



GENERATION S
2015 Федеральный акселератор
технологических стартапов



Power&Energy

корпоративный акселератор
технологических проектов
в сфере современной энергогенерации





Power&Energy

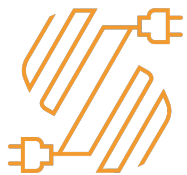
О проекте GenerationS

GenerationS - федеральный акселератор технологических проектов, платформа для создания корпоративных и отраслевых акселераторов

GenerationS - это “точка сборки”, платформа для обмена опытом, объединяющая интересы крупных корпораций, технологических стартапов, отраслевых экспертов, участников инновационной экосистемы, занимающихся поиском и отбором технологических проектов

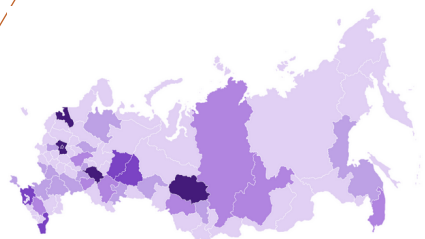
Для корпораций – это поиск перспективных инновационных технологий через региональную партнерскую сеть GenerationS, объединяющую стартап-школы, бизнес-инкубаторы, университеты, др.

Для стартапов – бесплатная акселерационная программа, получение навыков ведения технологического бизнеса, возможность доработать свой продукт в тесном взаимодействии с потенциальным корпоративным заказчиком, наладить связи в среде корпораций, инвесторов и экспертов, повысить бизнес-потенциал и инвестиционную привлекательность своего проекта



Power&Energy

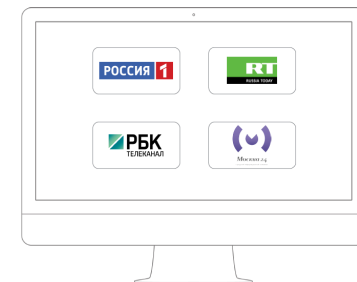
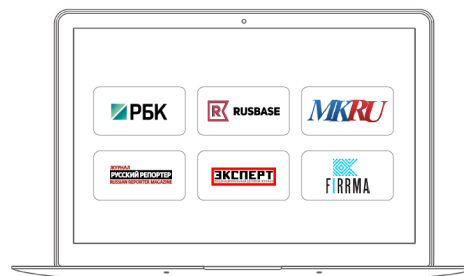
GenerationS в цифрах



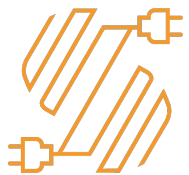
3000+ проектов со всей России за 2 года

федеральный медиа охват:

1500+ публикаций,
1,5млн+ в социальных сетях



- 260** участников отраслевых акселераторов
- 100** партнеров и спонсоров
- 400+** экспертов и менторов
- 100+** инвесторов на финальной инвестсессии
- 10** проектов, привлечших инвестиции в течение 3 месяцев



Power&Energy

График GenerationS-2015





Power&Energy

Какие проекты ищем мы и корпоративные партнеры трека



РусГидро



Ф О Н Д
Э Н Е Р Г И Я
Б Е З Г Р А Н И Ц



КЭС
ХОЛДИНГ

КОМПЛЕКСНЫЕ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ
СИСТЕМЫ



РОССЕТИ



МОЭСК



ТАВРИДА ЭЛЕКТРИК

Совершенство технических решений



Повышение надежности и безопасности
энергетических объектов



Повышение эффективности генерации
электрической и тепловой энергии



Снижение стоимости и сроков проектирования и
строительства энергетических объектов



Использование возобновляемых источников
энергии (ВИЭ)



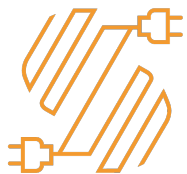
Повышение эффективности распределения
электрической энергии



Промышленное аккумулирование и хранение
электрической энергии



Улучшение экологических показателей
производства и сокращение нагрузки энергетических объектов
на окружающую среду



