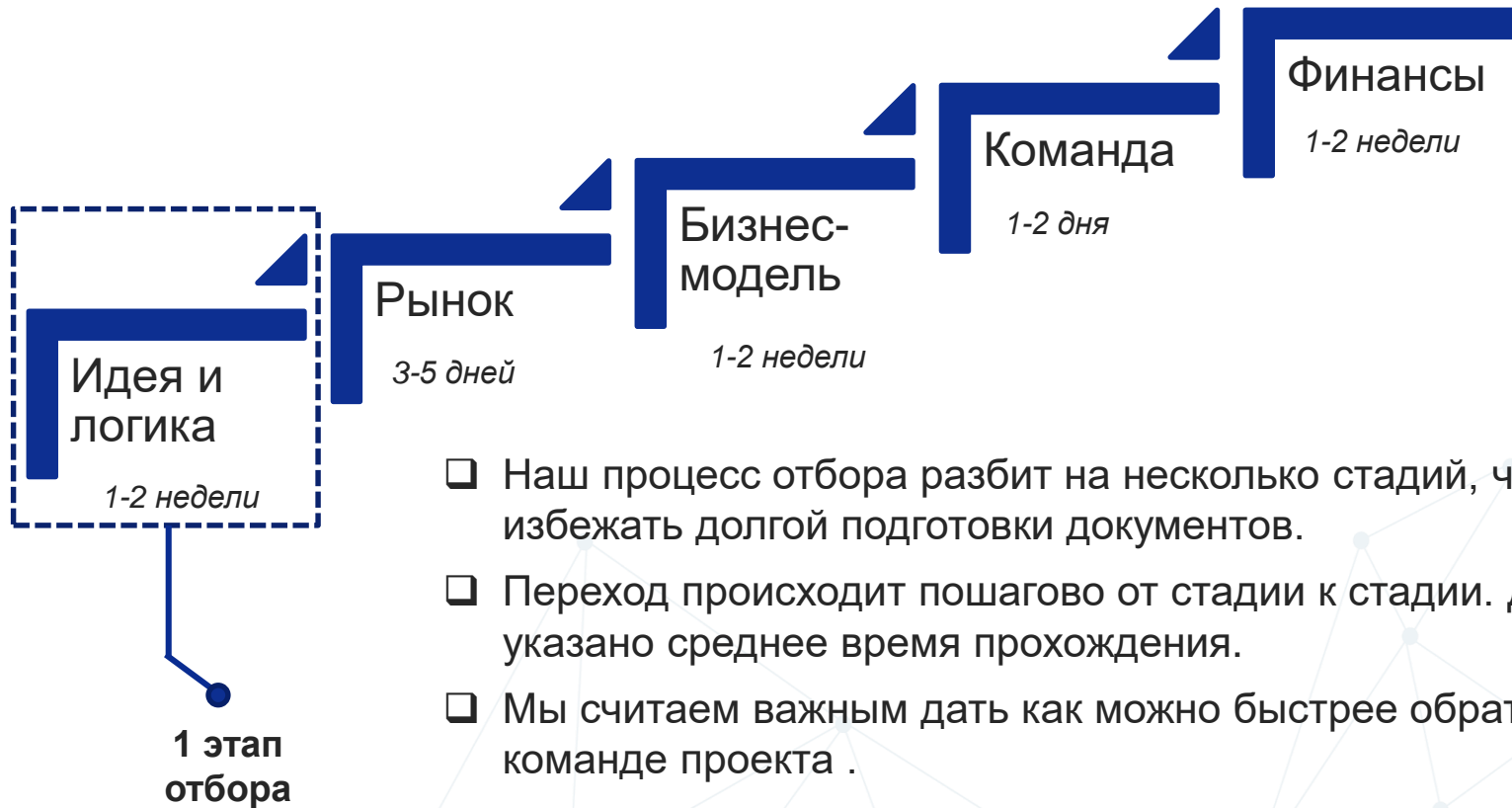


Первый этап первичного анализа инновационных проектов:

идея и логика

Отбор проектов разделен на 5 этапов.

