

Возможные (потенциально привлекательные) меры поддержки НТИ проекта "ПРОСТОР" выделены желтым цветом

Критерии стартапов	Меры поддержки						
	А. Ежегодное участие в Архипелаге	В. Трекинг проектов	С. Инвестиционный маршрут	Д. Консалтинговая поддержка (эксперты НТИ - ЦК, ИК,...)	Е. GR и B2B поддержка	Ф. Сообщество с ежемесячными встречами	Г. Информационная поддержка (PR)
1. Стадия развития технологии	Внедрение инноваций с экспертами и обучение	Оценка прогресса разработки технологии, определение этапов и результатов, контроль за выполнением	Подбор наиболее подходящих инвестиционных и финансовых инструментов	Профессиональная оценка потенциала технологии, разработка стратегии ее внедрения и дальнейшего развития	Создание позитивного имиджа перед регуляторами	Поддержка, обмен опытом	Увеличение осведомленности и интереса
1.3. MVP	Поддержка в построении MVP и первых клиентских связей	Контроль за развитием MVP, отслеживание достижений, анализ результатов и планы для дальнейшего роста	Разработка проработанного бизнес-плана, подготовка презентаций, советы по выбору подходящих инвесторов и программ	Помощь в анализе результатов MVP, определении стратегии дальнейшего развития, поддержка в создании плана роста.	Поддержка в формировании лобби и общественного мнения	Обсуждение стратегий масштабирования, получение обратной связи	Рассказ о достижениях и преимуществах MVP, привлечение медийного внимания к публичным успехам
2. Стадия развития бизнеса	Деловая программа, встречи с потенциальными партнерами рынка и со стороны регуляторов	Мониторинг роста и развития бизнеса, адаптация стратегии, контроль за выполнением задач	Оптимизация финансовой стратегии, привлечение инвестиций для роста и масштабирования, работа с инвесторами	Экспертные советы по стратегии развития	Усиление бизнес-отношений, решение правовых и коммерческих вопросов, поддержка в масштабировании	Доступ к опыту масштабирования, бизнес-стратегиям, поддержка в преодолении трудностей роста.	Усиление позиции на рынке, привлечение клиентов и партнеров, создание имиджа успешной компании
2.4. Масштабирование	Ресурсы для разработки стратегии масштабирования и планирования роста	Мониторинг масштабирования, контроль за ростом, анализ факторов успеха и возможных проблем	Разработка инвестиционной стратегии роста, поиск инвесторов для расширения бизнеса, работа с фондами и ангелами	Помощь в планировании и управлении ростом, оптимизации бизнес-процессов, внедрении инноваций	Поддержка в заключении сделок и партнерств на больших масштабах, содействие в решении конфликтов	Советы от опытных предпринимателей, поддержка в управлении ростом, нахождение новых партнеров	Рассказ о быстром росте и достижениях, привлечение новых клиентов и инвесторов через медийное внимание
3. Финансовое положение	Лоббирование, обучение, нетворкинг, поиск инвесторов и институтов поддержки	Контроль за финансами, анализ затрат и доходов, определение потенциала для дальнейшего развития	Помощь в выборе оптимальных инвестиционных инструментов, привлечение финансирования для укрепления позиции	Управление финансами, привлечение инвестиций, оптимизация расходов и доходов, обеспечение устойчивости	Обеспечение прозрачности финансовых операций	Обмен опытом по привлечению финансирования	Демонстрации финансовой устойчивости, укрепление доверия к компании
3.1. Нет инвестиций	Поддержка и обучение для привлечения первых инвестиций	Помощь при приоритизации мер привлечения инвестиций и трекинг задач в этом контексте	Подбор источников финансирования, разработка стратегии привлечения инвесторов	Поддержка в разработке финансовой стратегии, привлечение первых инвесторов, определении источников финансирования	Поддержка в поиске первых инвесторов и партнеров	Обмен опытом по поиску первых инвесторов	Привлечение внимания к потенциалу и планам компании, увеличение интереса со стороны инвесторов
3.2. Гранты на MVP	Помощь в подготовке и представлении заявок на гранты	Отслеживание использования грантов, анализ эффективности, подготовка отчетов и обоснований	Оптимизация использования грантовых средств, поиск дополнительных источников финансирования для роста	Оптимизация использования грантовых средств, разработка плана использования, подготовка отчетности	Привлечение дополнительных партнеров и клиентов	Обмен опытом в получении грантов	Подтверждение поддержки со стороны грантовых организаций, увеличение доверия со стороны клиентов и инвесторов
3.3. Seed	Поддержка в поиске и привлечении ранних инвесторов	Контроль за использованием инвестиций, анализ финансовых показателей, планирование бюджета	Поддержка в выборе инвесторов, разработка инвестиционного предложения, работа с ангелами и ранними инвесторами	Привлечение инвестиций, разработка финансовой стратегии роста, обеспечение устойчивости в начальный период	Работа с партнерами на ранних этапах, поддержка в сделках	Советы по подготовке к раунду финансирования	Усиление имиджа успешной компании среди инвесторов, повышение вероятности привлечения серьезных инвестиций