Этапы акселератора и его специфика

Power&Energy

сентябрь

очно



Знакомство с корпорациями изнутри



Установочные семинары и мастер-классы



Инвестиционные сессии



Посещение электростанции

сентябрь - ноябрь

заочно



Вебинары



Работа с менторами



Проработка предложений для инвесторов и корпораций

ноябрь

очно



Встречи с предпринимателями и инвесторами



Выступление на инвесткомитетах фондов и корпораций



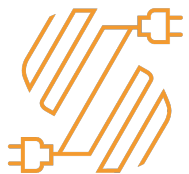
Улучшение качества выступлений



Подготовка проектов к финалу

20 ноября - финал

MOSCOW
I МОСКОВСКИЙ
КОРПОРАТИВНЫЙ
ВЕНЧУРНЫЙ САММИТ
CVC SUMMIT



Power&Energy



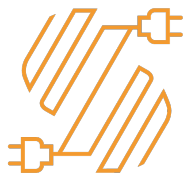
Что получают стартапы

Победители:

- **Три** победителя получают призы и гранты партнеров GenerationS
- **Пять** проектов смогут опубликовать описание технологии проекта в корпоративной газете «Вестник РусГидро» - лучшем корпоративном издании отрасли

Все участники акселератора получают:

- Уникальную образовательную программу и практику
- Базу контактов: доступ более чем к 40 экспертам, менторам, инвесторам и корпорациям
- Вход в крупнейшие корпорации ТЭК и знакомство с заинтересованными инвесторами
- PR продвижение в деловых и корпоративных СМИ, в т.ч. в рамках конкурса журналистских работ «Энергия воды»
- Презентацию проекта на НТС ОАО «РусГидро» и, как минимум, трем инвесторам (включая бизнес-ангелов)
- Доступ к международным экспертам и корпорациям, включая Eletrobras (Бразилия), RWE (Германия), Enel (Италия).



Power&Energy

Команда акселератора Power&Energy

Оператор



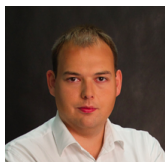
Татьяна Строганова

Управляющий директор



Анна Ненахова

Партнер по работе со стартапами



Илья Родин

Венчурный партнер



Ольга Борте

Консультант по маркетингу и коммуникациям



Владимир Костеев

Исполнительный директор iR&Dclub

Корпоративные партнеры



Джордж Рижинашвили

Член Правления, первый заместитель Генерального директора ОАО «РусГидро»



Михаил Козлов

Заместитель генерального директора АО РусГидро Интернэшнл



Олег Калинин

Начальник управления инновационного развития ОАО «РусГидро»



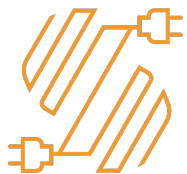
Виталий Аникин

Директор по развитию ЗАО «КЭС Холдинг»



Павел Архипов

Начальник управления научно-технической деятельности Фонда «Энергия без границ» (создан при участии Интер РАО)



Power&Energy

Операторы и партнеры трека

Оператор трека

Центр корпоративных инноваций **Next Capital**
объединение профессионалов с большим инвестиционным опытом и опытом развития корпоративных инноваций

Со-оператор трека

объединяет директоров по науке и инновациям крупнейших российских корпораций

Партнеры трека



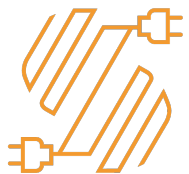
Российский научный фонд



Перспективные Технологии
— Возобновляемой Энергетики —



ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПЛАТФОРМА
КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ

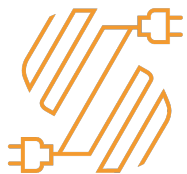


Power&Energy

Как подать заявку

<http://generation-startup.ru/register/>

1. Зарегистрироваться
2. Представить общую информацию о проекте
3. Загрузить презентацию



Power&Energy

Общая информация о проекте (1)

Подать заявку

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Название проекта: *

Дата запуска проекта: *

Страна: *

Сайт или приложение:

Логотип:

Дополнительный файл:

Краткое описание: *

Осталось символов 150

Город: *

Ссылка на видео:

Презентация: *

Размер файла не более 4 Мб. Формат файла PDF



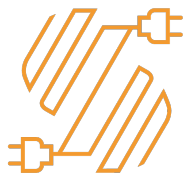
Компания ПРОРЫВ выходит на рынок емкостью \$ ХХХ млрд., который растет Y % в год.

