**ПРОГРАММА ТРЕНИНГА**

 **«Эврика: Инновации. Предпринимательство.**

**Развитие института регионального менторства»**

**Даты: 22 –24 июня 2015**

**Место проведения: ПНИПУ, г.Пермь, Комсомольский проспект, д. 29**

|  |
| --- |
| **22 ИЮНЯ (понедельник)** |
| 9.30 – 10.00 | Регистрация участников круглого стола |
| 10.00 – 12.00 | **Круглый стол «Эврика: Инновации. Предпринимательство.** **Развитие института регионального менторства»** В ходе круглого стола будут обсуждена роль ментора в региональной инновационной экосистеме, то, какие менторы нужны инновационной компании и какие модели работы возможны, будут представлены примеры из российских и зарубежных практик. Круглый стол даст возможность разобраться в том, можно ли сегодня в России найти таких менторов, каковы сложности в вовлечении их в работу с компаниями и что уже делается или необходимо делать для формирования культуры менторства в нашей стране. В обсуждении примут участие ведущие российские эксперты, международные партнеры из Израиля, представители корпораций, венчурных фондов, институтов развития. Модераторы: М.Капелюшник, Н.Валамат-ЗадеУчастники: EY, Венчурные фонды, региональная администрация, бизнес партнеры, руководство университетов. |
| 12.00 – 12.30 | Кофе-пауза |
| 12.00 – 12.30 | Регистрация участников тренинга |
| **РЕГИОНАЛЬНЫЙ СЕМИНАР ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ ПЕРМСКОГО КРАЯ** |
| **Время** | **Название секции** | **Эксперты** |
| * 1. – 13.00
 | Открытие тренинга. Приветствие организаторов.* Представление целей и задач программы
* Представление экспертов
* Знакомство с участниками
 | ПНИПУМинпромнаукиАИРРФНЕ |
| 13.00 – 14.00 | **Секций №1. МЕНТОР ДЛЯ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ.*** Какие менторы нужны инновационной компании.
* Возможные модели работы с ментором.
* Представление примеров из российских и зарубежных практик.
 | **Марат Капелюшник**,Основатель и Генеральный директор компании Astelion (Израиль), ментор**Алекс Косик** Президент Gravitonus Inc. (США), серийный предприниматель, ментор  |
| 14.00 – 15.00 | **Обед** |
| 15.00 – 16.30 | **Секция №2:** **ГЛОБАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОСИСТЕМА.** * Как усилить возможности российских малых инновационных компаний по выходу на рынки высоких технологий;
* Подходы разных стран к построению инновационных экосистем
* Университеты – наука, образование и коммерциализация
 | **Марат Капелюшник**,Основатель и Генеральный директор компании Astelion (Израиль), ментор |
| 16.30 – 17.00 | **Кофе-пауза** |  |
| 17.00 – 18.00 | **Секция №3: ПРОДВИЖЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ  НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК.** * Что должна знать и иметь инновационная компания при выходе на международные рынки:
* Практические шаги по продвижению инновационной продукции на международные рынки
* Минимальный пакет юридических документов, маркетинговых материалов, pre-sales  and post-sales tools.
 | **Илана Лурье,** Финансовый директор NovelSat (Израиль). З*анимала руководящие должности в хай-тек компаниях, таких как Hewlett Packard, Ness Technologies и Amdocs.***Марат Капелюшник**,Основатель и Генеральный директор компании Astelion (Израиль), ментор |
| **23 ИЮНЯ (вторник)** |
| 9.30 – 11.00 | **Секция № 4: СОЗДАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИЕЙ** * Инструменты для построения стратегии стартапа
* Выбор организационной формы предприятия
* Формализация бизнес-модели проекта. Бизнес план,  модель развития и дорожная карта
* УТП проекта и его составление
 | **Андрей Майборода**Генеральный директор Гринбизнес (Россия)**Сухель Закар**Коммерческий директор в [Мегапрорыв](https://www.facebook.com/megaproryv?ref=br_rs) (Тунис/Россия)**Андрей Майборода**Генеральный директор Гринбизнес (Россия)**Сухель Закар**Коммерческий директор в [Мегапрорыв](https://www.facebook.com/megaproryv?ref=br_rs) (Тунис/Россия) |
| 11.00 – 11.30 | **Кофе-пауза** |
| 11.30 – 13.00 | **Секция №5. МАРКЕТИНГ - АНАЛИЗ РЫНКА И ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ*** Определение границ ниши и портрета целевой аудитории
* SWOT
* Анализ схемы принятия решения
* Формирование “голубого океана” для вашего продукта
 |
| 13.00 – 14.00 | **Обед** |
| 14.00 – 15.30 | **Секция №6: ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК:** * Каналы продвижения и их выбор
* SEO и контекстная реклама
* Продвижение через контент
* Продвижение через организацию мероприятий
* Работа стартапов с PR
 |
|  | **Кофе-пауза** |
| 15.30 – 16.30 | **Секция №7. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ И ПРОДВИЖЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ НА РОССИЙСКИЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНКИ*** Аналитика и моделирование бизнес-процессов продаж
* Постановка финансовых целей по продажам и расчет воронки
* Описание портретов покупателей
* Формализация схемы бизнес-процесса продажи
* Разработка Тактики продаж
 |
| 16.30 – 18.00 | **Секция № 8. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИЕЙ*** Формирование «минимального продукта» MVP
* Стратегия развития компании и необходимые аспекты на каждом из этапов
* Моделирование организационной структуры предприятия на первые два года
* Групповая динамика и совместимость участников команды проекта
* Формализация и оптимизация ключевых бизнес-процессов компании
* Средства управления мотивацией участников проекта
* Информатизация и автоматизация бизнес-процессов компании
 | **Андрей Майборода**Генеральный директор «Гринбизнес» (Россия) |
| **20 ИЮНЯ (суббота)** |
| 9.00 – 12.00 | **Секция №8. ПРАВОВАЯ ОХРАНА ПРОДУКТА, БРЕНДА, ТОВАРНОГО ЗНАКА:*** Как защитить продукцию от копирования при продажах (NDA etc),
* Патентовать или не патентовать - точка зрения эксперта и практика, патентные войны;
* Основные формы договоров с покупателем продукции/услуг, ключевые моменты по обязательствам, ответственности, РИД
 | **Ирина Невзорова**Генеральный директор юридической компании «ПРАВОВОЕ РЕШЕНИЕ» (Россия) |
|  | **Кофе-пауза (плавающая)** |  |
| 12.00 – 13.00 | **Секция №9. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ. ФИНАНСЫ.** Как привлечь финансирование? Из чего состоит инвестиционная документация? Что нужно сказать, а какие вопросы обойти? На сколько денег можно рассчитывать и какую долю предложить инвестору? | **Марат Капелюшник**,Основатель и Генеральный директор компании Astelion (Израиль) |
| 12.30 – 13.30 | **Обед** |  |
| 13.30 – 16.30 | **Презентации компаниями своих инновационных проектов.**  | Эксперты программы, региональные менторы |
| Плавающая | Кофе-пауза |  |
| 16.30 – 18.00 | **Экспертный совет.****Отбор компаний для участия в основной программе «Эврика».****Представление домашнего задания.** |