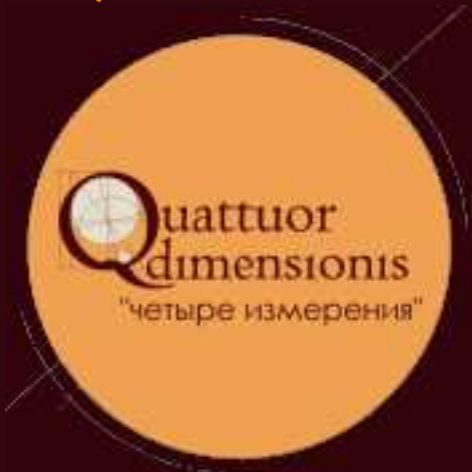


Студенческие посевные проекты

Бизнес-инкубатор “QD”



Инновации в университетской среде

- **Yahoo!, 1994** - хобби двух аспирантов Стэнфорда
- **Google, 1998** - бывший BackRub, университетский поисковик Стэнфорда
- **Hewlett Packard, 1938** - создана при помощи профессора Стэнфорда



**В российских университетах
есть условия для возникновения
потока привлекательных
коммерческих инновационных
проектов**

ОДНАКО



Инвестор и разработчик говорят на разных языках

- Инвестора интересуют ROI, IRR, ARPU и т.д.
- Разработчик говорит о паттернах, фреймворках, CVS и т.д



Бизнес – это продукт + рынок

- У 40% студенческих команд есть **здоровое видение продукта**
- У 20% - **рабочий прототип продукта**
- У 20% - **какое-то видение рынка**
- **Бизнес-планов у студенческих команд нет и быть не может**



Как мы решаем эти проблемы?

- **Еженедельные открытые семинары**
- **Курс «Основы технологического предпринимательства»**



Курс «Введение в технологическое предпринимательство»

- **Аудитория:** студенты и выпускники, 20-25 лет
- **Объем:** 33 академических часа
- **Программа:**
 - Поиск и валидация бизнес-идей
 - Исследование рынка
 - Customer development
 - Управление разработкой
 - Позиционирование на рынке
 - Составление executive summary
 - Продажи



Как мы решаем эти проблемы?

Индивидуальная работа:

- **Руководим выработкой маркетинговой стратегии проектов**
- **Привлекаем сторонних экспертов для работы с командами**
- **Контролируем процесс разработки продукта (услуги) профинансированных команд**



Разработка маркетинговой стратегии

Первичное исследование рынка:

- **Выявление и классификация потребительской проблемы**
- **Наработка базы знаний по индустрии**
- **Конкурентный анализ**

Проектирование бизнес-модели:

- **Анализ цепочек создания ценности**
- **SWOT анализ традиционных бизнес-моделей**
- **Анализ востребованных ценностей на рынке**
- **Структура себестоимости продукта и доставки**
- **Customer development process**



Совместная работа по выводу на рынок

Валидация бизнес-модели:

- Подбор первых клиентов-тестеров
- Анализ обратной связи и реакции рынка
- Корректировка разработки продукта

Масштабирование бизнес-модели:

- Выработка стратегии продаж
- Нарращивание сети дистрибуции
- Правовая и бухгалтерская поддержка
- Выработка концепции бренда



Основные риски на посевной стадии

Разработка:

- «Черный ящик для инвестора»
- Как правило, дорожает с каждой неделей

Финансы:

- Обязательства инвестора конкретны, у команды же формальных обязательств почти нет
- Ввиду неопытности команды, бухгалтерия либо не ведется, либо непрозрачна



Основные риски на посевной стадии

Команда:

- Поиск кадров
- Если ген. директору 20 лет, то...

Коммерция:

- Технари не мыслят категориями рынка
- Специалист по продажам в студенческой среде – явление уникальное



Контроль и управление проектами

Разработка:

- Внедряем своих проект-менеджеров
- Разворачиваем прозрачную СУП
- Самостоятельно тестируем каждую версию

Финансы:

- Четкий поэтапный график инвестиций
- Бухгалтерия и юридическая поддержка на нашей стороне



Контроль и управление проектами

Команда:

- Используем собственные ресурсы для комплектации штата
- Внимательно отслеживаем «человеческий фактор»

Коммерция:

- Непосредственно участвуем в customer development
- Строим сеть дистрибуции, организуем продажи



Межвузовский студенческий бизнес – инкубатор QD

<http://qd.ifmo.ru>

социальная сеть Вконтакте –
группа В зоне влияния «QD»