Z крупнейших игроков контролируют H % рынка.

Компания предлагает продукт

Рекомендации:

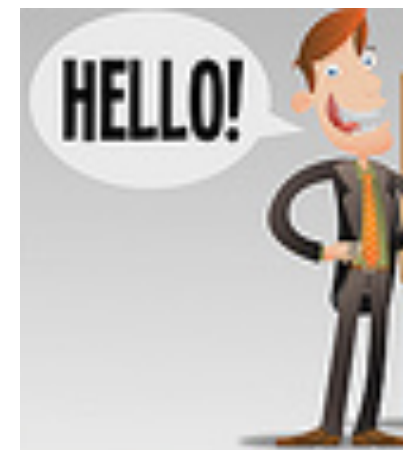
- Отсутствие только технической информации (описание технологии)
- Необходимо указать на рынок, уникальность и востребованность проекта



Если у вас нет ролика о компании, то снимите минутный питч о проекте!

Питч поможет:

- Ясно и коротко донести идею проекта
- Поможет сформировать правильное видение о команде и используемой подходе
- Покажет с хорошей стороны – как собранного и находчивого предпринимателя



Вспомогательные ресурсы и примеры:

<http://www.youtube.com/watch?v=I-8EQPpA4DM>

<http://www.youtube.com/watch?v=ZYw56IQzCJ4>



Описание продукта: *

Технология: *

Стадия проекта: *

- PreSEED («предпосевная») Seed («посевная») Start-up («старт-ап») Early growth («ранний рост») Expansion («расширение»)

Текущий статус: *



- На уровне идеи
 Разработана конструкторская/технологическая документация
 Прототип
 Пилотное производство
 Серийное производство/Идут продажи

Отрасль/Сфера: *

- Технологии для жизни, «умный город»
 Биотехнологии и медицина
 Технологии и материалы в нефтегазовой сфере
 Современная энергогенерация
 Технологии и промышленные инструменты для авиакосмической отрасли
 Автоматические и робототехнические комплексы и системы



Инвесторов и корпораций интересуют проекты, которые апробированы в части технологии (опытные испытания) или верифицированные потребительские потребности (опросы, совместные исследования) и пр.

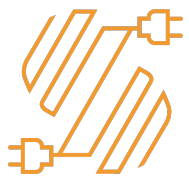
НО

Если у вас проект на уровне идеи, то вы должны убедить экспертов принять вас в предакселератор:

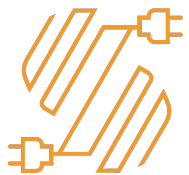
- Вы сможете найти партнеров, недостающую команду, новые идеи и рекомендации и т.д.



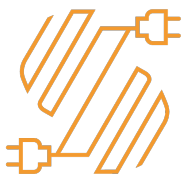
Какую презентацию, необходимо загрузить в форму на сайте <http://generation-startup.ru/register/> , чтобы ваш проект показался достойным для принятия в предакселератор?



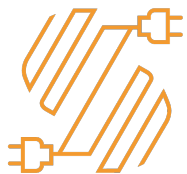
1. Проблема, которую Вы решаете
2. Как решают проблему другие игроки на рынке и чем Ваше решение лучше
3. Рынок и конкуренция на рынке (ваши перспективы)
4. Бизнес-модель
5. Лежащая в основе технология
6. Маркетинг и продажи
7. Команда
8. Финансы, прогнозы
9. Статус и временной график
10. Что вы хотите от акселератора (необходимо четко описать) + знание специфики работы корпоративного партнера



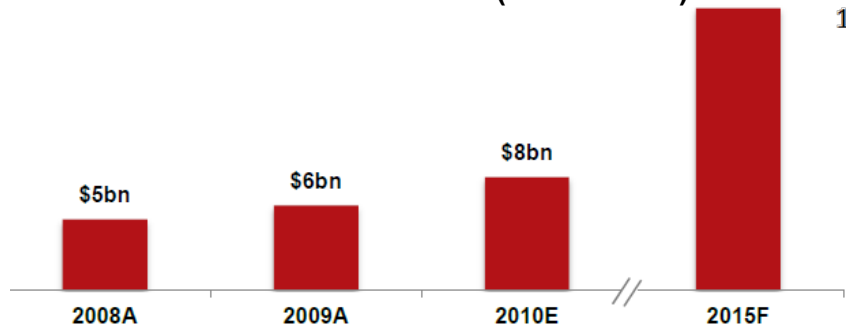
Рекомендации по формированию презентаций



