

ОТРАСЛЕВОЙ АКСЕЛЕРАТОР

ПОИСК И РАЗВИТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БИЗНЕСА ДЛЯ ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»



ОПРЕДЕЛЕНИЕОТРАСЛЕВОГО АКСЕЛЕРАТОРА ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»

Бизнес-акселератор инновационный инструмент поиска, отбора и развития проектов ранних стадий 🛞



КЛИЕНТ

Разработка продукта совместно с клиентом



ПРОДУКТ

Создание конкурентных и серийных продуктов



ПРОЕКТЫ

Вовлечение внешних и внутренних идей/проектов



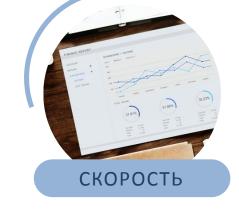
ПЕРСОНАЛ

Вовлечение и мотивация сотрудников

ОЗ ФОКУС

ФОКУСОТРАСЛЕВОГО АКСЕЛЕРАТОРА ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»









Поиск и отбор новых идей и проектов

Сокращение цикла разработки и вывода продукта на рынок

Снижение инвестиционных рисков

Повышение эффективности существующего бизнеса

КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ

ОТРАСЛЕВОГО АКСЕЛЕРАТОРА ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»



СВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯПО ТРЕМ ЦИКЛАМ БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАЦИИ ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»



ЦИКЛ



ПЕРИОД



ПРОЕКТОВ «НА ВХОДЕ»



ПРОЕКТОВ «НА ВЫХОДЕ»



РЕЗУЛЬТАТ

Пилотный

09.2018-12.2018 (4 месяца)

42 проекта

10% 90% внешние внутренние 7 проектов

- разработан стандарт бизнесакселерации
- отработаны механики и инструменты акселерации
- 3 проекта переведены на фазу масштабирования

Ш

03.2019-12.2019 (9 месяца)

248 проектов

15% внутренние внешние

6 проектов

- 300⁺ млн руб. совокупный объем заключенных договоров
- 70⁺ млн руб. сэкономлено на прототипировании
- 4 проекта переведены на фазу масштабирования

Ш

старт 27.01.2020

202 проекта

88% внешние внутренние 10 проектов

- 38 проектов отобрано по критериям
- 19 проектов прошли предакселератор
- 10 проектов одобрено для включения в акселератор

ОФФЕР ВНЕШНИМ КОМАНДАМДЛЯ УЧАСТИЯ В ОТРАСЛЕВОМ АКСЕЛЕРАТОРЕ

100 тыс. руб.

ежемесячная оплата + командировки к клиентам



финансирование макета и прототипа





использование бренда





ПРОДУКТОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

ПО КОТОРЫМ ПРОВОДИТСЯ ПОИСК И ОТБОР ПРОЕКТОВ



КРИТЕРИИ ОТБОРА ПРОЕКТОВ ДЛЯ УЧАСТИЯ В БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРЕ



СФЕРА

• инновационные решения в приоритетных для ГК «Росатом» направлениях развития



СТАДИЯ

- подтверждение технической реализуемости проекта
- наличие прототипа/макета, первых продаж является преимуществом при отборе



КОМАНДА

- обязательное наличие в команде технического и коммерческого специалиста
- основатель проекта может совмещать одну из ролей
- готовность 100% вовлеченности в проект



МАСШТАБ

- 500⁺ млн руб. объем целевой выручки
- 25+% маржинальность проекта
- 5 лет срок достижения целевых параметров

ПРАВИЛА РАБОТЫ

к чему нужно быть готовым?



АМБИЦИОЗНОСТЬ

нацеленность на результат; желание и цель по созданию совместного бизнеса



МНОГО РАБОТЫ

каждую неделю необходим бизнес-результат; если от Вас нет активности в 1-й месяц — исключаем из программы



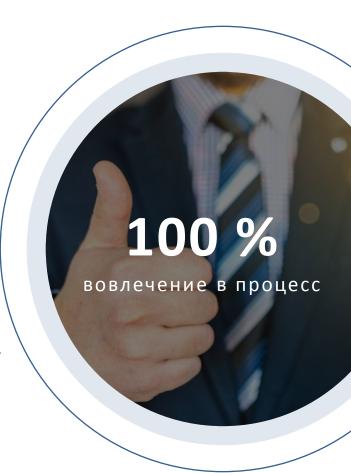
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ДЕНЬГИ

единственный способ проверки гипотезы — разговор с клиентом. Ключевое правило — «сначала продай, потом сделай»



ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

это Ваш бизнес. Наша цель найти точки роста и модель масштабирования, но окончательные решения принимаете Вы



ДОРОЖНАЯ КАРТА

IV ЦИКЛА ОТРАСЛЕВОГО АКСЕЛЕРАТОРА ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»



ЭКСПЕРТИЗА



ОТБОР



ЦМ/П**

тех. и рыночная экспертиза проектов финальный выбор проектов (питч-сессия) + постановка задач

перехода к прототипированию

25.02

06.04

27.04

20.05

01.06

БМ*

07.09

поиск

старт поиска проектов по критериям

ПРЕДАКСЕЛЕРАТОР

тестирование проектной команды на результативность



подтверждение спроса, формирование ценностного предложения



^{*}бизнес-моделирование

^{**}цифровое макетирование/прототипирование

СТАРТ IV ЦИКЛА

КАК ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ?



СОБРАТЬ КОМАНДУ

1 технический и 1 коммерческий специалист (+наличие основателя проекта)



ПРОВЕРИТЬ СООТВЕТСТВИЕ

соответствие проекта критериям поиска и отбора проектов



НАПРАВИТЬ ЗАЯВКУ ДО 06.04.2020

составить стандартный шаблон заявки и направить в акселератор (ba@tvel.ru)



доп. информация

быть готовым предоставить информацию для рыночной и технической экспертизы



