



Инновационный центр ОКР
Проект «Олимпийский технопарк»

Бизнес-инкубатор

(сеть трансфера спортивных технологий)

Проект создания

- **Мировой рынок спортивных товаров является одним из самых крупных:** объем превышает 100 млрд. долларов в год и растет со скоростью 40-80% в год в основном за счет индустрии технологий «персонального спорта» и спортивной медицины.
- **В ближайшие 3-5 лет спортивные товары и технологии образуют второй по величине рынок товаров массового спроса** после продовольственного в результате объединения с рынком товаров для здоровья и здорового образа жизни.
- **Россия имеет высокие шансы занять существенную долю новых рынков спортивных товаров, а также рынков продукции в области укрепления здоровья («здоровье для здоровых») благодаря долговременным масштабным инвестициям в спорт высоких достижений.**
- **Мировой спортивный имидж страны и широкая известность национальных спортсменов обеспечивают уникальные условия для вывода национальной спортивной продукции нового поколения на мировой рынок** (прежде всего, рынок стран БРИКС).
- **Развитие спортивных стартап-компаний приведет к созданию новых рабочих мест, активизацию и росту российской спортивной индустрии и, следовательно, увеличению доли отраслевого ВВП.**

Бизнес-инкубатор: базовые принципы

Бизнес-инкубатор формируется за счет объединения существующих ресурсов и технологий ведущих организаций-партнеров, являющихся признанными лидерами в области подготовки стартап-проектов

С участием экспертного совета и коммуникационных каналов компаний-партнеров создается механизм привлечения дополнительного финансирования в спортивную отрасль и спортивные бизнес-проекты

Механизм реализации бизнес-инкубатора позволяет гарантированно избежать неэффективной траты финансовых средств на поддержку НИОКР-деятельности стартап-проектов, которая часто возникает при «классических» механизмах поддержки проектов

Бизнес-инкубатор: партнеры



- Бизнес-инкубатор создается в соответствии с пп. 2.2, 2.5, 2.6, соглашения от 20.02.15г. №Д76-3-2015 между **Фондом Сколково** и **Олимпийским комитетом России**.
- **Фонд Сколково** готов предоставить проектам доступ к инфраструктуре кластеров и инвестиционным инструментам поддержки проектов.
- **Фонд развития интернет инициатив** (созданный по инициативе Президента России В.В. Путина) предоставляет бизнес-инкубатору электронную платформу для первичного отбора проектов, позволяющую стандартизировать описания ТЭО проектов.
- Предоставляет сервис трекинга и акселерации стартап-проектов.
- **Российская венчурная компания** предоставляет экспертную и менторскую поддержку, отдельные элементы образовательной программы, доступ к сети инвестиционных фондов.
- В перспективе предполагается создание специальных проектов с РВК по формированию отраслевого (спортивные технологий и здоровый образ жизни) предпринимательского сообщества.
- **Агентство стратегических инициатив** оказывает бизнес-инкубатору консультационную поддержку, координацию с другими проектами и институтами развития.
- Организует разработку дорожной карты по развитию индустрии спортивных товаров для представления предложений Президенту России в рамках **Национальной технологической инициативы**.

Бизнес-инкубатор: ключевые положения развития

- **Первые результаты в первый же год:** отобрать и представить на крупнейшем международном стартап-мероприятии (например, Slush) 10 российских проектов.
- **Опора на развитую сеть экспертов и менторов.** Отбор и развитие проектов осуществляются с привлечением широкого круга партнеров, как российских, так и международных.
- **Совмещение «акселерационной» и классической программы развития проектов.** Акселерационная программа предусмотрена для 5 проектов. Остальные развиваются по классической инкубационной схеме.
- **Активная позиция на рынке. Формирование «повестки дня».** Основные результаты продвижения достигаются за счет экспертного участия в значимых мероприятиях, а также за счет организации такого рода мероприятий.
- **Фокусирование на коммерциализации технологий.** Ключевой показатель – количество сделок по трансферу технологий и инвестициям. Программы развития проектов жестко ориентированы на результат.
- **Формирование культуры предпринимательства.** Образовательные и конкурсные мероприятия позволяют не только сформировать воронку проектов, но и поделиться знаниями с теми, у кого есть интересные технологические наработки, но недостаточно предпринимательского опыта.