1. **Размер** целевого рынка в млрд. долларов. Обязательно достоверный источник информации!
2. **Рост** ежегодно? В России и мире?
3. Основные **игроки** (круговая диаграмма)?
4. Каналы **дистрибуции** принятые на рынке?
5. Какие сторонние **факторы** влияют? (Закон о госзакупках, пр.)
6. Какие сторонние факторы могут закрыть вам рынок?
7. Какая **прибыльность** на рынке? **Тренд** прибыльности?

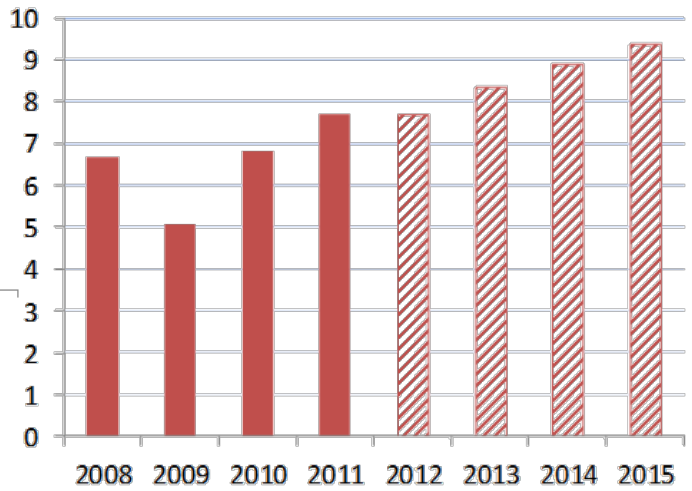


E-commerce market in Russia (2008-2015F) \$20bn

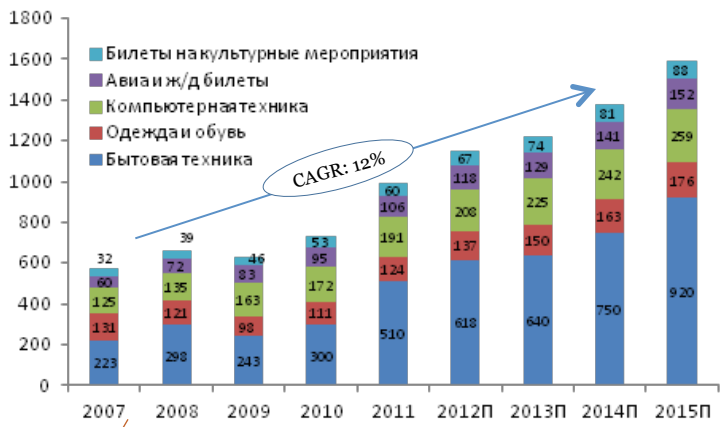


Source: GP Bullhound

Рынок лазеров и лазерных систем



Объем российского рынка по ключевым сегментам, тыс. руб.