На первом этапе проводится анализ идеи и логики проекта

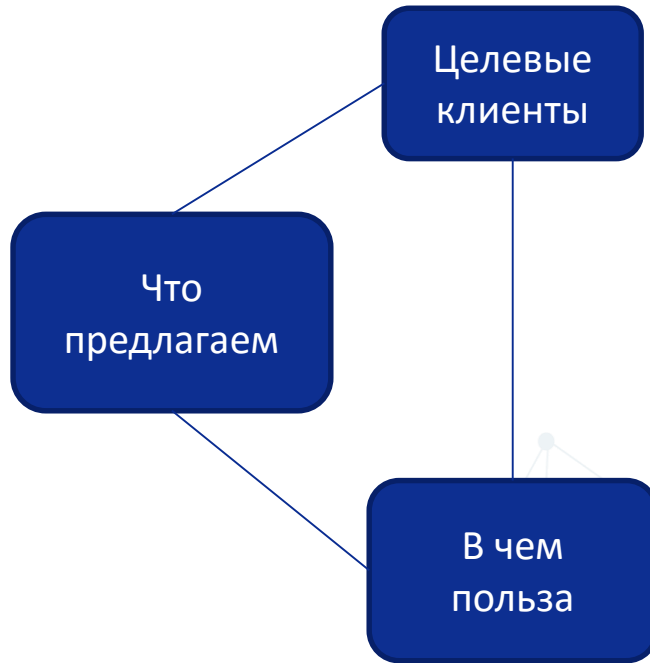


- Наш процесс отбора разбит на несколько стадий, что позволяет избежать долгой подготовки документов.
- Переход происходит пошагово от стадии к стадии. Для справки указано среднее время прохождения.
- Мы считаем важным дать как можно быстрее обратную связь команде проекта .
- При необходимости команда может доработать пройденные стадии по мере развития проекта.
- По окончании инвестиционной оценки проект выносится на комитет для одобрения условий финансирования.

На первом этапе отбора необходимо рассказать о Вашей компании

- Сектор рынка
- Время существования
- Наличие выручки от клиентов
- Технический уровень продукта или сервиса
- Как построены продажи и маркетинг
- Был ли опыт привлечение инвестиций

Первый шаг: Идея + Логика



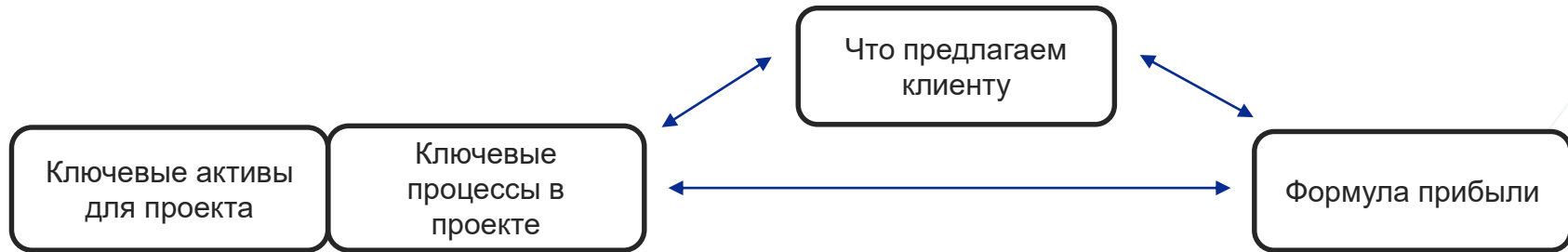
На первом этапе опишите главную идею бизнеса:

- Что Вы предлагаете – продукт, услугу?
- Кто Ваши клиенты (B2C, B2B, P2P)?
- В чем будет ее ценность для людей или компаний?
- В каких ситуациях ее достоинства будут проявляться сильнее всего?
- Кто получает максимум пользы от Вашего продукта или услуги?
- Кто и как платит Вам? Почему он готов это сделать?
- Почему это будет прибыльно?

Все указанные элементы должны быть логически связаны между собой.

Логика важнее лозунгов.

Проекту необходимо отразить в презентации...



- Предложение решает большую проблему или маленькую?
- Насколько это новая идея? Или это усовершенствование существующего предложения на рынке?
- Насколько серьезную заказчика боль Вы хотите облегчить, насколько весома экономия его затрат или прирост важного параметра его бизнеса?
- Опишите целевых клиентов –кто первым решится приобрести, и кто будет пользоваться в долгосрочной перспективе?
- Насколько большим Вам представляется количество клиентов и насколько велика польза от Вашего предложения для них?
- Какой из существующих на рынке продуктов или их комбинация является Вашим ближайшим конкурентом? Он лучше Вашего предложения?
- Какие навыки, умения, возможности важны для успеха Вашей идеи на рынке?
- Каковы главные неопределенности влияющие на успех Вашего предложения на рынке?
- Какие есть подтверждения, что проект принесет прибыль?
- Кто испытает самую большую боль если продукт выйдет на рынок?

Как выглядит Ваша презентация

- Объем: не более **4-5 слайдов**
- Длительность: **5-10 минут** + 15 минут ответы на вопросы
- При успешном прохождении этой стадии команде проекта передается список вопросов по следующему этапу (**Рынок**).

Справка о фонде

ОАО «Росинфокоминвест» является венчурным фондом со 100% государственным участием.

Фонд обеспечивает **финансирование компаний на стадии роста**, имеющих апробированную работоспособную модель ведения бизнеса и значительный коммерческий потенциал (в т.ч. экспортный).

Фонд инвестирует преимущественно в проекты, отвечающие следующим требованиям:

- Сфера **ИКТ, B2B** сегмент (услуги «бизнес к бизнесу»), создание отраслевых решений
- Обеспечение решения государственных задач в отдельных отраслях (**ИКТ, ТЭК, машиностроение, транспорт, финансовый сектор, строительство, здравоохранение, образование**).

В настоящий момент объем доступных инвестиционных резервов фонда – **1.2 млрд руб.**, а **размер инвестиций** в один проект составляет **50-150 млн руб.**