*Проект*

**ПРОГРАММАРВК «РСПК - LOGAGROUP&SEEDFORUMINTERNATIONAL»**

**3-4 августа 2016 г.**

Технопарк «Якутия» (адрес: ул. Труда, 1)

**3 августа 2016 г.**

**10.00 – 10.30** Сбор и регистрация участников

**10.30 – 11.30** Приветственное слово принимающей стороны.

Представление партнеров, практическая работа и представление программы РСПК:

• Венчурное финансирование и предпринимательство

• Взаимодействие с корпоративными заказчиками

• Возможности, риски и практические шаги которые участники смогут предпринять во время программы для развития своих инновационных проектов

• GenerationS 2016-2017

• Национальная технологическая инициатива (НТИ)

**11.30 – 12.00** Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы

**12.00 – 13.30** Тема: Введение в следующие ключевые разделы образовательной программы:

Венчурное финансирование и предпринимательство: образ мышления инвестора, классификация инвесторов, механизмы венчурного рынка, ключевые драйверы инвестора, критерии принятия решений, форматы презентации, структурирование сделки с инвестором. Выявление подводных камней при заключении инвестиционного договора и договора инвестиционного займа. Поочередные презентации (30 cек, представление участников) и обратная связь. Стратегия и тактика охраны интеллектуальной собственности в технологических проектах, отбор и оценка, технологий, патентов, бизнес-планов инновационных проектов для венчурных инвесторов.

**13.30 – 14.00** Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы

**14.00 – 15.30** Тема: Знакомство с механизмами финансирования инновационных проектов различных стадий, принципами и особенностями их функционирования

Рассмотрение кейсов – на примере проектов участников / рекомендации по регистрации проектов на GenerationS, содействие в регистрации

Тренинг. Презентации и обратная связь по проектам. Powerpitch 30 сек. и 7-ми мин. презентация проекта участниками. Рассмотрение отдельных разделов презентации, ключевых драйверов и стратегии выхода, обратная связь по проектам Практика презентации: содержание и тайминг презентации:

• Бизнес-концепция (1 слайд, 30 сек.);

• Описание продукта / технологии / интеллектуальной собственности (1-2 слайда, 1 мин.);

• Команда (1 слайд, 30 сек.);

• Ниша рынка / конкурентные преимущества (1-3 слайда, 1 мин.);

• Уникальность (1 слайд, 30 сек.);

• Бизнес-модель (1 слайд, 30 сек.);

• Основные показатели бюджета (доходы, затраты, EBITDA) (1 слайд, 30 сек.);

**15.30 – 16.00** Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы

**16.00 – 18.00** Тема: Профессиональная терминология, искусство и технология презентации.

Вербальные и невербальные сигналы, удерживаем внимание аудитории. Методы формирования деловых контактов. Обсуждение и подведение итогов. Индивидуальные консультации. Подведение итогов и выводов для дальнейшего развития. Финальные рекомендации.

**4 августа 2016 г. Модуль для инвесторов**

**10.00 - 10.30** Сбор участников

**10.30 - 13.00** Тема: Мировая практика SeedForumInternationalFoundation для инвесторов

Классификация проектов в – критерии выбора проекта для инвесторов. Вход и выход из проекта. Принятие решений дивиденды или выход из проекта? Структурирование сделки с представителями проекта. Инвестиционный договор, определение долей инвестора на разных стадиях развития проекта и договора инвестиционного займа. Управления рисками инвестора.

Направления работы корпоративных акселераторов GenerationS-2016. Возможности для инвесторов – участие в качестве менторов и инвесторов во время программы и Демо Дня.

Рассмотрение бизнес-кейсов, вопросы и ответы, индивидуальные консультации или Презентации проектов.

Рассмотрение рисков, возможностей и условий сделки на конкретных примерах (презентации готовятся во время первого дня программы).

В процессе рассмотрения проектов обсуждаются:

• Подготовка пакета инвестиционных документов проекта, инвестиционныйduediligence и сделка с компанией.

• Выход из проекта, продажа крупному игроку, рыночные аспекты оценки стоимости проекта/компании при заключении сделки.

• Возможности и риски для Инвестора

**13.00 - 14.00** Обед, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы

**14.00 - 15:00** Рассмотрение мировой практики и бизнес кейсов из опыта бизнес-тренера-практикующего инвестора, включая организацию обратной связи с инвесторами, вопросы и ответы, мнения экспертов с опытом. Живое общение вопросы и ответы в неформальной обстановке путем обсуждения проблем по инвестированию на конкретных примерах успехов и неудач инвесторов в регионе.

**15:00 - 15:15** Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы

**15:15 - 18:00** Тема: Путь создания инновационного бизнеса со стоимостью (продвинутый модуль для детального погружения). Целевая аудитория: инвесторы, основатели инновационных компаний.

Создание стоимости бизнеса на стадии идеи, прототипа и быстрого роста. Определение стоимости инновационного бизнеса с инвесторами. Стоимость ноу-хау и стоимость патента. В каких случаях выбрать патентование и что такое патентуемая технология. Примеры коммерческих патентов и быстрого роста стоимости инновационных компаний. Как пройти путь создания компании со стоимостью? Как инвестору выбрать компанию, стоимость которой будет расти?