



20.35
УНИВЕРСИТЕТ

ПЛАТФОРМА НТИ

ФОНД НТИ

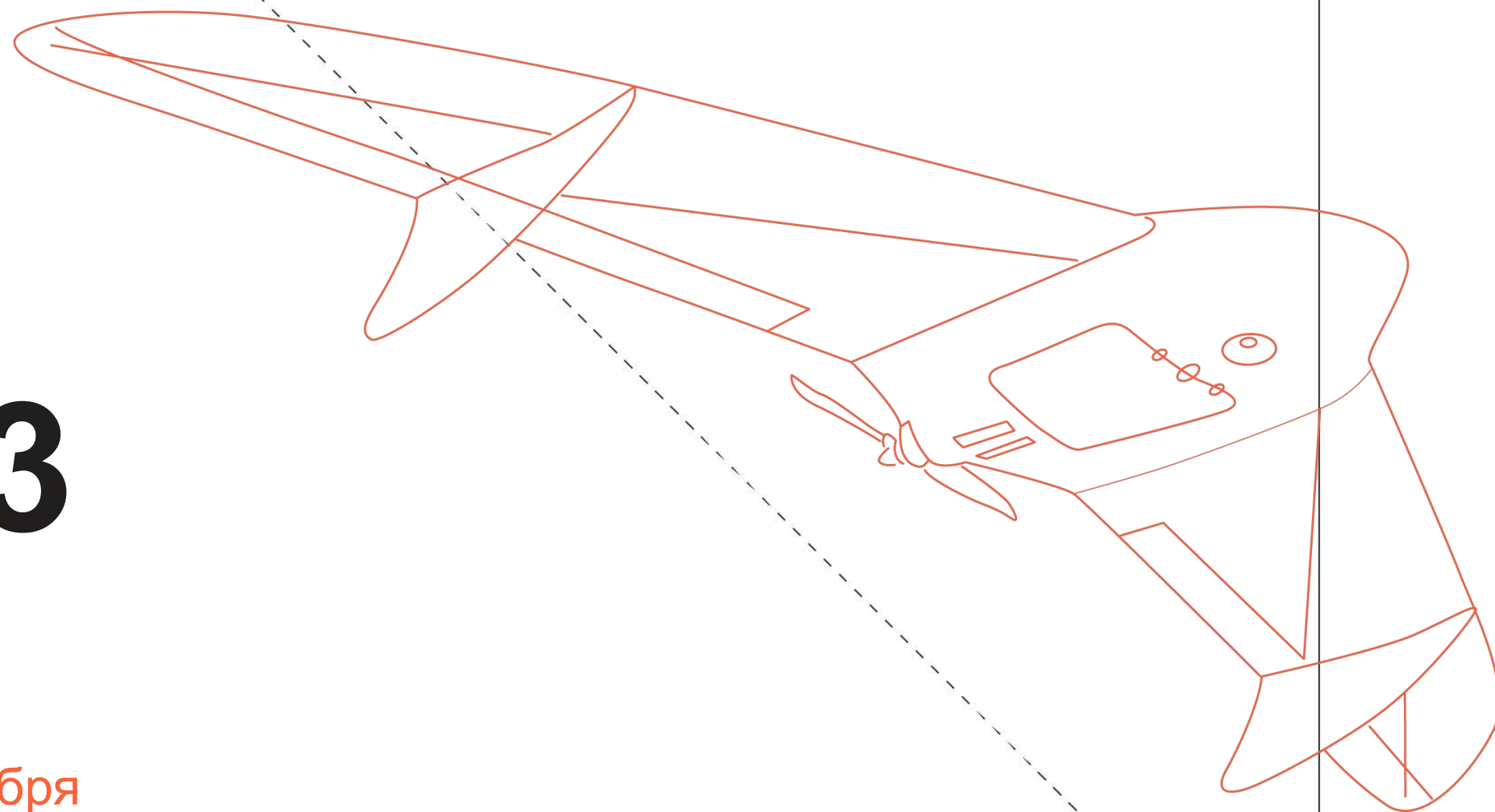
A2023

Онлайн-интенсив
Акселератора НТИ

28 августа – 1 октября

архипелаг2035.рф

29 августа 2023 года



Команда сопровождения онлайн-интенсива
Акселератора НТИ А2023



Никита
Лебедев



Арсений
Караваев



Алексей
Мокеев



Сергей
Синегубкин



Александр
Богатырев



Максим
Тагиров



Алла
Косицына

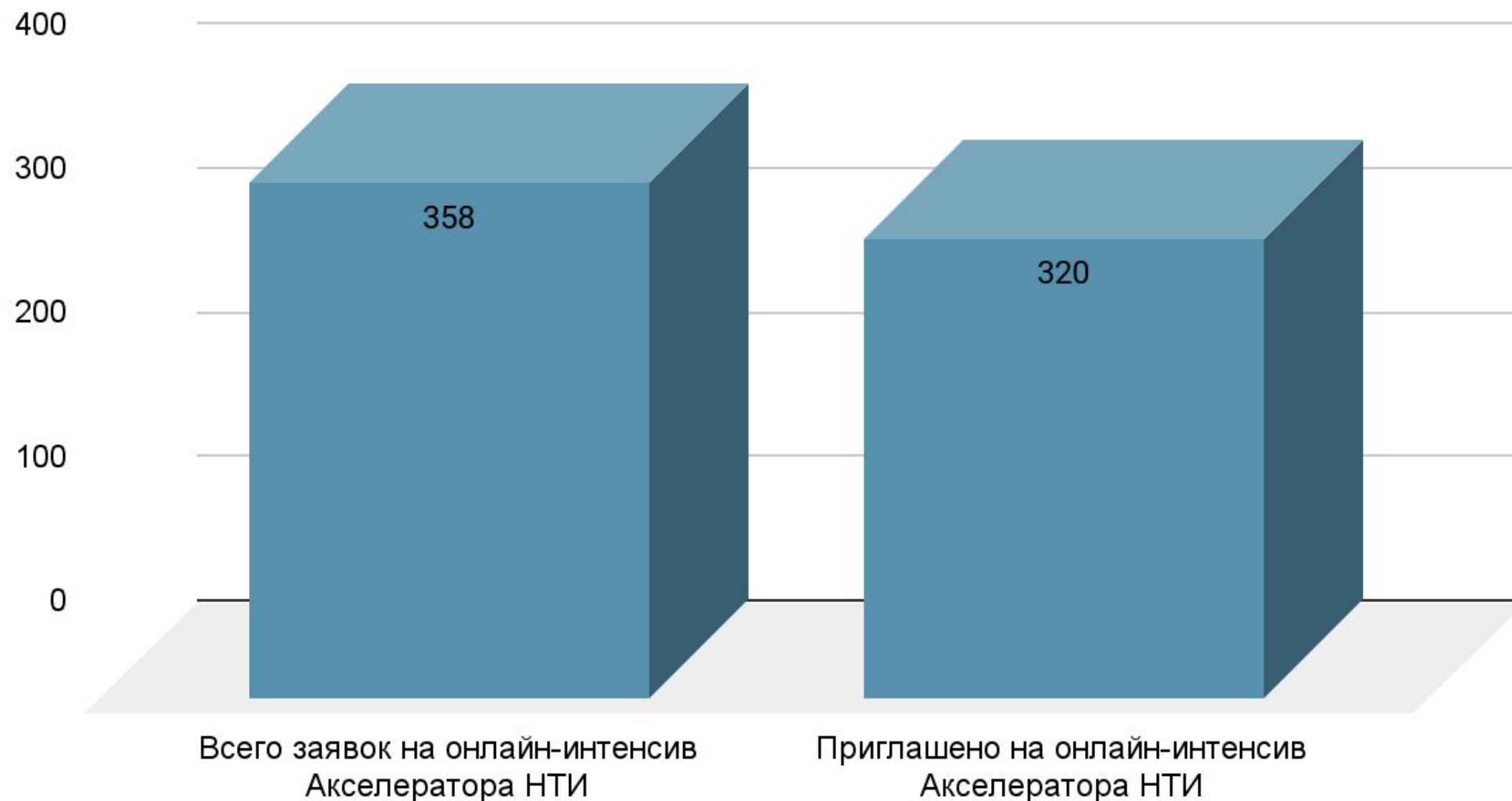
Развитие команд технологических предпринимателей и стартапов в **следующих направлениях:**

- Проекты тематики **«Беспилотные Авиационные Системы»**, а также проекты, где применяются БАС (БВС, компоненты БАС, инфраструктура, РЭБ и т.д.)
- Проекты тематики **«Космос»**, а также все что связано с ДЗЗ и низкоорбитальными группировками спутников
- Проекты тематики **«Человек+»** (технологии здоровьесбережения и развития человеческих возможностей) и ассистивные технологии
- Проекты тематики **«Креативные индустрии»** (маркетинг, архитектура, ремесла, дизайн, кино, телевидение, фотография, издательская деятельность, музыка и т.д.)

