



**ПРОГРАММА ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ<sup>1</sup>**  
**ВСЕРОССИЙСКОГО МОЛОДЕЖНОГО ИННОВАЦИОННОГО ФОРУМА**  
**«МОЛОДЕЖНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР»**

**День заезда**

Встреча, регистрация, размещение участников. Решение организационных вопросов

**22 сентября**

**Открытие Форума**

**Обучающий блок:**

**Мотивационный тренинг (знакомство участников, командообразование)  
Тест Томаса-Килмана «Стили поведения»**

**Обед**

**Семинар «Правила успешного командообразования»:**

- Роли в команде
- Ориентация на результат
- Правила работы в команде
- Сложности командообразования при создании стартапа

**Ролевая игра «Строительство башни»**

**23 сентября**

**Обучающий блок:**

**Семинар «Бизнес-план стартапа»**

- Для кого и для чего нужен бизнес-план?
- Общая структура. Что необходимо отразить в бизнес-плане
- Подходы к разработке стратегии и бизнес-модели стартапа

**Семинар «Команда»**

- Качества, которыми должна обладать команда. Что требуется отразить в бизнес-плане?

---

<sup>1</sup>Настоящий документ является внутренним документом АНО «Молодежный инновационный центр». Вся информация, содержащаяся в настоящем документе, является собственностью АНО «Молодежный инновационный центр». Передача данного документа какому-либо стороннему лицу неправомерна. Любое дублирование данного документа частично или полностью без предварительного разрешения АНО «Молодежный инновационный центр» строго запрещается.

- Описание управляющей команды. Процесс усиления команды в процессе реализации стартапа
- Команда разработчиков технологии
- Типовой состав команды в зависимости от типа стартапа. Мотивация членов команды.
- Симбиоз научной команды с командой менеджеров. Как достигнуть эффективной гармонии? Требуемые компетенции
- Этапы развития стартапа во взаимосвязи с развитием команды

**24 сентября**

**Обучающий блок:**

**Семинар «Рынок и индустрия. Продукт, услуга и технология»**

- Как правильно описать продукт/услугу
- Проблемы потребителя как основной драйвер спроса. Перспективы развития целевого рынка
- Размер рынка, сегмент и потенциальные потребители. Как их определить?
- Конкуренция. Как правильно привести сравнение с конкурентами?
- Создание стартапа ориентированного на международные рынки
- Анализ типичных ошибок на этапах формирования инновационной идеи и стратегии продвижения стартапа
- Описание технологии и ведущихся разработок в плане улучшения технологии

**Обед**

**Самостоятельная работа в проектных командах по подготовке бизнес-планов**

**Консультации по сервисам:**

- «продукт и технология»
- «защита интеллектуальной собственности»;
- «бизнес-модель и маркетинг»;
- «финансы и инвестиции»;
- «командообразование».

**25 сентября**

**Обучающий блок:**

**Семинар «Интеллектуальная собственность и защита»**

- Интеллектуальная собственность
- Существующая защита интеллектуальной собственности
- Планируемые шаги по дальнейшей защите
- Варианты коммерциализации интеллектуальной собственности помимо стартапа. Их плюсы и минусы.

**Семинар «Бизнес-модель»**

- Бизнес-модель. Параметры и критерии эффективности. Масштабируемость
- Основные типы бизнес-моделей
- Определение каналов продаж
- Составление плана продвижения
- Как выбрать оптимальный набор маркетинговых мероприятий

## Обед

### Самостоятельная работа в проектных командах по подготовке бизнес-планов

#### Консультации по сервисам:

- «продукт и технология»
- «защита интеллектуальной собственности»;
- «бизнес-модель и маркетинг»;
- «финансы и инвестиции»;
- «командообразование».

26 сентября

#### Обучающий блок:

##### Семинар «Финансы»

- Прогнозирование выручки
- Основные статьи затрат
- ФОТ, налоги
- Определение прибыли
- Расчет денежного потока
- Расчет терминальной стоимости
- Основные показатели эффективности проекта

##### Семинар «Проектные риски»

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

### Самостоятельная работа в проектных командах по подготовке бизнес-планов

#### Консультации по сервисам:

- «продукт и технология»
- «защита интеллектуальной собственности»;
- «бизнес-модель и маркетинг»;
- «финансы и инвестиции»;
- «командообразование».

27 сентября

#### Обучающий блок:

##### Семинар «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. Обоснование экономической эффективности проекта.
- Прогнозирование денежного потока и прибыли инвестора
- Переговоры с инвестором и заключение сделки
- Как считать стоимость проекта на «выходе»?

## **Самостоятельная работа в проектных командах по подготовке бизнес-планов**

### **Консультации по сервисам:**

- «продукт и технология»**
- «защита интеллектуальной собственности»;**
- «бизнес-модель и маркетинг»;**
- «финансы и инвестиции»;**
- «командообразование».**

**28 сентября**

**Комплексная экспертиза проектов.**