

Национальный исследовательский университет техники и технологий
МГТУ им. Н.Э. Баумана



Подготовка Предпринимателей в МГТУ им. Баумана

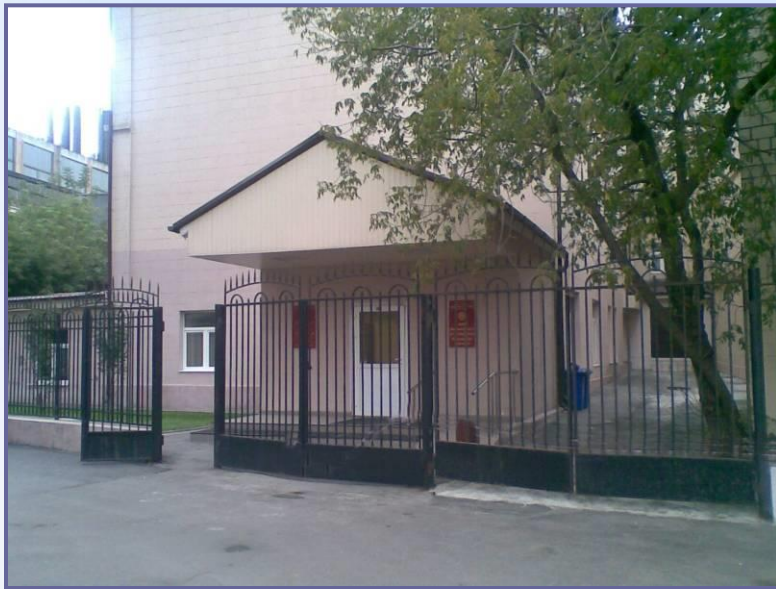
Андрианов Иван, к.т.н., руководитель проектов Бизнес-инкубатора МГТУ

Москва, 2016

Что такое Бизнес-инкубатор

Бизнес-инкубатор

– это объект поддержки проектных студенческих коллективов – будущих субъектов малого технологического инновационного предпринимательства и подготовки инновационных технологических предпринимателей.



Бизнес-инкубатор – инструмент поддержки талантливой молодежи

Предпринимательский талант - способность распознать рыночную потребность и найти необходимые ресурсы для её удовлетворения.

Управленческий талант – способность эффективно управлять ограниченными ресурсами для решения поставленных задач.

Задачи Бизнес-инкубатора

По отношению к участникам -

развить у участников ключевые предпринимательские компетенции:

- способность действовать в условиях неопределенности;
- готовность рисковать;
- устойчивость к нагрузкам;
- высокая личная ответственность;
- умение продавать;
- склонность договариваться;
- умение налаживать связи.

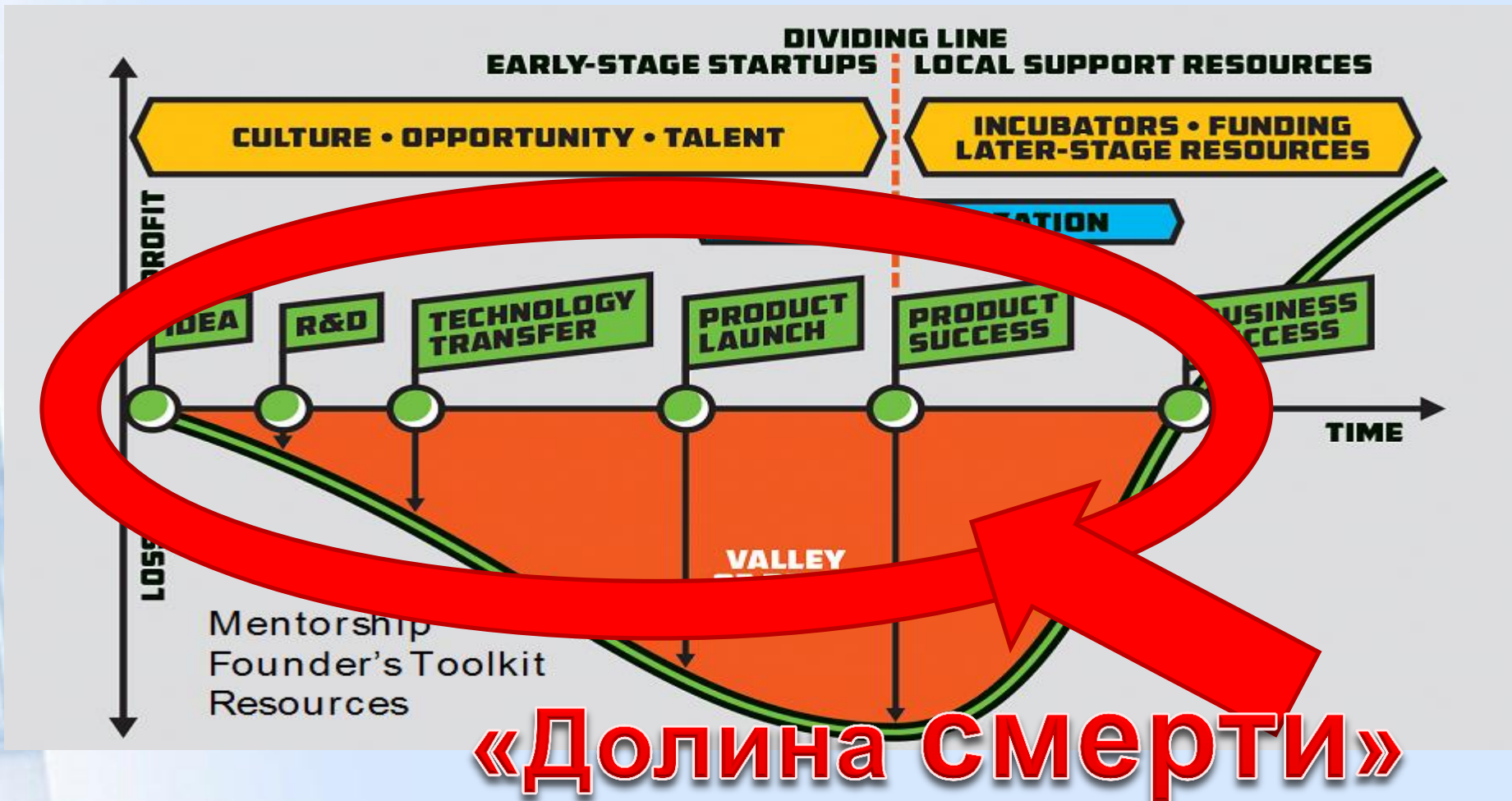
По отношению к предпринимательским проектам –
минимизировать риски провала при запуске бизнеса.