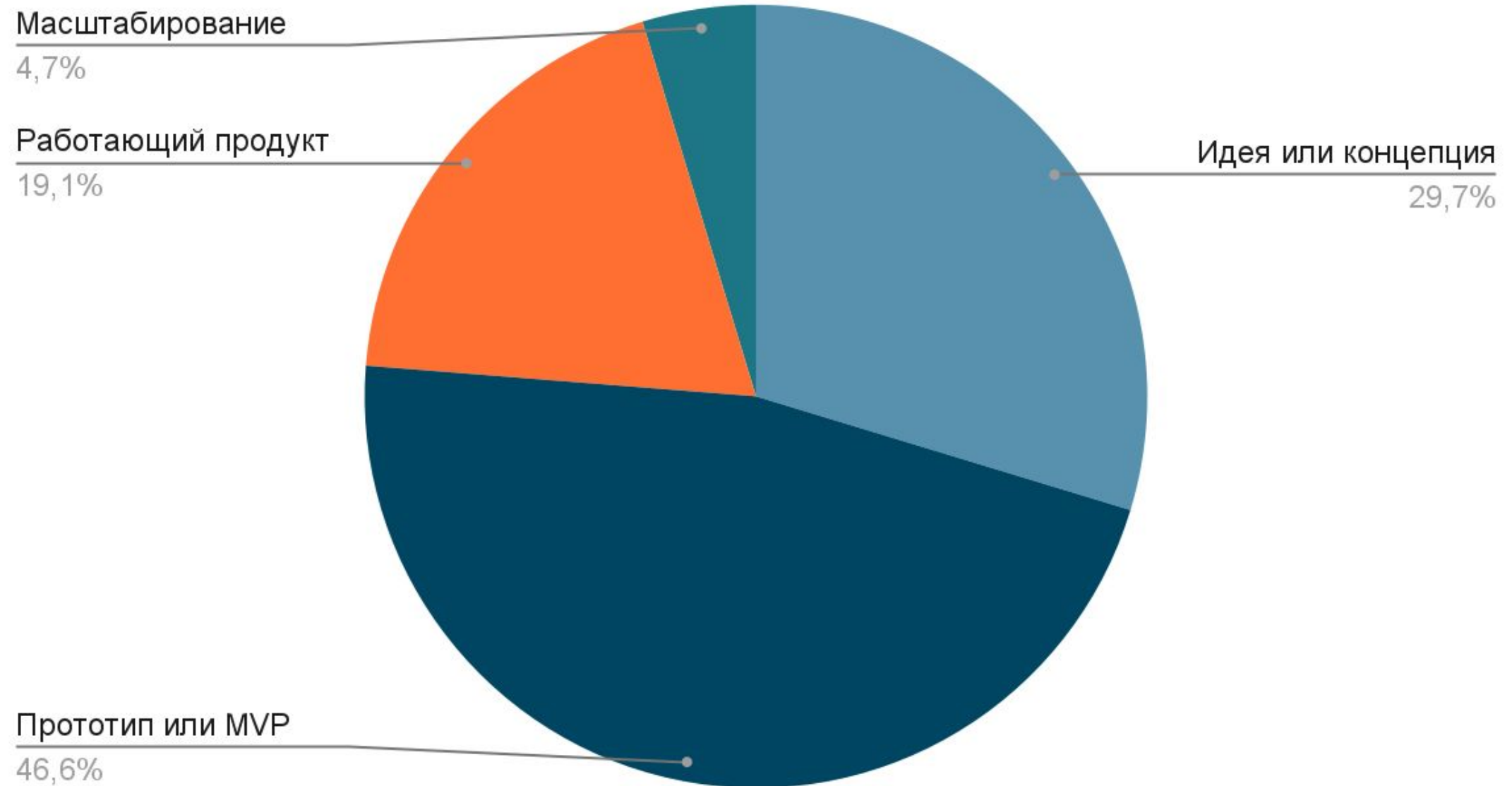
Программа интенсива строится на логике развития проектов по шкалам:
TRL, MRL, CRL, IRL*

*Согласно требованиям Приказа Министерства экономического развития Российской Федерации от 18 января 2022 г. № 17 "Об организации в Минэкономразвития России работы по формированию и ведению реестра конечных получателей государственной поддержки"

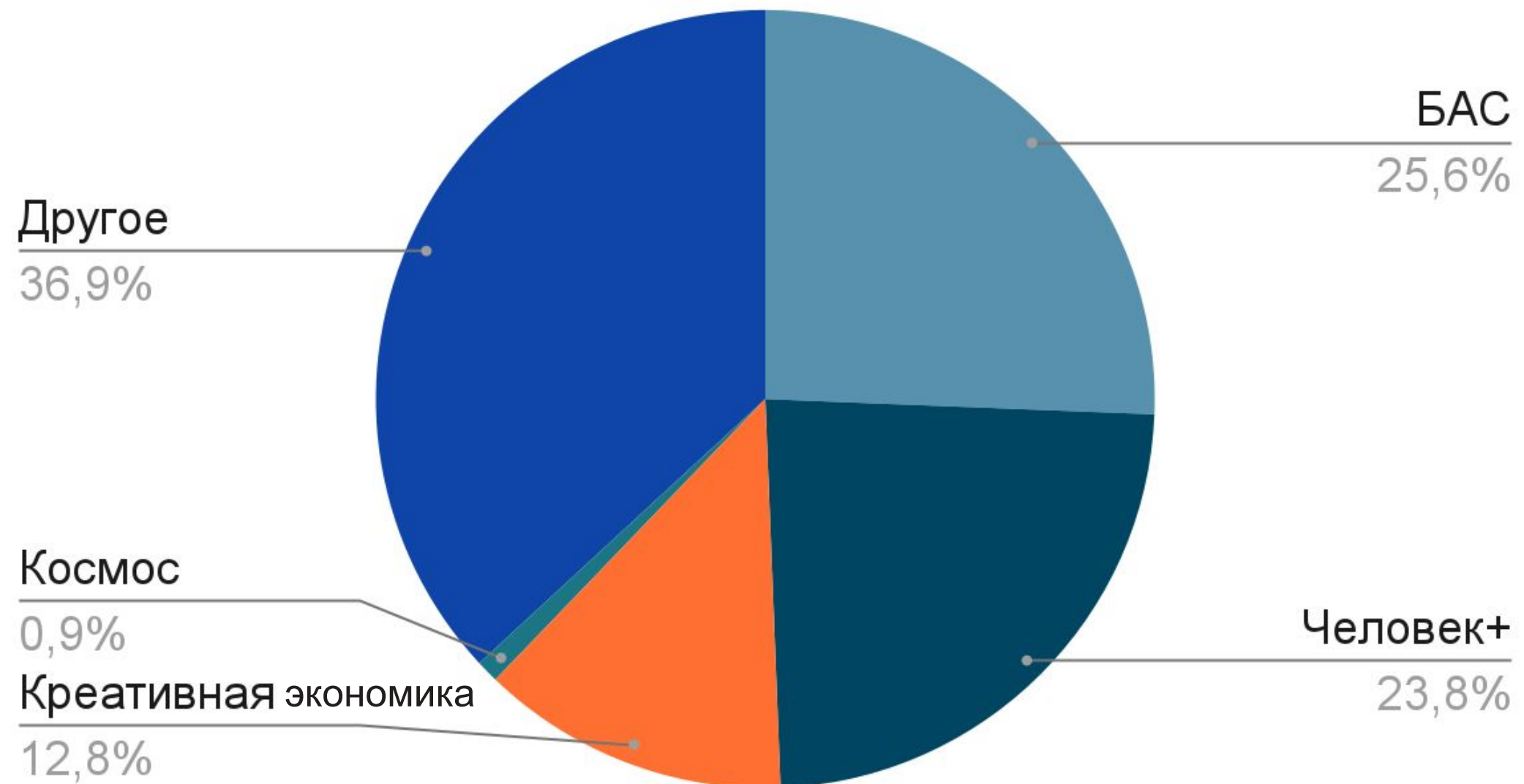
Проектов, участвующих в отборе на программу



