



ТЕХНОПАРК ПЕРМЬ



**Технологический стартап.
Лучшие практики защиты проектов.**

Знакомство

Дубасов Андрей Алексеевич

Директор учебного центра Технопарк Пермь
Эксперт в информационных системах
Эксперт в управлении бизнесом

Председатель жюри «Startup Tour Junior 2020»
Член жюри «Школьного трека Большая разведка 2020»

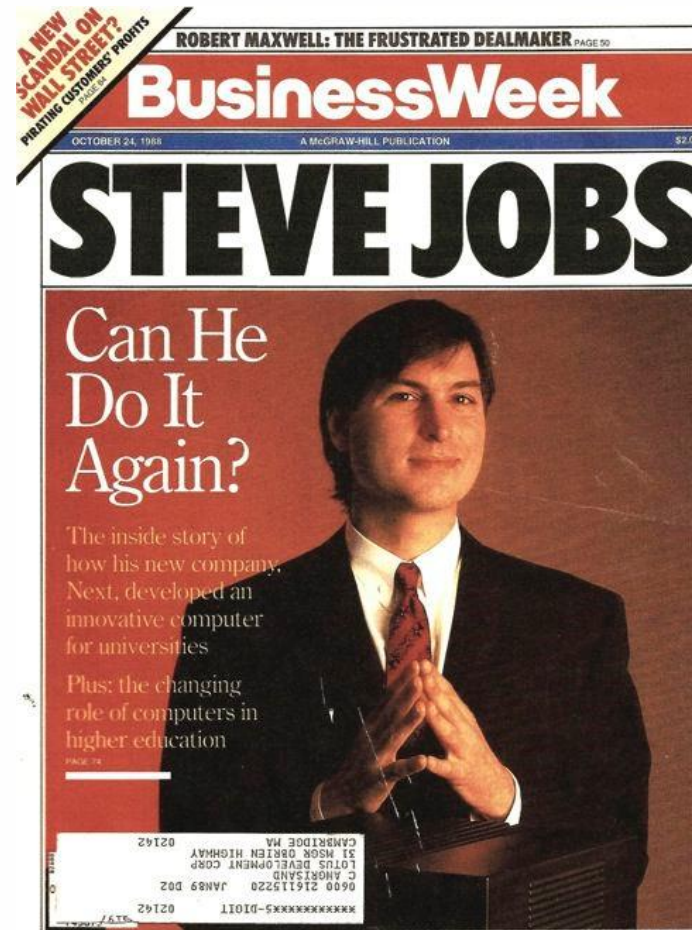


- Технологический стартап. Что это?
- Школьники и стартапы. Возможен ли успех?
- Защита проекта. Критерии оценки.
- Результаты конкурса. Обратная связь по проектам.
- Формат презентации проекта.
- Успешный проект. Пример презентации.

Что такое Startup (?)



1973 год



1977 год

НАЦИОНАЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ИНИЦИАТИВА

Программа мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году



Приоритетные группы технологий

- Большие данные (Big Data)
- Системы распределенного реестра (Block Chain)
- Искусственный интеллект

- Квантовые технологии
- Новые и портативные источники энергии
- Сенсорика и компоненты робототехники
- Технологии беспроводной связи
- Управление свойствами биологических объектов
- Нейротехнологии, технологии VR / AR



базовые технологии

Искусственный интеллект



2005 год



2017 год



Школьный стартап. Phenona



ActiveState

+

phenona

Даниил Кульченко. 15 лет.

Phenona – облачный сервис для хостинга приложений, написанных на языке Perl

Школьный стартап. Авиапарк



Даниил Лашин. 8 класс

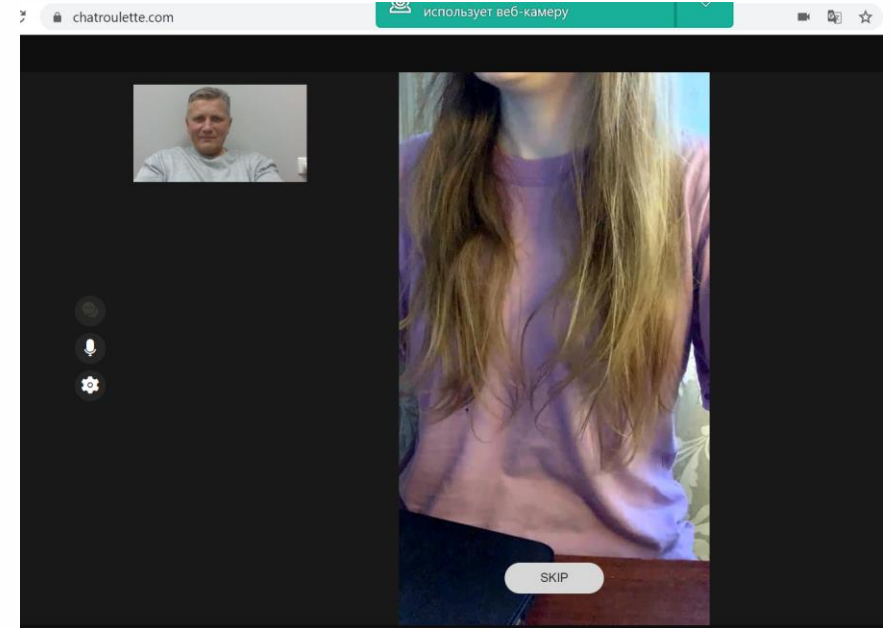
Браузерная игра «Авиапарк»

