



РОСАТОМ



ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ РОСАТОМА

ТВЭЛ

ОТРАСЛЕВОЙ АКСЕЛЕРАТОР

ПОИСК И РАЗВИТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БИЗНЕСА
ДЛЯ ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»

Бизнес-акселератор –
инновационный инструмент
поиска, отбора и развития
проектов ранних стадий



КЛИЕНТ

Разработка продукта
совместно с
клиентом



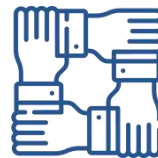
ПРОДУКТ

Создание
конкурентных и
серийных продуктов



ПРОЕКТЫ

Вовлечение внешних и
внутренних
идей/проектов



ПЕРСОНАЛ

Вовлечение и
мотивация
сотрудников



ИДЕИ

Поиск и отбор новых
идей и проектов



СКОРОСТЬ

Сокращение цикла
разработки и вывода
продукта на рынок



РИСКИ

Снижение
инвестиционных рисков



ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Повышение
эффективности
существующего бизнеса



1

ПОИСК

поиск проектов по критериям от бизнес-заказчика

2

ОТБОР

техническая проверка и рыночная экспертиза проектов

3

ПРЕДАКСЕЛЕРАТОР

детальная диагностика проекта, выявление «узких мест»

4

БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ

подтверждение спроса, формирование ценностного предложения

5

ЦИФРОВОЕ МАКЕТИРОВАНИЕ / ПРОТОТИПИРОВАНИЕ

возможность получения финансирования на макет/прототип

500+привлеченных
идей**100+**

отобранных идей

20

проектов на БМ

10

проектов на ЦМ

5проектов с
прототипом



ЦИКЛ



ПЕРИОД

ПРОЕКТОВ
«НА ВХОДЕ»ПРОЕКТОВ
«НА ВЫХОДЕ»

РЕЗУЛЬТАТ

Пилотный

09.2018-12.2018
(4 месяца)42 проекта
10% VS 90%
внешние внутренние

7 проектов

- разработан стандарт бизнес-акселерации
- отработаны механики и инструменты акселерации
- 3 проекта переведены на фазу масштабирования

II

03.2019-12.2019
(9 месяца)248 проектов
85% VS 15%
внешние внутренние

6 проектов

- 300+ млн руб. – совокупный объем заключенных договоров
- 70+ млн руб. сэкономлено на прототипировании
- 4 проекта переведены на фазу масштабирования

III

старт 27.01.2020

202 проекта
88% VS 12%
внешние внутренние

10 проектов

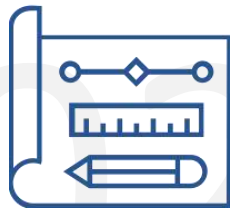
- 38 проектов отобрано по критериям
- 19 проектов прошли предакселератор
- 10 проектов одобрено для включения в акселератор

06

ОФФЕР ВНЕШНИМ КОМАНДАМ ДЛЯ УЧАСТИЯ В ОТРАСЛЕВОМ АКСЕЛЕРАТОРЕ

100 тыс. руб.