4. Целевая аудитория / бизнес-модель	Установление и укрепление связей с клиентами	Понимание потребностей и предпочтений клиентов	Привлечение финансирования для развития бизнеса	Разработка маркетинговой стратегии, позиционирование бренда, поддержка в поиске клиентов и партнеров	Обеспечение успешных B2B отношений, участие в тендерах и партнерствах	Возможность находить клиентов, партнеров	Привлечение внимания к продукту или услуге среди целевой аудитории, формирование позитивного образа компании
4.2. B2B	Поддержка в установлении деловых отношений с партнерами	Отслеживание эффективности взаимодействия с B2B клиентами	Поддержка в привлечении инвестиций для B2B бизнеса, оптимизация инвестиционной стратегии, работа с партнерами	Консультации по созданию и укреплению B2B отношений, поддержка в поиске партнеров и решении коммерческих задач	Работа с ключевыми партнерами и клиентами, обеспечение согласования и урегулирования коммерческих отношений	Обмен опытом в установлении B2B партнерств, нахождение партнеров	Привлечение внимания к компетенциям и преимуществам компании для B2B клиентов, укрепление партнерских отношений
4.3. B2G	Подготовка к сотрудничеству с государственными органами	Отслеживание результатов сотрудничества с государственными заказчиками	Поддержка в участии в государственных программах, поиск государственных инвесторов, оптимизация финансов	Поддержка в участии в государственных программах, установление долгосрочных отношений с государственными клиентами	Участие в общественных программах и тендерах, укрепление отношений с государственными клиентами	Поддержка в работе с государственными клиентами, нахождение контактов и экспертов в области госзакупок	Поддержка в привлечении внимания государственных органов к продукту или услуге, повышение доверия
5. Специфические вызовы	Поддержка в преодолении сложностей и ограничений	Отслеживание изменений и адаптация к вызовам	Разработка инвестиционной стратегии для преодоления сложных вызовов	Консультации по решению сложных вызовов, создание планов действий и стратегий	Поддержка в решении сложных правовых и коммерческих вопросов, укрепление позиции компании на рынке	Поддержка в преодолении конкретных вызовов, совместное решение трудных задач и обмен опытом	Привлечение внимания к уникальным решениям и методам преодоления вызовов, демонстрация экспертности
5.1. Регуляторные ограничения	Инсайдерская информация и советы по вопросам регулирования	Поддержка в соблюдении регуляций и адаптация к изменениям	Поддержка в обеспечении соблюдения норм и стандартов, внедрение практик для уменьшения рисков	Поддержка в соблюдении норм и стандартов, обеспечение легальности деятельности	Работа с регуляторами и органами власти, обеспечение соблюдения стандартов и норм	Советы по соблюдению регуляций, обмен опытом в работе с регуляторами	Привлечение внимания к инновационным способам соблюдения регуляций, повышение доверия со стороны заказчиков
5.2. Технические/технологические барьеры	Помощь в разработке технических решений и стратегий	Отслеживание технических требований и прогресса	Разработка инвестиционной стратегии для преодоления технических проблем, поиск инвесторов / экспертов	Консультации по преодолению технических и технологических барьеров, разработка планов по их устранению	Усиление GR и связей с техническими партнерами, обеспечение соответствия стандартам и нормам	Обмен опытом в преодолении технических сложностей	Продвижение технических решений и технологий, демонстрация экспертности и достижений в инновациях