Школьный стартап. Chatroulette



Андрей Терновский.

Видеочат «Чат-рулетка»



ПЕРМЬ
20-21 ФЕВРАЛЯ

**OPEN INNOVATIONS
STARTUP TOUR 2020 JUNIOR**



Новый формат: «Разведка Боем – kids»



БОЛЬШАЯ
разведка

SKILLTRIS

Как рождаются стартапы



Итоги заочного этапа конкурса

59 заявок принято

57 проектов допущено к конкурсу

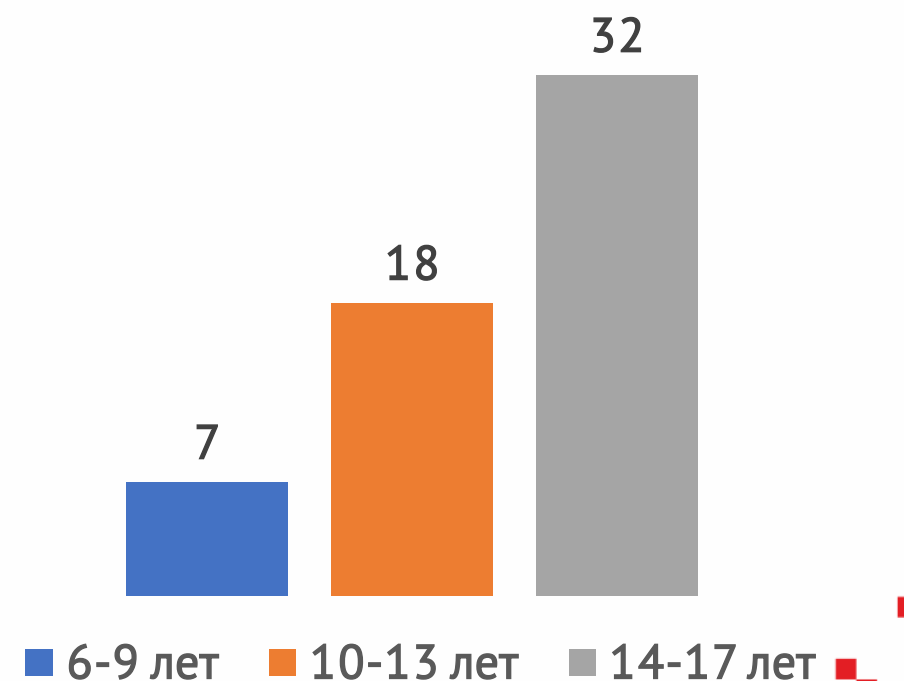
28 учебных заведений

Прошли в очный тур:

- 6-9 лет: 3 проекта
- 10-13 лет: 7 проектов
- 14-17 лет: 11 проектов



Возраст участников



Критерии отбора проектов

Оценка от 0 до 5

- Соответствие проекта направлениям общего конкурса
- Новизна (оригинальность)
- Сложность проекта (проработанность)
- Применимость проекта на практике



Общая обратная связь от жюри

Отличные идеи !!!

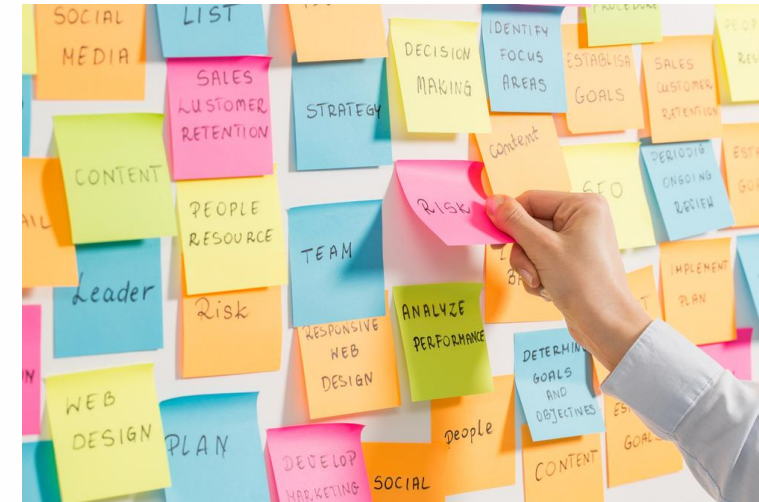
- Есть только идея, нужно прокачать презентацию
- Нужно проработать технологическая часть
- Необходимо доработать продукт
- Усилить раздел маркетинга
- Сделать расчет бизнес-модели



Требуется
доработка
презентации

Придумать идею... Как?