Говори на языке диаграмм. Автор Джин Желязны



TAM – total available market

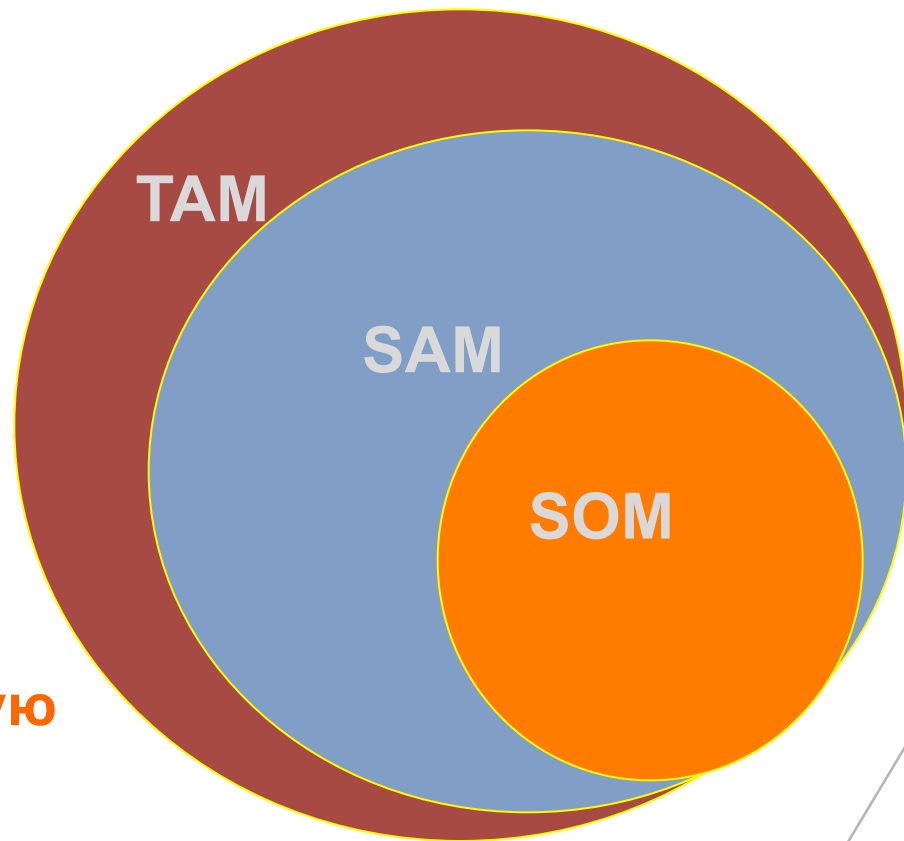
Каков размер рынка с учетом всех потенциальных клиентов?

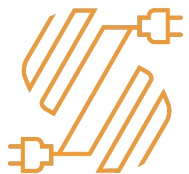
SAM – served available market

Какова выручка, если охватить 100% всего рынка

SOM - serviceable obtainable market

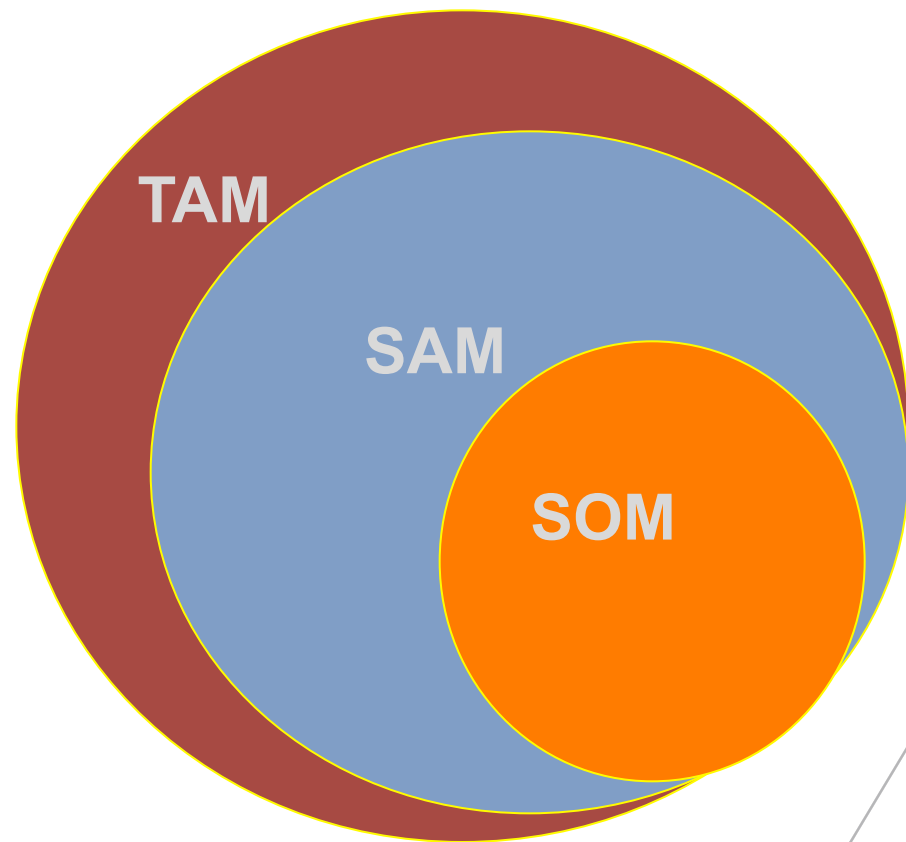
Какова выручка на претендуемую долю на рынке?