Бизнес-инкубатор: модель работы



1. **5 инструментов:** встречи + консультации + менторы + база знаний + ресурсы
2. **Календарь мероприятий:** организует ритм работы
3. **Разделение труда:** эксперты, инвесторы и консультанты по направлениям

Параметры отбора проектов:

- Целевой рынок бизнес-проекта имеет объем не менее \$10 млн. в год.
- Команда состоит минимум из двух человек.
- Проект имеет юридическое лицо в РФ (ООО, ОАО и т.д.).
- Наличие публичной версии продукта с работающим набором функций (прототип).

Пример еженедельной программы работы

	пн	вт	ср	чт	пт	сб	вс
Инвесторы		One-on-one meeting		Встреча с инвесторами	День индивид. консультаций		
Менторы (эксперты)			Встреча клуба менторов (экспертов)			Групповая консультация с ментором	
Клиенты	Тренинг по маркетингу и продажам	Специальный семинар		Групповая Консультация	День индивид. консультаций		
Таланты			Ярмарка вакансий	День индивид. консультаций			Open Days: найти сотрудника в стартap?

Инвестиционные партнеры инкубатора:

- Фонд развития интернет-инициатив
6 млрд руб.
- Фонд «Максвел Биотех»
3 млрд руб.
- Фонд посевных инвестиций РВК
2 млрд руб.
- Биофонд РВК
500 млн руб.

Бизнес-инкубатор: план развития, 1 год



Бизнес-инкубатор: блоки поддержки стартапов



Инфраструктура

Доступ к оборудованию ИЦ ОКР
Использование конференц-зала ИЦ ОКР 1 раз в квартал (по предварительной брони)
Доступ к сети Интернет
Доступ к партнерской сети
Доступ к платформе обработки заявок ФРИИ и программе Microsoft BizSpark - бесплатное лицензионное ПО Microsoft для стартапов

Инвестиции: специальные мероприятия и консультации

Размещение информации о проекте в разделе для инвестора на сайте Бизнес-инкубатора
Рассылка инвестиционного предложения по базе инвесторов
Предоставление шаблонов инвестиционных документов
Встреча с инвесторами VC Day - 1 раз в квартал (по предварительному утверждению экспертного совета):

- Подготовка документов к VC Day - 3 встречи по 2 часа
- Проверка и оценка презентации для инвестора экспертным советом

Индивидуальная встреча с инвестором -1 раз в месяц (по предварительному утверждению экспертного совета):

- Подготовка к встрече с инвестором – 3 встречи по 2 часа (не более 2 часов, групповой формат работы, 1 раз в полгода, далее проект самостоятельно поддерживает актуальность документов)
- Проверка и оценка презентации экспертным советом

Маркетинговая поддержка

Информация о проекте (лого + описание) на сайте Бизнес-инкубатора
Возможность льготного участия в мероприятиях партнеров
Новости о проекте в ежемесячном Информационном Вестнике
Информационная рассылка по целевым для проекта мероприятиям

Клиенты: специальные мероприятия и консультации

Размещение информации в буклете о продуктах резидентов (единый буклет с описанием предложений резидентов Бизнес-инкубатора)
Предоставление шаблонов документов для подготовки коммерческого предложения
Доступ к участникам экспертного совета - 1 раз в квартал (по предварительному утверждению экспертного совета):

- Подготовка документов – 3 встречи по 2 часа (не более 2 часов, групповой формат работы, 1 раз в полгода, далее проект самостоятельно поддерживает актуальность документов)
- Проверка и оценка презентации для клиента-заказчика экспертным советом

Индивидуальная встреча с клиентами -1 раз в месяц (по предварительному утверждению экспертного совета):

- Подготовка документов – до 3 встреч по 2 часа (не более 2 часов, групповой формат работы)
- Проверка и оценка презентации экспертным советом

Аккаунт-менеджер

Ведение «карты потребностей»
Информирование резидента о значимых событиях
Сервисинг: инфраструктурные и маркетинговые услуги

HR: специальные мероприятия и консультации

Представление вакансий на сайте Бизнес-инкубатора
Представление вакансий на партнерских мероприятиях
Участие в городских и вузовских карьерных мероприятиях и ярмарках вакансий
HR Lab

Train&Develop – 12 раз в год (тематические групповые консультации: по 3 в каждом из направлений + 3 по общим вопросам)

Бонус: до 3 часов индивидуальной работы с консультантом в месяц*