



Семінар «Іноваційне підприємництво» по програмі Науково - технічне підприємництво (STEP)

Для півфіналістів конкурсу на отримання грантів ділового партнерства

13-14 жовтня, 2011

Київ, Україна

Четвер, 13 жовтня

9 : 0 0 - 9 : 3 0	ДЕНЬ ПЕРШИЙ	Реєстрація
9 : 3 0 - 9 : 5 0		Привітання і відкриття семінару Державне агентство з питань науки, інновації та інформатизації України CRDF Global
9 : 5 0 - 1 0 : 3 0		Вступ до питань початкового фінансування підприємств – Навід Хан Бутстрепінг, інкубація, венчурний капітал і корпоративне фінансування – лише деякі з варіантів фінансування, доступних підприємцям. Учасники будуть ознайомлені з цими різноманітними моделями та заохочені творчо поставитись до фінансування свого підприємства.
1 0 : 3 0 - 1 1 : 1 5		Маркетинг вашої технології – Марті Кажубовський Маркетинг починається з реалістичної оцінки того, в якій мірі інноваційна технологія замінить існуючі технології та змінить те, як продукт та послуга висуваються на ринок. Ця презентація запропонує просту схему для виконання такої оцінки і надасть стратегії для пошуку успішних шляхів розвитку для компаній на різних ступенях зрілості.
1 1 : 1 5 - 1 1 : 3 0		Перерва на каву
1 1 : 3 0 - 1 2 : 1 5		Охорона прав інтелектуальної власності в Україні – Людмила Федченко, патентний повірений, к.т.н.
1 2 : 1 5 - 1 : 0 0		Перехід до сучасного, екологічно стійкого, промислового майбутнього на прикладі ООО «Лілея» - Др. Сергій Петренко, ООО «Лілея» / НТУУ «Київський Політехнічний Інститут»
1 : 0 0 - 2 : 0 0		Перерва на обід
2 : 0 0 - 2 : 4 5		Інструменти спілкування для підприємств-початківців - Марті Кажубовський Компаніям-початківцям необхідно мати можливість швидко та ефективно описати свої товари та модель бізнесу потенційним

		інвесторам і партнерам. Ця презентація буде зосереджена на тому, як розробити просту «Пропозицію цінності», яка опише проблему, що компанія планує розв'язати, та у чому унікальність цього рішення, і надасть схему для включення цієї «Пропозиції цінності» до презентації для інвесторів.
2 : 4 5 - 3 : 3 0		Практична робота над бізнес презентаціями в двох окремих групах (Групи по шість команд)
3 : 3 0 - 3 : 4 5		Перерва на каву
3 : 4 5 - 4 : 3 0		Практична робота над бізнес-презентаціями в двох групах
4 : 3 0 - 5 : 1 5		Коментарі менторів; питання та відповіді; Домашнє завдання – Презентація Вашої пропозиції

П'ятниця, 14 жовтня

9 : 0 0 - 1 0 : 3 0	ДЕНЬ ДРУГИЙ	Короткі презентації пропозицій; питання та відповіді
1 0 : 3 0 - 1 1 : 1 5		Оцінка технологій – Навід Хан Це заняття буде зосереджене на оцінці технологій з точки зору їх ринкового потенціалу та їхнього впливу на людське та соціальне середовище.
1 1 : 1 2 - 1 1 : 3 0		Перерва на каву
1 1 : 3 0 - 1 2 : 1 5		Як знайти правильну модель бізнесу – Навід Хан Ключ до успіху компанії-початківця у добре продуманій, спланованій та виконаній бізнес-моделі. У цьому занятті буде представлено комплексний підхід до бізнес-моделі та аргументовано необхідність усіх її складових для успіху підприємства.
1 2 : 1 5 - 1 : 0 0		Створення успішної команди - Марті Кажубовський Створення команди починається з розуміння типу компанії, яку засновники хочуть створити, та потребує критичної оцінки теперішніх навичок засновників. У цій презентації буде розглянуто типи команд, необхідні для різноманітних типів компаній, та запропоновано декілька прикладів типових помилок, яких починаючим підприємцям слід уникати під час того, як вони оточують себе працівниками, радниками та членами ради.
1 : 0 0 - 2 : 0 0		Перерва на обід
2 : 0 0 - 2 : 4 5		Персональні практичні заняття в двох групах
2 : 4 5 - 3 : 3 0		Персональні практичні заняття в двох групах
3 : 3 0 - 3 : 4 5		Перерва на каву
3 : 4 5 - 5 : 1 5		Персональні практичні заняття
5 : 1 5 - 6 : 0 0		Зауваження менторів; роздача сертифікатів