Стадии развития



Направления проектов



Что было на Архипелаге А2023



Даты проведения:

28 июля (пт.) – 7 августа (пн.)

«Архитектура неба»

📍 Академгородок, НГУ

Соревнования дронов

Общественная инициатива в поддержку отрасли БАС

Мозговой штурм в поддержку специальных задач применения дронов

Акселератор: дроны, Космос, ТСП, биотех, креативная экономика

Профессиональный форум отрасли БАС

Креативный фестиваль, хакатон и акселератор по промдизайну дронов

Дискуссионные клубы Горизонта 2040 Мастерские ЦК НТИ

«Качество жизни в регионах»

📍 Новосибирск, НГТУ

Креативная экономика

Качество жизни: актуальные решения (Социальная сфера, экология, городское развитие)

Дискуссионные клубы Горизонта 2040 Сессия «Сибирь 2040» Мастерская Научной фантастики

Горизонт 2040

«Человек +»

📍 Кольцово, Биотехнопарк, лицей

Формирование гипотезы и концепции инициативы для биотеха

Разработка манифеста о человеке

Погружение в современный биотех и инвентаризация заделов

Дискуссионные клубы Горизонт 2040

Форсайт «Горизонт 2040»
Форсайт экономической безопасности 2030

Программа онлайн-интенсива **Акселератора НТИ А2023**



	1 неделя 28 августа - 3 сентября	2 неделя 4 - 10 сентября	3 неделя 11 - 17 сентября	4 неделя 18 - 24 сентября	5 неделя 25 - 30 сентября
Тематика недели	Дорожная карта развития проекта. Знакомство с моделью долгосрочной поддержки НТИ	Знакомство с сервисами экосистемы НТИ. Продукт и бизнес-модель проекта.	Маркетинг и продажи в стартапах. PR и GR для стартапов.	Работа с инвестициями и экономика проекта. Фандрайзинг	Подготовка к питчингу. Демо-дни стартапов 28-29 сентября
Эксперты	31.08 - 21.09 Экспертные консультации в свободные слоты у экспертов на Experts, минимум 2 консультации			22.09 - 23.09 - Труба экспертов (минимум 2 эксперта)	30.09 - 02.10 - Подведение итогов
Трекеры	<i>Трекшн-сессия №1</i>	<i>Трекшн-сессия №2</i>	<i>Трекшн-сессия №3</i>	<i>Трекшн-сессия №4</i>	<i>Трекшн-сессия №5</i>
Артефакты	1. Дорожная карта проекта на краткосрочный период по 4 шкалам: продукт, команда, маркетинг и продажи, инвестиции 2. Запросы для трекшн-сессии	1. Перечень задач (цифровой лог) по уточнению и доработке бизнес-модели и процессов, направленных на более эффективное функционирование стартапа (все/любые xRL). 2. Запросы для трекшн-сессии	1. Готовый план PR-коммуникаций, способствующий улучшению видимости и репутации стартапа (дорожная карта - MRL) 2. Сформулированные запросы на административную (GR) поддержку 3. Запросы для трекшн-сессии	1. Разработанная стратегия привлечения инвестиций (дорожная карта - IRL) 2. Подготовленная презентация для инвесторов. 3. Запросы для трекшн-сессии	1. Дорожная карта, (все xRL) 2. Видео о проекте на 3 минуты 3. Итоговая презентация 4. Запись питча перед жюри 5. Интегрированные сервисы НТИ в дорожную карту (все/любые xRL), способствующие повышению эффективности и конкурентоспособности стартапа. 6. Рефлексия по итогу участия в акселераторе

