## Внимание! Данная информация предоставляется в качестве ознакомительной. Приведенная ниже программа рассчитана на двухдневный тренинг.

## 14 марта семинар будет идти 2 часа в урезанном формате.

## Тренинг по «упаковке» инновационных проектов и подготовке проектной документации для привлечения инвестиций (финансовая модель, инвестиционное предложение)

**День 1**

**Инвестиционные документы инновационного стартапа**

* Для кого и для чего нужен пакет инвестиционных документов?
* Общая структура документов (инвестиционное предложение, презентация). Что необходимо отразить в них?
* Подходы к разработке стратегии и бизнес-модели стартапа

**Команда**

* Качества, которыми должна область команда. Что требуется отразить?
* Описание управляющей команды. Процесс усиления команды в процессе реализации стартапа
* Команда разработчиков технологии
* Основные компетенции и роли в команде старт-апа – CEO, СMO, СTO, СFO. Мотивация членов команды. Найм или аутсорсинг – что лучше и при каких ситуациях
* Симбиоз научной команды с командой менеджеров. Как достигнуть эффективной гармонии? Требуемые компетенции
* Этапы развития стартапа во взаимосвязи с развитием команды

***Практикум:*** По формализованной схеме участникам необходимо построить структуру и распределить задачи в проекте, зафиксировать результат в виде матрицы ответственности

**Рынок и индустрия. Продукт, услуга и технология**

* Как правильно описать продукт/услугу?
* Размер рынка, сегмент и потенциальные потребители. Как их описать?
* Конкуренция. Как правильно привести сравнение с конкурентами?

***Практикум:*** Заполнение разделов бизнес-плана в части разделов «продукт» и «рынок».

**Интеллектуальная собственность и защита**

* Интеллектуальная собственность и ее описание в документах
* Существующая защита интеллектуальной собственности
* Планируемые шаги по дальнейшей защите

***Работа с проектными командами*** по подготовке бизнес-планов. Консультации по разделам:

* продукт и технология
* защита интеллектуальной собственности
* описание команды

**День 2**

**Бизнес-модель**

* Бизнес-модель. Параметры и критерии эффективности. Масштабируемость
* Основные типы бизнес-моделей
* Бизнес-модели для ИТ и интернет-проектов, телекоммуникационной отрасли, в биотехнологии, нанотехнологиях, энергетике и фармацевтике, FMCG. Методы получения обратной связи от клиентов для корректировки бизнес-модели
* Как определить, нужно ли вам исправить бизнес-модель?

***Практикум:*** Разбор описания бизнес-модели успешного инновационного проекта. Самостоятельная работа слушателей и помощь слушателям в доработке бизнес-модели их проектов.

**Финансы**

* Прогнозирование выручки
* Основное статьи затрат
* ФОТ, налоги
* Выручка – показатель №1. Как ее обосновывать?Определение прибыли
* Расчет денежного потока
* Расчет терминальной стоимости
* Сведения об основных методах оценки интеллектуальной собственности
* Основные показатели эффективности проекта

***Практикум:*** Разработка финансовой модели на примере одного из проектов слушателей.

**Проектные риски**

* Основные проектные риски.
* Основные типы рисков и стратегии их минимизации

***Практикум:*** Задание по формулировке и ранжированию проектных рисков по значимости и актуальности в рамках предложенной тренером схемы.

**Инвестиции и стратегия выхода**

* Привлечение инвестиций методом «Три Ф». Достоинства и ограничения
* Факторы, указывающие на необходимость привлечения «посевного» и венчурного инвестора
* Где искать инвестора и вероятность успеха
* Прогнозирование денежного потока и прибыли инвестора
* Переговоры с инвестором и заключение сделки
* Как считать стоимость проекта на «выходе»?

***Практикум:*** Групповая дискуссия «На что обращает внимание инвестор в первую очередь?». Помощь слушателям в подготовке обоснования эффективности проекта для инвестора.

***Работа с проектными командами*** по подготовке бизнес-планов. Консультации по разделам:

* финансы и инвестиции
* привлечение инвестора
* стратегия «выхода»

**Итоговая сессия**. Обсуждение, что достигнуто слушателями, какие работы им еще предстоит сделать.