ежемесячная оплата +
командировки к клиентам



финансирование
макета и прототипа



возможность продажи
технологии



РОСАТОМ

использование
бренда



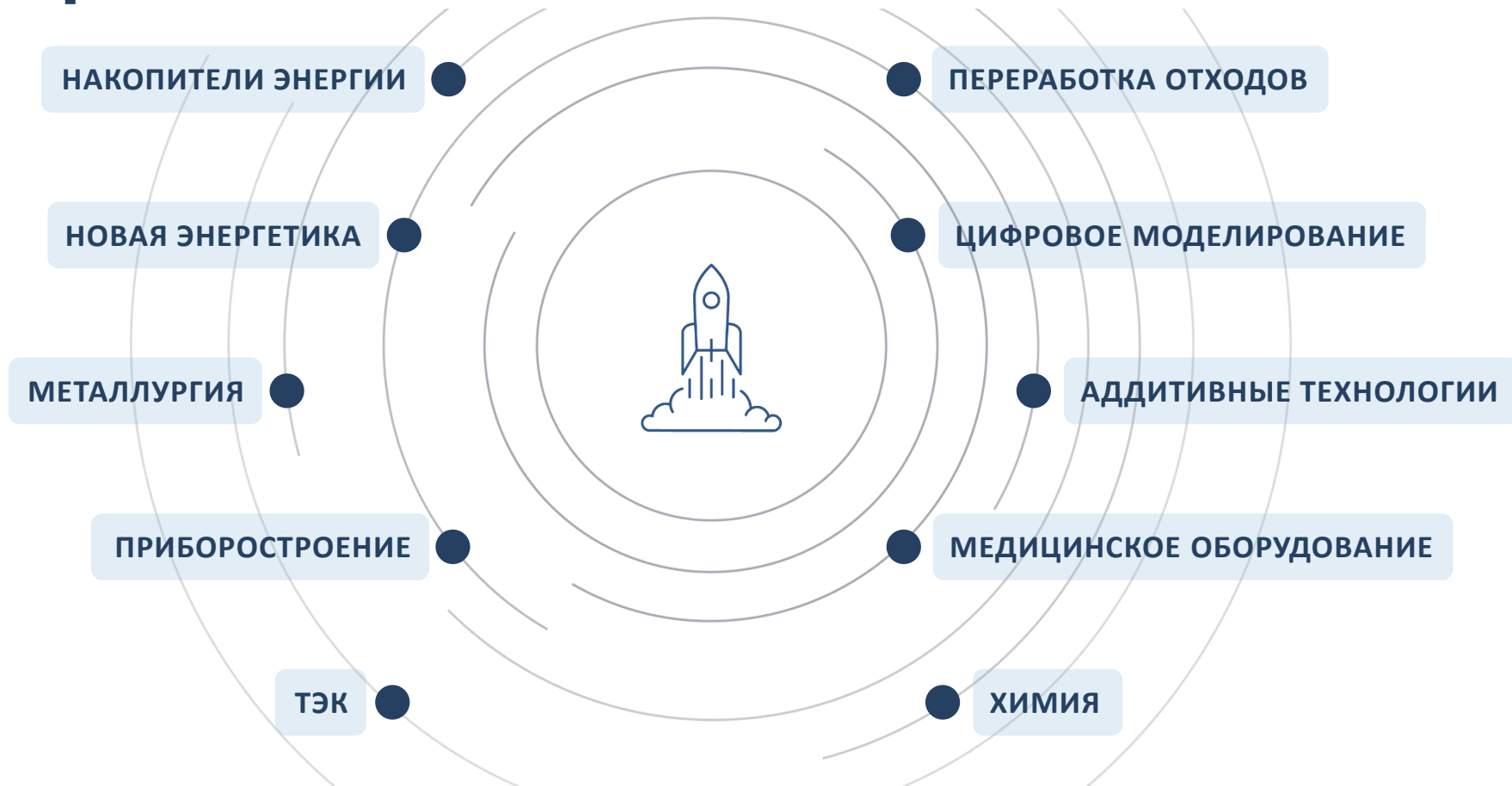
стратегический инвестор
на ранних этапах



доступ к научным и
производственным
мощностям

ПРОДУКТОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

ПО КОТОРЫМ ПРОВОДИТСЯ ПОИСК И ОТБОР ПРОЕКТОВ





СФЕРА

- инновационные решения в приоритетных для ГК «Росатом» направлениях развития



СТАДИЯ

- подтверждение технической реализуемости проекта
- наличие прототипа/макета, первых продаж является преимуществом при отборе



КОМАНДА

- обязательное наличие в команде технического и коммерческого специалиста
- основатель проекта может совмещать одну из ролей
- готовность 100% вовлеченности в проект



МАСШТАБ

- 500+ млн руб. - объем целевой выручки
- 25+% - маржинальность проекта
- 5 лет - срок достижения целевых параметров

**АМБИЦИОЗНОСТЬ**

нацеленность на результат; желание и цель по созданию совместного бизнеса

**МНОГО РАБОТЫ**

каждую неделю необходим бизнес-результат; если от Вас нет активности в 1-й месяц – исключаем из программы

**ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ДЕНЬГИ**

единственный способ проверки гипотезы – разговор с клиентом. Ключевое правило – «сначала продай, потом сделай»

**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**

это Ваш бизнес. Наша цель найти точки роста и модель масштабирования, но окончательные решения принимаете Вы

100 %

вовлечение в процесс

10 | ДОРОЖНАЯ КАРТА

IV ЦИКЛА ОТРАСЛЕВОГО АКСЕЛЕРАТОРА ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»



*бизнес-моделирование

**цифровое макетирование/прототипирование

11

СТАРТ IV ЦИКЛА

КАК ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ?



СОБРАТЬ КОМАНДУ

1 технический и 1 коммерческий специалист
(+наличие основателя проекта)



ПРОВЕРИТЬ СООТВЕТСТВИЕ

соответствие проекта критериям поиска и
отбора проектов



НАПРАВИТЬ ЗАЯВКУ ДО **06.04.2020**


составить стандартный шаблон заявки и
направить в акселератор (ba@tvel.ru)



ДОП. ИНФОРМАЦИЯ

быть готовым предоставить информацию
для рыночной и технической экспертизы





ПРИМИ УЧАСТИЕ В ОТРАСЛЕВОМ АКСЕЛЕРАТОРЕ
ГОСКОРПОРАЦИИ «РОСАТОМ»

ba@tvel.ru