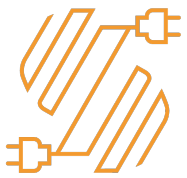




Кол-во крупных компаний
Потенциальные клиенты
семантических технологий, %
Потенциальные клиенты
семантических технологий, шт
Потенциальные клиенты
Проекта Семантик Лаб, %
Потенциальные клиенты
Семантика Лаб, шт

500
30%
150
20%
30

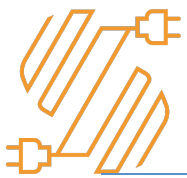




1. Стадия развития технологии лидеров рынка?
2. Что нового в вашей технологии и как ее будут использовать?
3. Преимущества и недостатки вашей технологии в сравнении с существующими?
4. Стандарты на рынке или движение к стандартизации? Какие? Если несколько, то что в них общего?
5. Почему вы сможете перевести рынок на вашу технологию? Какова ваша стратегия чтобы сделать это?
6. Если технология это ПРОДУКТ, то скажите что конкретно вы будете с ней делать. Укажите потенциал альтернативного использования, но покажите обоснование выбора вашего решения из альтернатив



1. Конкуренты (лидеры и слабейшие)? Круговая диаграмма? Сильные и слабые стороны каждого?
2. Кто растет быстрее всех и увеличивает долю рынка почему?
3. Их каналы продаж, их отделы продаж, опыт? Как потребители воспринимают продукт? Почему продаются их продукты?
4. Насколько хорош их технология/ продукт / сервис? Как они сильны регионально, национально и в мире? Их система продаж и распространения лучше их технологии или наоборот?
5. Как организационно сформированы конкуренты?
6. Их планы развития? Какие продукты приносят им доход? Инвестируют ли они в R&D, куда именно?



Анализ долей конкурентов - шаблон

Power&Energy

Конкурент	Доля в совокупной выручке, %	Доля в общем объеме реализованной продукции, ед.	Тенденции изменения долей на рынке (увеличение или уменьшение)
1			
2			
....			
N			

- 1 какой конкурент (конкуренты), были лидерами в прошлом?
- 1 какие конкуренты добились существенного увеличения долей рынка за последние ХХХ года
- 1 чем характеризуется динамика рыночной конкуренции (усиливается, остается стабильной или ослабевает)?
- 1 кратко перечислите наиболее важные характеристики лидера рынка

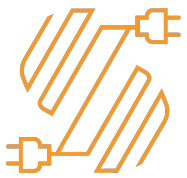


1. В чем исключительность каждого в команде?
2. Где работали до проекта?
3. Чего достигли, были ли повышения?
4. Какие конкретные навыки, необходимые для успеха проекта, принес каждый участник?
5. Победы в соревнованиях? Другие личные победы?
6. Работала ли эта команда (ее часть) до проекта вместе? Какие были успехи? (Например: рекордные продажи, разработка нового продукта в рекордно короткие сроки, прочие исключительные достижения)

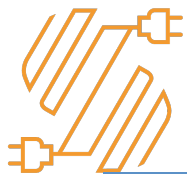


1. Заставьте инвестора поверить, что вы исключительная команда
2. Описывайте каждого по одинаковому шаблону

(Пример: наша команда работает над российскими геолокационными сервисами ...лет. Иван – ведущий специалист по гео в Яндексе, он руководит 3 разработчиками, его подразделение названо лучшим среди разработчиков геолокации Яндекса в 2011... Ольга...)



