

## **Future Technology – Tomsk «Медицина и медицинская техника»**

---

**Акселерационная программа Future Technology** — приглашает **менеджеров и предпринимателей** для участия в командах инновационных проектов.

Участие в акселерационной программе — это возможность для менеджера, при взаимодействии с разработчиками, сформировать инновационный проект, презентовать его на инвестиционной сессии и привлечь средства для его реализации, с дальнейшей работой в проекте в качестве коммерческого директора.

В процессе формирования инновационного проекта, от менеджера требуется продемонстрировать навыки оценки потенциального рынка инновационного продукта, разработки бизнес-плана, формирования бизнес-модели, выявление целевых потребителей и нахождение оптимальных способов выхода на них с продуктом проекта.

Программа бизнес-акселератора включает:

1. Старт-ап-школа – недельный интенсивный тренинг по инновационному предпринимательству от ведущих российских и зарубежных экспертов
2. Формирование бизнес-модели инновационных компаний, в течение шести недель под руководством экспертов акселерационной программы и менторов (наставников) из числа опытных предпринимателей.
3. Инвестиционной сессия, в которой проекты будут представлены инвесторам ранних стадий. Как показывает статистика, более половины выпускников акселерационной программы привлекают венчурные инвестиции.

Для участия – заполните анкету и отправьте по электронной почте.

**Заявки принимаются до 12 сентября.**

Сроки проведения бизнес-акселератора: октябрь-ноябрь 2014 года

**Контактное лицо:** Снежкова Юлия, т. 41-33-27,

e-mail: [tomsk.venture@gmail.com](mailto:tomsk.venture@gmail.com)

**ПРОГРАММА**  
**акселерационной программы Future Technology – Tomsk «Медицина и**  
**медицинская техника»**

**1. Стартап-школа (06 – 11 октября 2014 года)**

Ведущие стартап-школы:

Игорь Кудинов (ИТМО, Санкт-Петербург)

Сергей Мельченко (ИТМО, Санкт-Петербург)

Занятия проходят ежедневно с 16-00 до 20-00

**День 1.**

16-00 – 18-00 Знакомство участников между собой. Представление команд, представление проектов. Краткий обзор программы стартап-школы

18-00 – 20-00 Элементы бизнес-модели. Формулировка основных гипотез бизнеса.

**Самостоятельная работа:** Подготовка описания бизнес-модели для конкретного проекта

**День 2.**

16-00 – 18-00 Обсуждение подготовленных бизнес-моделей

18-00 – 20-00 Маркетинг инновационной продукции. Особенности продвижения продукции на медицинском рынке

**Самостоятельная работа:** Проблема, решаемая инновационным продуктом. Сравнение решения, предлагаемого в проекте с решениями, имеющимися на рынке.

**День 3.**

16-00 – 18-00 Обсуждение маркетинговых гипотез

18-00 – 20-00 Организация продаж инновационной продукции на медицинском рынке. Воронка продаж, план продаж, работа с клиентом после осуществления продаж

**Самостоятельная работа:** Описание клиента: кто является конечным потребителем, кто принимает решения, кто влияет на принятие решения в положительную и отрицательную сторону.

**День 4.**

16-00 – 18-00 Обсуждение портрета клиента

18-00 – 20-00 Конкурентная борьба на медицинском рынке. Интеллектуальная собственность как элемент конкурентной борьбы.

**Самостоятельная работа:** Разработка плана защиты и управления интеллектуальной собственностью

**День 5.**

16-00 – 18-00 Бизнес-процессы в компании. Ключевые партнеры по бизнесу

18-00 – 20-00 Финансовые потоки в компании. Бюджетирование и расчет инвестиций. Капитализация компании

**Самостоятельная работа:** Формирование финансового плана компании

День 6. 16-00 -20-00 Команда и командообразование. Роли инициаторов в проекте. Способы повышения эффективности командной работы

## **2. Стартап-лаборатория (13 октября – 27 ноября 2014 года)**

### **Неделя 1.**

12 октября – kick-off meeting. Рекомендации командам на первую неделю (проверка гипотез по ценностному предложению).

13 – 16 октября Самостоятельная работа команд с потенциальными клиентами

17 октября Мастер-класс по работе с клиентами (правила ведения переговоров)

18 октября Traction meeting Подведение итогов недели. Обсуждение планов на следующую неделю (анализ рынка, разработка маркетинговой стратегии)

### **Неделя 2.**

20 – 23 октября Самостоятельная работа команд по проверке коммуникационных каналов, позиционированию продукта и компании, разработке портрета клиента).

24 октября Мастер-класс по работе с клиентами через Интернет (контент-маркетинг)

25 октября Traction meeting Подведение итогов недели. Обсуждение планов на следующую неделю (построение партнерских отношений, разработка графика реализации проекта).

### **Неделя 3.**

27 – 30 октября. Самостоятельная работа команд по формированию бизнес-процессов в компании, достижению предварительных договоренностей с партнерами, разработке графика реализации проекта

31 октября. Мастер-класс по построению системы продаж

01 ноября. Traction meeting. Подведение промежуточных итогов стартап-лаборатории. Обсуждение планов на неделю (разработка документов компании – учредительные, Положение о коммерческой тайне, трудовые соглашения с сотрудниками, включая опционные, рекламные материалы, коммерческие предложения, договора поставки при прямых продажах и при продажах через посредников).

03 – 06 ноября Самостоятельная работа команд по документообороту в компании.

07 ноября. Мастер-класс по управлению интеллектуальной собственностью на внешних рынках.

08 ноября. Traction meeting, Подведение итогов недели. Обсуждение планов на следующую неделю (разработка графика реализации проекта. Контрольные точки и риски проекта).

10 – 13 ноября. Самостоятельная работа команд по формированию проекта.

14 ноября. Мастер-класс по реализации проектов НИОКР

15 ноября Traction meeting. Подведение итогов недели. Обсуждение планов на следующую неделю (формирование финансовых потоков. Устойчивость бизнес-модели).

17-20 ноября Самостоятельная работа команд по тестированию устойчивости бизнес-модели.

21 ноября. Мастер-класс по оценке капитализации компании

22 ноября. Traction meeting. Подведение итогов недели. Обсуждение планов на следующую неделю (доработка бизнес-модели, подготовка презентаций)

23-26 ноября. Самостоятельная работа команд по доработке бизнес-модели и подготовке презентации проекта

27 ноября Демо-день (инвестиционная сессия – презентация проектов инвесторам)