбор и регистрация участников**

10.30 – 11.00 **Приветственное слово принимающей стороны.**

Представление партнеров и программы РСПК / Александр Локтионов (LOGA Group)

- Венчурное финансирование и предпринимательство
- Взаимодействие с корпоративными заказчиками
- Возможности, риски и практические шаги которые участники смогут предпринять во время программы для развития своих инновационных проектов
- Национальная технологическая инициатива (НТИ)

11.00 – 12.30 **Тема: Цели создания бизнеса со стоимостью.**

Проработка составляющих проекта на стадии идеи, готового прототипа и быстрого роста:

- От идеи до публичной компании (IPO) за короткий срок.
- Оценка и развитие личных способностей команды проекта.
- Цели команды и цели инвестора: амбиции, возможности и риски.
- Критерии поиска / оценки бизнес-идей и быстрорастущих проектов со стоимостью.

12.30 – 13.30 **GenerationS как инструмент построения инновационной экосистемы / Александр Дормидонтов (РВК)**

Акселератор GenerationS. Возможности для участников. Эволюция GenerationS. Цифры и факты. Пайплайн проектов. График GenerationS 2016-2017. Корпоративные акселераторы. Призы GenerationS в 2015. Как подать заявку.

13.30 – 14.30 **Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

14.30 – 15.30 **Тема: Короткие презентации бизнес-идей/быстрорастущих проектов участников.**

Обратная связь от бизнес-тренера - крэш-тест. Ожидания инвесторов, мышление инвесторов, этапы развития проектов и критерии инвестиционной готовности. Почему инвесторы выбирают высокотехнологичные и масштабируемые проекты? Создание стоимости в новом бизнесе или действующем. Первичная экономическая оценка проекта инвестором.

15.30 – 16.10 **Тема: Знакомство с механизмами финансирования инновационных проектов различных стадий, принципами и особенностями их функционирования**

Рассмотрение кейсов – на примере проектов участников / рекомендации по регистрации проектов на GenerationS, содействие в регистрации

Тренинг. Презентации и обратная связь по проектам. Power pitch 30 сек. и 5 мин. презентация проекта участниками. Рассмотрение отдельных разделов презентации, ключевых драйверов и стратегии выхода, обратная связь по проектам. Практика презентации: содержание и тайминг презентации*

16.10 – 16.30 **Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

16.30 – 17.00 **Ключевые выводы первого дня**

Обсуждение и подведение итогов. Подведение итогов и выводов для дальнейшего развития. Финальные рекомендации. Ключевые возможности и риски в развитии инновационных проектов.

17.00 – 18.00 **Индивидуальные консультации по подготовке ко второму дню программы.**

* Пример структуры презентации:

- Бизнес-концепция (1 слайд, 30 сек.);
- Описание продукта / технологии / интеллектуальной собственности (1-2 слайда, 1 мин.);
- Команда (1 слайд, 30 сек.);
- Ниша рынка / конкурентные преимущества (1-3 слайда, 1 мин.);
- Уникальность (1 слайд, 30 сек.);
- Бизнес-модель (1 слайд, 30 сек.);
- Основные показатели бюджета (доходы, затраты, EBITDA) (1 слайд, 30 сек.).



20 сентября 2016 г.

10.00 - 10.30 **Сбор участников**

10.30 – 12.30 **Тема: Погружение в инвестиционный процесс после презентации проекта.**

Стратегия и тактика охраны интеллектуальной собственности в технологических проектах, отбор и оценка, технологий, патентов, бизнес-планов инновационных проектов для венчурных инвесторов.

Подготовка пакета инвестиционных документов проекта, инвестиционный due diligence и сделка с инвестором. Рыночные аспекты оценки стоимости проекта/компании при заключении сделки с инвестором.

12.30 – 13.30 **Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

13.30 – 14.30 **Тема: Введение в практику создания стоимости бизнеса.**

Оформление интеллектуальной собственности и коммерциализация технологий. Know-how секретная информация, техническая документация, капитализация брэнда. Риски и возможности и практика защиты и интеллектуальной собственности. Как подойти к защите самостоятельно. Аспекты оценки стоимости проекта/компании при заключении сделки с инвестором.

14.30 – 15.15 **Тема: Авторское право, патентование, защита брэнда / рекомендации по регистрации проектов на GenerationS, содействие в регистрации**

Патентный анализ и в частности онтологическая проработка патентов конкурентов, патентный поиск и в частности анализ патентной чистоты, анализ рисков патентования конкретной разработки. Анализ стратегии развития интеллектуальной собственности потенциальных конкурентов.

15.15 – 15.30 **Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы.**

15.30 – 18.30 **Бизнес-кейсы и примеры из практики оформления российских и международных патентов / рекомендации по регистрации проектов на GenerationS, содействие в регистрации**

Мировая практика по защите конкурентных преимуществ и коммерциализации проектов. Подготовка документов для инвестирования и экспертизы, вопросы оформления интеллектуальной собственности.

21 сентября 2016 г.

с 10.30 - **Индивидуальные консультации на темы:**

- НТИ, GenerationS, регистрация проектов на GenerationS
- Подготовка документов для инвестора.

Как защитить ваши конкурентные преимущества, подготовка документов для экспертизы, оформление интеллектуальной собственности, подходы к организации режима know-how, вопросы по оценке стоимости проекта/компании при заключении сделки с инвестором, презентации проекта и т.д.

Обмен опытом по бизнес-практикам с акцентом на следующие разделы:

- Бизнес-концепция;
- Команда проекта;
- Рынок проекта, оценка рынка проекта, платежеспособный спрос;
- Преимущество перед аналогами;
- Финансовый план проекта (Критическая оценка доходов, затрат и прибыли (EBITDA));
- Интеллектуальная собственность (обсуждения данных для коммерческого патентования, возможности и стратегии патентования, составления плана коммерциализации технологий);
- Бизнес-модель проекта (описание ключевых партнеров, возможностей и ограничений взаимодействия с заказчиками, критериев заключения коммерческих договоров и тиражирования поставок продукции);
- Предложение для индустриального партнера / инвестора.