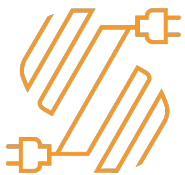
1. Что конкретно вы будете делать? (Примеры: мы подпишем договоры на поставку компонента с двумя из топ-5 OEM в Калуге; наша ценовая политика будет...; сборка первых 100 модулей будет проходить на наших мощностях, затем мы планируем начать производство во Вьетнаме на фабрике; нам понадобится привлечь \$5млн. к 2Кв.2013 и мы планируем использовать для этого”
2. Часто тактика приходит раньше стратегии
3. Тактика – это повседневная рутина работы вашего проекта. Детализация тактики и альтернатив показывает, что вы продумали детали и понимаете что надо делать.
4. Стратегия – это то, что вы будете делать (или не делать) в общем, а Тактика должна отвечать на вопрос «как»



Анализ потребителей - пример

Power&Energy

Наименование сегмента	Целевой портрет потребителей	Текущие проблемы на рынке	Круг удовлетворяемых потребностей	Каналы распределения	Привлекательность сегмента
Вооруженные силы и другие спасательные службы	Государственные военные служащие, работающие в экстренных условиях (военные действия, ликвидация ЧС, полевые учения и пр.)	<ul style="list-style-type: none">Употребление «сухих» пайков отрицательно влияет на здоровье людейТребуется длительное время и определенные условия (костер и пр.) для разогрева	Быстрый разогрев пищи для обеспечения нормального питания в сжатые сроки	- наличие лоббистского ресурса в государственных органах - поставка самонагревающейся упаковки компаниям, которые поставляют комплекты пайков военным органам и службам	Очень высокая
Люди, работающие (отдыхающие) в особых условиях	Люди, находящиеся без доступа к источникам энергии длительное время (охотники, скалолазы, туристы и пр.)	При возникновении чувства голода люди не могут употреблять горячую пищу (супы, напитки, бутерброды и др.)	Быстрый разогрев готовой к употреблению пищи для быстрого и здорового питания	- поставка самонагревающейся упаковки компаниям, которые непосредственно обеспечивают едой и другим снаряжением людей, работающих в экстремальных условиях (охотничьи магазины и т.д.)	Высокая
Производитель детского питания	Крупные производители детского питания: пюре, каши	Жесткая привязка родителей к графику кормления ребенка и отсутствия мобильности в передвижениях вместе с ребенком	Разогрев детского питания до необходимой для малышей температуры (37 градусов)	- работа с производителями продуктов питания напрямую через поставку упаковки или технологии (и получение роялти)	Средняя
.....



📌 Стратегическая цель проекта: (пример: создание инновационного производства ХХХ продукта и завоевание рынка YYY)

Бизнес цели	1-й год реализации проекта	n-й год реализации проекта
Годовой объем продаж			
Численность сотрудников			
Количество клиентов			
.....			

📌 Бизнес-стратегии:

📌 1 год (пример: запуск производства)

📌 2 год (пример: проникновение на рынок

📌

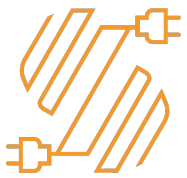
📌 n год (пример: разработка и коммерциализация новых видов продуктов)



1. Для многих проектов это самое слабое место
2. Сделать слишком агрессивные предположения и вас не воспримут серьезно. Будете слишком скромны в оценках и инвестор оценит это как недостаток опыта и видения, или как неспособность проекта заработать хорошие деньги.
3. Для любого инвестора важный фактор – возвратность инвестиций!

Финансовый план начинается с гипотез:

1. Разработка займет 3 месяца, а сертификация 6 мес.
2. Мы проведем тестирование продукта у трех ключевых клиентов с помощью партнеров
3. В первый год мы ожидаем выручку от 2-х клиентов в размере 1,5 млн.руб.



1. Много «воды», противоречивые
2. Неубедительно пытаются получить деньги от тех кто их раздает профессионально
3. Убеждают опытного читателя бизнес-планов, что у команды нет опыта и представления что делать
4. Шаблоны, «заумный» язык

СПАСИБО!



+7 (965) 212-555-2

ts@nextcapital.ru

nextcapital.ru



GENERATION S
2015



BiotechMed



Power&Energy



Robotics



Aerospace



SmartCity



Oil&Gas



Telecom

generation-startup.ru