Этапы развития инновационного предпринимательского проекта

Стадия проекта	Описание стадии
Предпосевная	С «0» до момента четкого понимания построения концепции бизнеса
Посевная	С момента понимания концепции бизнеса до момента первой продажи
Старт-ап	С момента первой продажи до выстраивания системы регулярных продаж

Этапы развития проекта

Идея	Проект	Пилотный этап, макет	Технология	Продукт	Производство и продажа
------	--------	----------------------	------------	---------	------------------------



Этапы развития проекта



Область
деятельности
бизнес-инкубатора

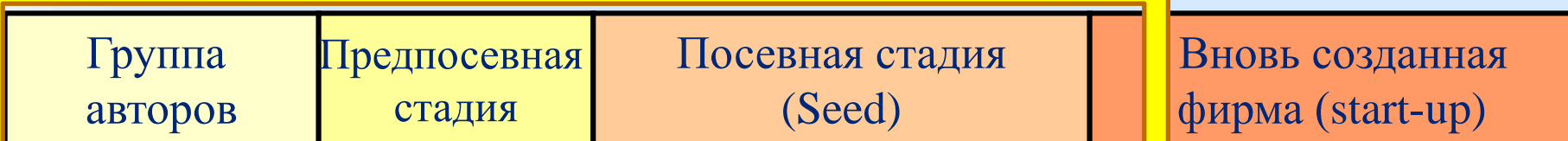
«Долина СМЕРТИ»