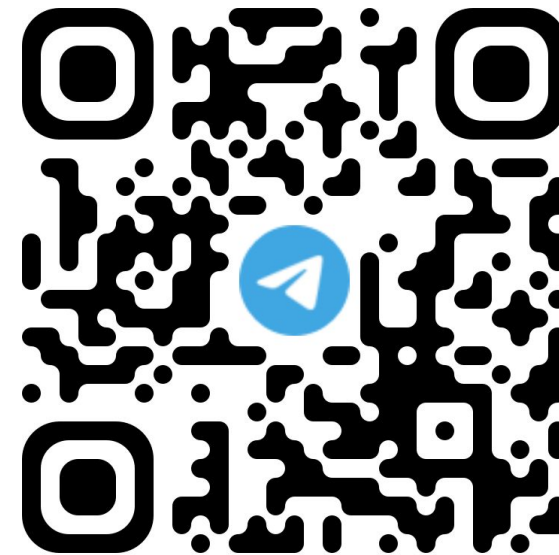
Выполнение задач
на платформе
Projects

Групповые
трекшн-сессии

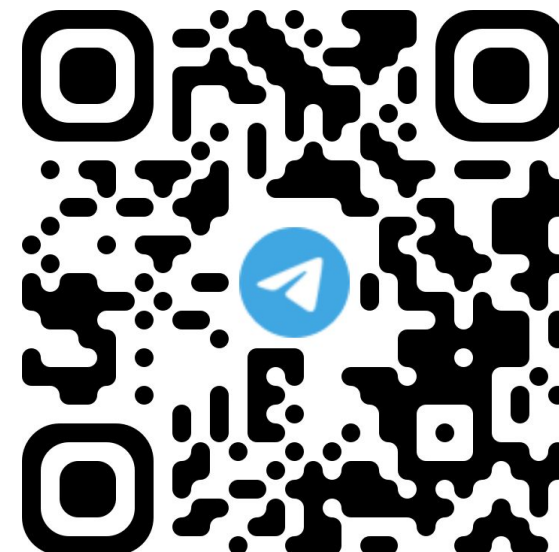
Экспертные
сессии

Формирование
плана развития

Telegram-канал для информирования



Telegram-чат для оперативного взаимодействия



Диагностика



Обязательные активности

Большая пятёрка личностных черт

🕒 ~ 10 мин

Пройти →

Работа с другими: ожидания и избегания

Подберем Вам команду близких по духу людей

🕒 ~ 10 мин

Пройти →

Качества личности по GRIT

Как Вы работаете с целями и достигаете их?

Тест

🕒 ~ 5 мин

Пройти →

Адаптивная логика

Оценка уровня аналитического мышления

Игра

🕒 ~ 7 мин

✓ Пройдено

Игра на понимание проектной деятельности

Оцениваем предпринимательское мышление

🕒 > 10 мин

Пройти →

Анкета

🕒 ~ 10 мин

Пройти →



Трекшн-сессии

Экспертные сессии

Расписание встреч:

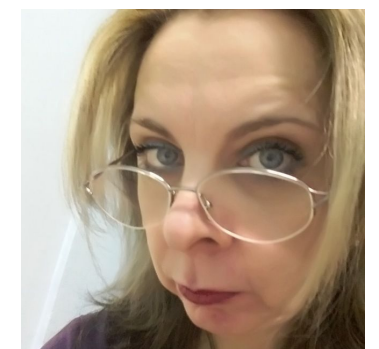
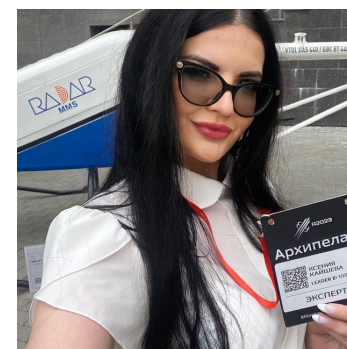
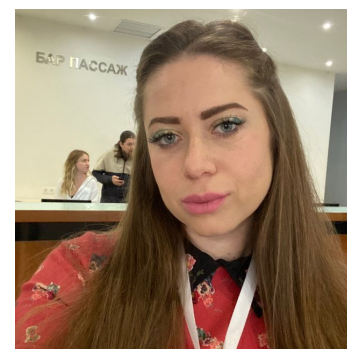
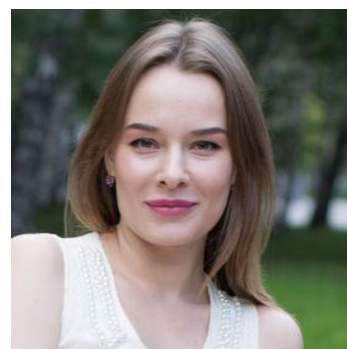
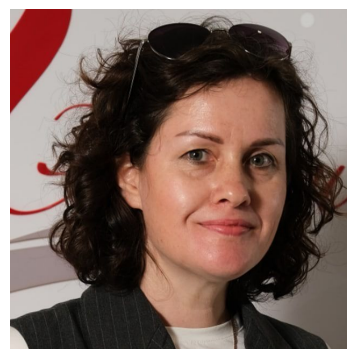
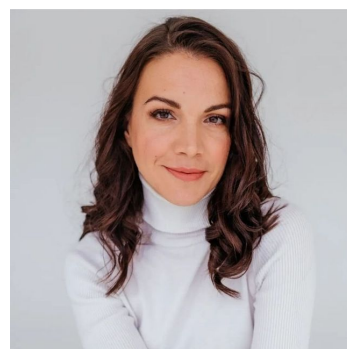
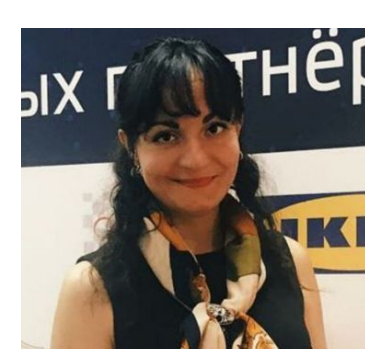
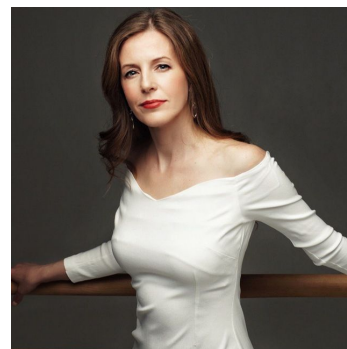
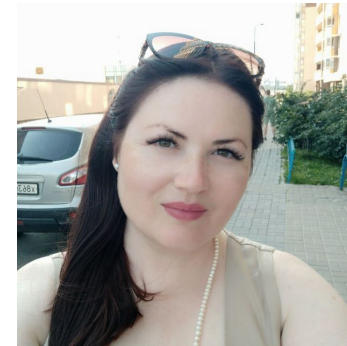
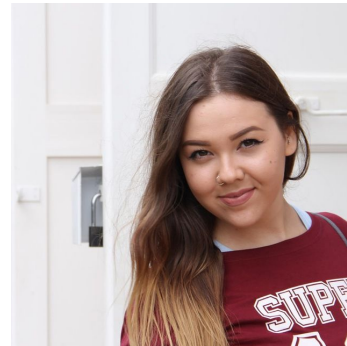
По 1 трекшн-сессии каждую неделю, *вся информация в чате группы вашего трекера*