1. Startup должен решать проблему
2. Составьте список проблем
3. Определите повседневные проблемы
4. Найдите проблему, которая действительно вас заботит
5. Обсудите проблему с окружающими
6. Решите проблему с помощью инноваций
7. Учитесь ... и снова учитесь решать проблемы



Формат проекта



1. Вступление



2. Идея / задача / проблема



3. Решение / технология



4. Продукт / услуга



5. Маркетинг и продажи



6. Конкуренты



7. Бизнес-модель



8. Финансы



9. Команда проекта



10. Итоги

Вступление



- Название команды, участники команды
- Профайл участников - увлечения и будущие профессии
- Описание команды
 - что создаете
 - зачем это делаете
 - что хотите совершить
- Что изменит ваш проект



Идея / задача / проблема



- Какая идея / задача / проблема / решается
- Где с этой задачей / проблемой сталкиваются?
- Кто эту задачу / проблему ощущает?
- Как эту проблему решают (не могут решить) сейчас?

Задача:

- Заставить сопереживать слушателей



Решение / технология



- Фотография. Чертежи. Диаграммы
- Графическая последовательность действий, процессов
- MIN количество текста
- MIN количество специальных терминов

Задача:

- Показать, что решение функционально / инновационно



Продукт / услуга



- Как вы решаете эту задачу / проблему?
- Как вы пришли к этому решению?
- Почему вы выбрали именно это решение? Есть ли еще решения?
- Четко опишите, что именно вы предлагаете или продаете?

Задача:

- Слушатели должны понять, что Ваше решение однозначно решает проблему



Маркетинг и продажи



- Рынки, на которых есть спрос на решение
- Ваша целевая аудитория
- Маркетинговый план продвижения проекта

Задача:

- Показать, что у целевой аудитории есть мотив для покупки / применения



Конкуренты



- Таблица с описанием конкурентов (их решений)
- Сравнение вашего решения и решения конкурентов
- Иллюстрация превосходства вашего решения / продукта

Задача:

- Доказать, что ваше решение лучше остальных



Бизнес-модель

- Фотография предложения, продукта, услуги
- Схема движения товара, денег
- Схема взаимодействия с клиентами

Задача:

- Показать, что проект либо экономит, либо зарабатывает



Финансы



- План продаж
- Операционные расходы
- Операционная рентабельность проекта
- Требуемые инвестиции

Задача:

- Объяснить, как вы прогнозируете продажи продукта



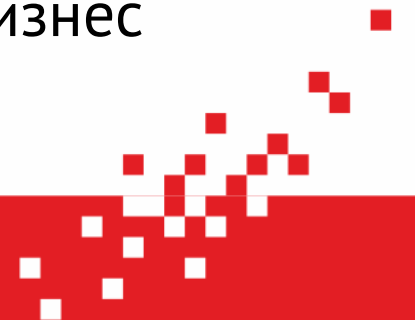
Команда



- Фото команды в полном составе
- Описание опыта каждого участника команды
- Достижения команды
- Вакансии команды
- Менторы или наставники

Задача:

- Объяснить, что именно ваша команда может сделать из проекта бизнес



Итоги



- Фото продукта / решения
- Броская фраза / слоган
- Название команды
- Ваши контакты

Задача:

- Повторить для запоминания продукт. Ответить на вопросы. Поблагодарить.



Защита



- Общее время выступления не более 5 минут
- Нет лишней информации. Только конкретика
- Дайте понять, что вы автор проекта
- Четко отвечайте на вопросы жюри

Задача:

- Продать идею проекта!
- Перенести чувство восхищения идеей из сердца автора в сердца жюри!





ЗАНИМАЙТЕСЬ

ЛЮБИМЫМ ДЕЛОМ

И ВАМ НИКОГДА

НЕ ПРИДЕТСЯ РАБОТАТЬ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!



SKILLTRIS

614066, Россия, г. Пермь
ул. Стахановская, 54-П, оф. 325

+7 (342) 258 22 08
info@skilltris.ru

www.skilltris.ru