



**ПРОГРАММА РВК «PCPK - LOGA GROUP & SEED FORUM INTERNATIONAL»**

Для стартапов

**Первый день**

10.00 – 10.30 **Сбор и регистрация участников**

10.30 – 11.30 **Представление партнеров, практическая работа и представление программы PCPK:**

- Национальная технологическая инициатива (НТИ)
- GenerationS 2016-2017
- 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

11.30 – 12.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

12.00 – 13.30 **Тема: Введение в следующие ключевые разделы образовательной программы:**

Венчурное финансирование и предпринимательство: образ мышления инвестора, классификация инвесторов, механизмы венчурного рынка, ключевые драйверы инвестора, критерии принятия решений, форматы презентации, структурирование сделки с инвестором. Выявление подводных камней при заключении инвестиционного договора и договора инвестиционного займа. Поочередные презентации (30 сек, представление участников) и обратная связь.

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

13.30 – 14.00 **Кофе брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

14.00 – 15.30 **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 7-ми мин. презентация проекта участниками. Рассмотрение отдельных разделов презентации, ключевых драйверов и стратегии выхода, обратная связь по проектам Практика презентации: содержание и тайминг презентации:

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

15.30 – 16.00 **Кофе брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

16.00 – 18.00 **Тема: Профессиональная терминология, искусство и технология презентации.**

Вербальные и невербальные сигналы, удерживаем внимание аудитории. Методы формирования деловых контактов. Обсуждение и подведение итогов. Индивидуальные консультации. Подведение итогов и выводов для дальнейшего развития. Финальные рекомендации.



### Второй день

10.00 - 10.30 **Сбор и регистрация участников**

10.30 - 12.00 **Тема: Мировая практика Seed Forum International Foundation**

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

Возможности развития в территориальном кластере, практика развития успешного кластера и компаний кластера. Процесс и тренинг Seed Forum.

12.00 - 12.15 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы.**

12.15 - 13.00 **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.

13.00 - 14.00 **Обед**

14.00 - 16.00 **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.

16.00-16.15 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы.**

16.15-18.30 **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.



### Третий день

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

1. НТИ, GenerationS, регистрация проектов на GenerationS
2. 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 (ЕБИТДА));
- 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.

**Результат прохождения программы:** Получение участниками практических навыков по доведению инновационных проектов до уровня инвестиционной привлекательности, практика презентации проекта, приобретение новых полезных контактов, партнеров и заинтересованности инвесторов.



### Приложение

Ниже представлены взаимозаменяемые тематики, которые можно дополнительно включить в программу по согласованию с региональным партнёром и при наличии бизнес-тренера в согласованные даты РСПК.

#### **Тема: «Продажи, продвижение в интернете»**

Эффективное продвижение продукции и продажи через интернет.

Поисковое продвижение сайтов в ТОП-1 Яндекс и Google. Общие понятия SEO и Оптимизации, веб-строительства, видов продвижений.

Практическое задание: Разбор WEB ресурсов по SEO (аудит сайта собственного или на выбор).

Сбор семантического ядра (парсинг запросов). Принципы, определения, программные средства для моментального сбора семантического ядра. Анализ конкурентов, отбор наиболее эффективных фраз.

Практическое задание: собрать семантическое ядро и разбить его по основным составляющим.

#### **Тема: «Продажи, продвижение в интернете»**

Эффективное продвижение продукции и продажи через интернет. Внешняя поисковая оптимизация. Отбор наиболее эффективных ресурсов для SEO специалиста.

Практическое задание: Регистрация в основных ссылках биржах. Отчет по размещению

Аналитика для SEO специалиста. Анализ и проверка работы. Основные секреты.

Практическое задание: Размещение счетчиков отслеживания на своем сайте. Регистрация в системах учета поискового ранга. Проверка отчетов.

№1 по контент-маркетингу в России RUSSIAN CONTENT MARKETING 2015 – 2016 (трюки, секреты, хаки ведущих маркетологов всемирной паутины).

#### **Тема: «Продажи, продвижение в интернете»**

Эффективное продвижение продукции и продажи через интернет. Пошаговый алгоритм настройки контекстной рекламы в сервисе Яндекс Директ

- Что случилось с рекламой в Яндекс Директе после 1го сентября 2015 года?
- Погружение в аналитику Яндекс Метрики. Подключения кода Ретаргентига для возврата клиентов на свой сайт.
- Создание рекламной кампании на поиске
- Настройка основных параметров
- Выбор стратегий показов
- Основные особенности каждого параметра
- Отличие рекламной кампании на "поиске" от рекламной кампании для сайтов партнеров Яндекс (РСЯ)
- Расширенные настройки
- Создание заголовков и текста для объявлений
- Секрет бесплатного увеличения рекламного пространства
- Расчет бюджета рекламной кампании.
- Автоматизированная загрузка объявлений. Скрипт для создания 10 000 рекламных объявлений.
- Тестирование, аналитика, сервис для создания кодов отслеживания источника по которому пришел посетитель на Ваш сайт.

#### **Тема: «Продажи и развитие с корпорациями»**

Работка с крупными корпоративными заказчиками. Рекомендации по работе с корпорациями и продажи продукции в корпорацию. Прямые продажи – как и что можно продать в крупную компанию самостоятельно. Партнерские модели - платформенные решения крупных корпораций - возможности для быстрого роста бизнеса. Масштабируем решение и продаем продукт клиентам крупной корпорации при поддержке экспертов корпорации. Бизнес кейс: облачный грант одного из лидеров рынка - от \$10,000 до \$120,000. Содействие в налаживании контакта с клиентами - заказчиком корпораций, которые сотрудничают со стартапами в поисках новых подходов к решению отраслевых задач (B2B, B2E, B2G сегменты). Сервисы облачной инфраструктуры, использования инженерных платформенных решений. Специальные предложения для участников программы



# региональные сессии практического консалтинга

## Модуль 1 – Базовый (для стартапов)

и участие в GenerationS 2016. Практика GenerationS 2015 - ГК МОПТОН, IBM, Panasonic, Samsung, Microsoft, Cisco, SAP, Сбербанк, НПО Сатурн, КЭС, Русгидро и т.д.

**Тема: «Лидерство, Командообразование»**

Командообразование. Развитие лидерских качеств. Взаимоотношение между партнерами в бизнесе и сотрудниками. Опционы и партнерские отношения с сотрудниками. Набираем команду проекта: когда и какое предложение сделать потенциальному сотруднику таким образом, чтобы достичь максимального эффекта затраты/эффективность для бизнеса? Конфликты с партнерами и конфликты с сотрудниками. Предпосылки развития конфликтов. Как вырасти «Выше конфликта» управлять конфликтами в команде и каких их избежать. Трудовые отношения, трудовые договора, партнерские взаимоотношения и соглашения с партнерами. Когда подписывать, какие доли оптимально распределить между партнерами. Бизнес-кейсы и примеры: обсуждение на конкретных 2-3 проектах.