Не менее 2-ух встреч с экспертами, *запись через Experts.nti*
Информация будет в канале Интенсива

Результаты для команд

- Индивидуальная траектория развития на основе результатов трекинга и экспертиз (Дорожная карта)
- Экспертные консультации под задачу развития команд
- Возможность выйти на демо-дни перед партнерами экосистемы НТИ
- Дополнительные баллы для конкурсов “Старт-1” ФСИ
- Лучшие 50 проектов получат индивидуальные инвестиционные маршруты

Трекеры онлайн-интенсива



Формат трекинга: групповой

Количество трекеров: 27 чел.

Количество трекшн-сессий: 5 (5 недель)

Программа трекш-встреч:

- Трекшн-сессия №1 - дорожная картой проекта на горизонте до 3 лет
- Трекшн-сессия №2 - бизнес-модель, ограничения проекта, плана действий для их оптимизации
- Трекшн-сессия №3 - план привлечения клиентов и продаж
- Трекшн-сессия №4 - стратегии привлечения инвестиций
- Трекшн-сессия №5 - планы долгосрочной поддержки с учетом сервисов НТИ

Место коммуникации: групповой чат с трекером в Telegram

1. После образовательных образовательных встреч участники заполняют форму с запросом на трекшн-сессию:
 - а. **Вопросы** - что нужно разъяснить в контексте изучаемой темы
 - б. **Кейсы** - какие ситуации или сценарии из опыта команды / проекта нужно разобрать на трекш-сессии
 - с. **Проблемы** - с какими проблемами столкнулась команда в контексте изучаемой темы, которые нужно помочь решить на сессии
 - д. **Ожидаемые рекомендации** - какие фактические результаты и рекомендации ждет команда от трекшн-сессии
 - е. **Опыт** - если у вашей команды / проекта был полезный другим участникам опыт и вы готовы им поделиться
2. Трекеры знакомятся с формой обратной связи перед сессией
3. Трекеры формулируют повестку встречи на основе запросов участников

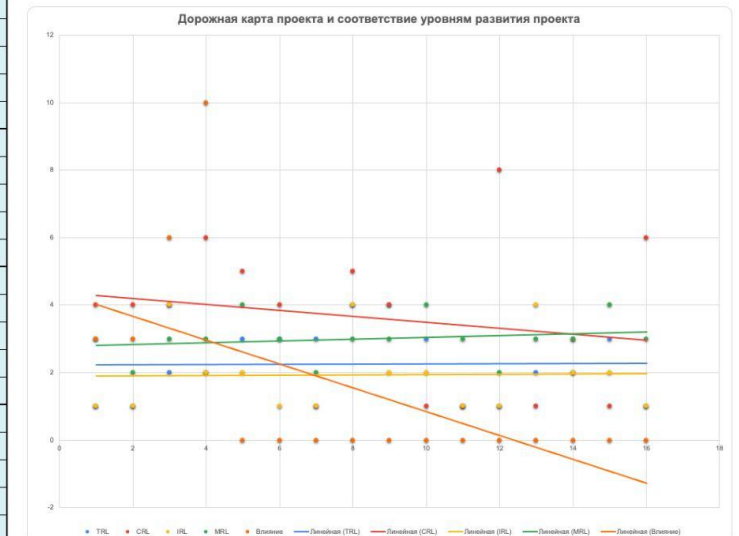
ВАЖНО:

- если от вашей команды/проекта нет запроса на трекшн-сессию, **вы теряете возможность** решить свои вопросы / проблемы на сессии.
- источником знаний, опыта и рекомендаций на сессии является не только трекер, но и **вся группа** (другие участники), присутствующая на трекшн-сессии. **Участники - это тоже ресурс онлайн-интенсива!**

Формирование плана развития

Зачем?