Область деятельности БИ

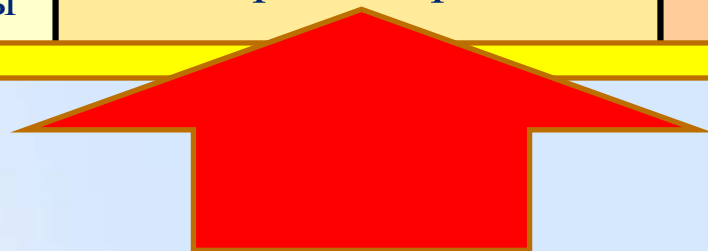
Этап проекта



Исполнитель



Финансирование и управление

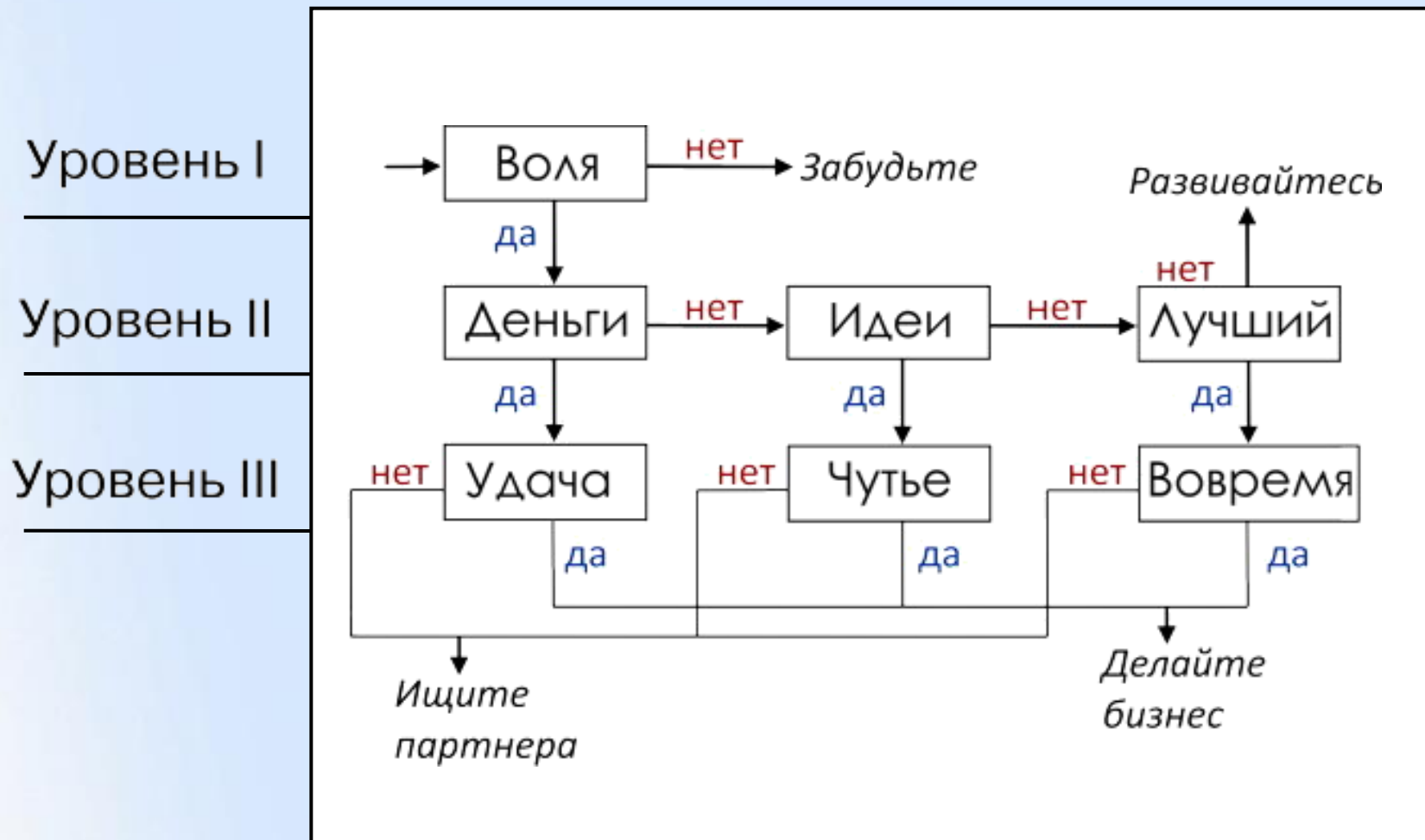


Путь предпринимателя...



fail

Модель предпринимательства



Суть предпринимательства

- **Понять** суть бизнеса
- **Осознать** свои страхи и научиться ими управлять
- **Определить**, зачем бизнес нужен вам как собственнику
- **Оценить** свою бизнес-идею, рынок, конкуренцию
- **Выработать** алгоритм создания бизнеса

Программа подготовки проектов

Продолжительность: 3-4 месяца

Содержание:

- формулирование и детализация бизнес-идеи
- формирование уникального ценностного предложения
- проверка гипотез о проблеме, продукте и потребителях
- формулирование бизнес-модели
- поиск первых партнеров и потенциальных клиентов
- анализ проблем клиентов (запуск «customer development»)
- определение конкурентных преимуществ продукта и области потребителей
- составление предварительного бизнес-плана проекта
- создание плана защиты интеллектуальной собственности
- подготовка календарного плана развития проекта
- разработка и тестирование прототипа продукта
- финансовый план и обоснование инвестиций
- подготовка презентации проекта бизнеса

Результаты: бизнес-модель, прототип, бизнес-план «лайт», презентация бизнеса

Цикл подготовки в БИ

Во время пребывания в БИ команда:



→ Создает и тестирует бизнес-модель проекта



→ Исследует рынок продукта, целевую аудиторию



→ Находит потенциальных клиентов и привлекает к развитию продукта на ранней стадии



→ Договаривается с инвесторами



→ Создает опытный образец



→ Готовит презентацию проекта

Показатели эффективности БИ

- Количество созданных компаний, запустивших продажи;
- Количество компаний, настроивших серийные продажи и успешно развивающихся на рынке;
- Количество созданных рабочих мест.

Бизнес-инкубатор в цифрах

- Площадь инкубатора	100 м ²
- Рабочих мест (для команд)	8
- Консультанты и тренеры	6 человек
- С 2010 по 2016 гг. создано	более 50 фирм
- Существуют и развиваются	более 20 фирм
- Суммарный оборот предприятий выпускников (2014 год)	более 270 млн. руб.
- Суммарная численность сотрудников на предприятиях выпускников	более 160 чел.



Спасибо за внимание!

Сайт Бизнес-инкубатора

www.pbi-bmstu.ru