Определите уровень готовности вашего проекта по 4 шкалам на момент старта Акселератора									
Описание уровней готовности по шкалам				TRL	CRL	IRL	MRL		
Текущий уровень готовности проекта по шкалам				3	2	1	1		
Задачи									
Фокус внимания	Ответственный за исполнение, ресурс (ФИО)	Описание задач	Качественная и количественная цель (метрика «и»)	Срок к которому задача должна быть исполнена, цель достигнута	уровень развития TRL (к какому уровню можно отнести задачу)	уровень развития CRL (к какому уровню можно отнести задачу)	уровень развития IRL (к какому уровню можно отнести задачу)	уровень развития MRL (к какому уровню можно отнести задачу)	Степень влияния задачи на достижение стратегических целей проекта
Продукт					4	1	1	3	3
					4	1	1	2	3
					4	2	4	3	6
					6	2	2	3	10
					5	3	2	4	
Продукт/линейка					4	3	1	3	
					1	3	1	2	
					5	4	4	3	
					4	4	2	3	
Финансы					1	3	2	4	
					1	1	1	3	
					8	1	1	2	
					1	2	4	3	
					3	2	2	3	
Команда					1	3	2	4	
					6	1	1	3	
					1	1	1	2	
					1	2	4	3	
					2	2	2	3	
					1	3	2	4	



Дорожную карту удобно показывать **инвесторам или заказчикам**, предъявлять её на презентации, чтобы все понимали:

- как пройдёт процесс,
- кто будет выполнять основные задачи,
- к чему это всё приведёт за какой срок.

Для **внутренних отделов и исполнителей** roadmap служит ключом к управлению:

- кто за что отвечает,
- какие у каждого шага дедлайны,
- как друг с другом взаимодействовать, чтобы все слаженно работали.

Формирование плана развития

Как?

1. Определить **стратегическую цель**: чего именно предстоит достигнуть.
2. Когда цель прописана, можно переходить к следующим этапам разработки дорожной карты проекта:
 - **Разбить проект на крупные этапы.**
Движение из будущего к настоящему
 - Прописать сроки реализации каждого этапа.
1. Проверить **причинно-следственные связи**

При создании дорожной карты проекта в первую очередь нужно ответить на три вопроса:

- **Что** делать? *Ключевые вехи, метрики*
- **Кто** это будет делать? *Ответственность и ресурсы*
- **Когда** должен быть результат? *Конкретные сроки*

Формирование плана развития

Что делаем?

В данном разделе дорожной карты необходимо определить какие **запросы** у команды вашего проекта есть в отношении инструментов поддержки, сформулировать ожидаемые **эффекты** от привлечения данного инструмента поддержки, обозначить в чем именно состоит **потребность**, на решение которой направлено действие, **этап реализации проекта** (место на дорожной карте, сроки, когда), **подтверждение необходимости** привлечения инструмента поддержки, а также **план действий** (шаги по интеграции сервиса/инструмента)

Запрос (сформулированная потребность)	Этап реализации проекта / сроки (когда и в какой момент реализации проекта необходим сервис)	Ожидаемый эффект (от привлечения данного типа поддержки)	Потребность (решаемая за счет данного сервиса / потребность нашей компании)	План действий, связанный с интеграцией сервиса / инструмента поддержки в задачи по проекту	Подтверждение необходимости (чего не будет в проекте, если не получится привлечь данный сервис)

Фокусы внимания

при формировании индивидуального плана развития

- Продукт
- Продажи и клиенты
- Финансы
- Команда

- + Бэклог задач
- + Карта потребностей

Уровни готовности

- **TRL** (Technology readiness level) - уровень готовности технологии
- **MRL** (Market readiness level) – уровень готовности рынка
- **CRL** (Corporation readiness level) - уровень корпоративной зрелости
- **IRL** (Investment readiness level) - уровень инвестиционной привлекательности проекта

Что в себя включает поддержка

- 1** Ежегодное участие в Архипелаге
 - Очные встречи с заказчиками
 - Очная отраслевая экспертиза
 - Акселерация проектов

С 2024 – только участников модели долгосрочной поддержки
- 2** Трекинг проектов в течение всего цикла сотрудничества
 - Персональный трекер на все время сотрудничества
 - Индивидуальная траектория развития
- 3** Инвестиционный маршрут на год
 - Сформируем список программ финансирования, которые наилучшим образом подойдут вашему проекту
 - Расскажем, что требуется сделать, что учесть, чтобы повысить вероятность их получения
- 4** Приоритетный доступ к сервисам НТИ
 - Приоритетное участие в проектах НТИ
 - Консалтинговая поддержка и экспертиза по широкому спектру вопросов
 - GR и B2B поддержка
- 5** Сообщество участников модели
 - Сможете делиться своими результатами, обмениваться опытом, поддержкой, находить партнерства
 - Приглашенные эксперты на очные/онлайн встречи
- 6** Информационная поддержка
 - PR поддержка в СМИ и социальных сетях НТИ

Почему мы?

Выживаемость наших проектов выше на основе опыта Компаний-лидеров (Роббо, ИнЭреджи, Агримакс Аэро и пр.)

Возможность получить дополнительные баллы при подаче заявок на гранты ФСИ и резидентства Сколково

Возможность получить финансирование от Фонда НТИ при достижении результатов

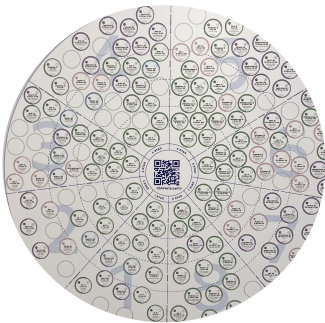
Самые успешные проекты получают статус Компании-лидера НТИ (продвижение на высшем уровне в РФ)

Условия участия

- 1** **Соглашение о намерениях** в рамках программы А2023
 - *Необходимо подписать до завершения Интенсива*
 - Не несет юридических обязательств
 - Дает нам понимание, что стартап заинтересован в переговорах и совместной работе
- 2** **Заключение соглашения до конца 2023 года** с передачей доли
 - Стартап должен зарегистрировать ЮЛ для возможности подписания соглашения
 - Стартап обязуется по передать долю в пользу НТИ в начале сотрудничества
 - НТИ – оказывает поддержку

Постакселерационное онлайн-сопровождение на RADAR и построение инвестмаршрутов

Национальная
технологическая инициатива



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИНВЕСТМАРШРУТ

Единая витрина поиска партнеров, инвестиций и мер поддержки



Компании



Меры
поддержки



Эксперты



Мероприятия



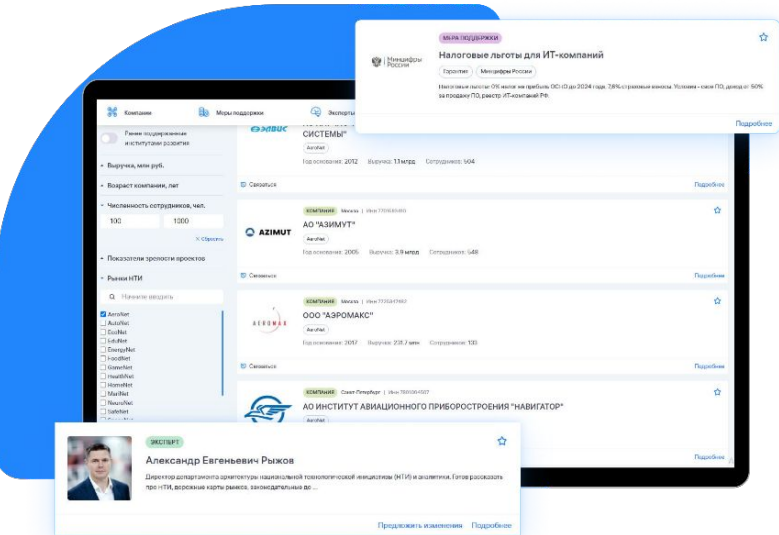
Новости



Инвесторы



Сделки



- ✓ прямой запрос контактов
- ✓ 4 000+ экспертов
- ✓ аналитика по рынку
- ✓ 6000+ компаний
- ✓ персональные подборки
- ✓ 350+ мер поддержки
- ✓ инвестмаршруты
- ✓ 100+ инвесторов и корпораций

Что включает:

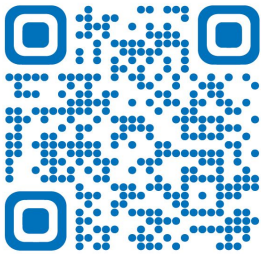
- пошаговый план в рамках 1 года с разбивкой по кварталам
- учет особенностей проекта
- от 4 до 8 мер поддержки с указанием сумм, в т.ч. софинансирования
- оценка сложности получения и вероятных сроков
- рекомендации для повышения вероятности получения поддержки

Срок подготовки:

- от 3 рабочих дней после заполнения заявки

Условия:

1. Заключить соглашение о намерениях
2. Зарегистрироваться на RADAR
3. Заполнить информацию о ЮЛ и проекте
4. Заполнить заявку на получение инвестмаршрута в личном кабинете организации на RADAR



radar.leader-id.ru

Артефакты задач
на платформе
Projects

Трекшн-сессии

Экспертные
заключения

Оценка дорожных
карт развития

Питчинг проектов

1. Титульный слайд (концепт)
2. Целевая аудитория и решаемая проблема
3. Описание предлагаемого решения
+ финансовая модель проекта (ФЭО)
4. Анализ конкурентов
5. Текущий статус проекта (xRL)
6. Команда и компетенции
7. Результаты Акселератора НТИ
8. Дорожная карта (план развития)
9. Запрос / предложение
10. Контакты

- Выход на **международный уровень** (напр., рынок Юго-Восточной Азии и Индии)
- **B2G** в крупном корпоративном секторе, туристические кластеры
- **Сотрудничество со Сколково**, резиденство
- **Юридические аспекты вывода** изделий на рынок b2b/b2g и b2c (особенно, медицина)
- Взаимодействие с партнерами для **апробации** изделий (особенно, медицина)
- **Госзакупки**, торги
- Экспертиза ФСИ и возможность подачи заявки на “Старт”
- **Привлечение инвестиций, работа с инвесторами**
- **Аккредитация IT компаний**
- **Продвижение** проекта (маркетинг и PR), маркетинг высокотехнологичных продуктов
- **Привлечение клиентов**
- **Питчинг** перед партнерами (выступления, короткая презентация, логика переговоров)
- **Грантовая поддержка** проектов на развитие бизнеса,
- Венчурные инвестиции на ранних стадиях
- Государственные программы поддержки проектов БАС и космос, работа с НПЦ
- Построение и корректировка **финансовой модели** стартапа
- **Бизнес-моделирование** для технологических проектов

Возможность активно участвовать в формировании повестки акселератора и проактивно подойти к формированию собственной траектории

Сбор запросов для
экспертных сессий



Сбор запросов для
трекшн-сессии

