



ПРОГРАМА
ОСВІТНЬОГО ІНКУБАЦІЙНОГО КУРСУ ЗА УЧАСТІ
МІЖНАРОДНИХ ТРЕНЕРІВ ТА ЛЕКТОРІВ
«Підготовка пітч-презентації для академічного стартапу
(Booster інноваційних проектів)»

Програму розробили:

д.е.н., проф. Дейнеко Л.В.,

д.е.н., доц. Кушніренко О.М.,

д.е.н., доц. Ципліцька О.О.

ВСТУП

Сучасні умови невизначеності вимагають впровадження гнучких процесно-орієнтованих технологій управління для забезпечення можливості практичної реалізації наукової розробки та її успішної комерціалізації. Традиційні функціональні підходи менеджменту поступаються адаптивним методикам розробки стартапів можливістю швидкої реакції на зміни, викликані дією динамічного зовнішнього середовища шляхом аналізу стану процесів і безпосереднього впливу на їх виконавців.

Програма освітнього інкубаційного курсу «Підготовка пітч-презентації для академічного стартапу (Booster інноваційних проектів)» виступає невід’ємним елементом для формування відкритої інноваційної системи для комерціалізації технологічних розробок вчених НАН України.

На сьогоднішній день в українській економіці існує гостра необхідність у впровадженні нових інструментів і методів, здатних допомогти розробникам представити свою наукову ідею як перспективний стартап, а також у формуванні необхідних фахових компетенцій.

Підготовка пітч-презентації дозволяє продемонструвати інвесторам, партнерам, донорам, потенційним клієнтам та іншим зацікавленим особам результати наукових досліджень, перспективи вироблення з них продукту для просування на ринку та масштабування валідованої бізнес-моделі. Пітч-презентація є способом консолідації своїх ідей та засобом їх донесення до цільової аудиторії за рахунок лаконічного представлення сутності проекту та його бізнес-плану.

Цільовою аудиторією курсу виступають вчені-винахідники, розробники, інженери, що бажають комерціалізувати свої ідеї та розробки у реальному секторі економіки і здійснюють для цього пошук інвесторів, донорів та бізнес-партнерів.

Проходження курсу дає можливість зрозуміти як:

- формулювати і розвивати інноваційну ідею;

- формувати талановиту і працездатну команду стартапи;
- проводити дослідження і опитування цільової аудиторії (тестування);
- розробити стратегію розвитку і обґрунтований бізнес-план;
- використовувати всі можливі способи залучення капіталу на розвиток і масштабування стартапи;
- представити всі вказані компоненти та розробку стартапу у вигляді пітч-презентації.

I. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ КУРСУ

Метою курсу є формування у вчених практичних навичок підготовки пітч-презентації свого дослідницького проекту (розробленого продукту) та їх застосування в діяльності, пов'язаній із розробленням та комерціалізацією інновацій та винаходів.

Завданнями курсу є: отримання практичних навичок вибудовування структури презентації, візуалізації та донесення інформації про продукт та його технічні характеристики, канали його просування на ринку, представлення перспективних розрахунків фінансових показників та метрик стартап проекту, стратегії його розвитку; розвиток креативного та економічного мислення.

II. ТЕМАТИЧНИЙ ТА КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Період: 19.10.2021 – 10.12.2021

Дата	Год.	Вид діяльності	Очікуваний результат
Тиждень 1			
19.10.2021	4	Початок міжнародного двоетапного цифрового воркшопу «Youridea'sjourney» : Етап 1. Your research'spotential від Young Entrepreneurs in Science разом із University of Regensburg (Німеччина) та іншими німецькими університетами, (онлайн)	1. Розуміння потенціалу реалізованості власної ідеї у комерційному просторі. 2. Сертифікат участі від німецьких партнерів
Тиждень 2			
02.11.2021	2	Тренінг 1. «Як продати свої розробки або Що таке пітч-презентація. Загальні принципи підготовки пітч-презентації»	1. Визначено кінцевий продукт, назву проекту та слоган. 2. Сформована команда проекту та визначені ролі учасників.

04.11.2021	2	Індивідуальна робота з командами	3. Підготовлені відповідні слайди для презентації.
05.11.2021	2	Індивідуальна робота з командами	
Тиждень 3			1. Визначено проблеми потенційних клієнтів. 2. Визначено, як кінцевий продукт буде їх вирішувати. 3. Сформована ціннісна пропозиція. 4. Визначено розмір потенційного ринку для розробку. 5. Підготовлено відповідні слайди. 6. Сертифікат участі у лекції.
9.11.2021	2	Тренінг 2. «Формування ціннісної пропозиції для потенційних клієнтів. Оцінка розмірів ринку»	
10.11.2021	5	Воркшоп «Business Development, Strategy Development, and Business Excellence», доктор наук Александер Херцнер, Institute for Sustainability in Technology and Economy at Ostbayerische Technische Hochschule Amberg-Weiden (OTH – Technical University of Applied Sciences), Німеччина (онлайн)	
11.11.2021	4	Індивідуальна робота з командами	1. Визначено основних конкурентів. 2. Встановлено власні конкурентні переваги. 3. Визначено корисні та унікальні властивості власного продукту, технологію його виготовлення, а також складено ланцюг доданої вартості продукту (постачальники, посередники, аутсорсери). 4. Визначено ключові питання щодо захисту продукту (технології) як об'єкта інтелектуальної власності, необхідність та вартість патентування, сертифікування тощо. 5. Підготовлено відповідні слайди.
Тиждень 4			
16.11.2021	2	Тренінг 3. «Презентування технічних характеристик продукту, визначення його конкурентних переваг та захист інтелектуальної власності. Аналіз конкурентів»	
18.11.2021	2	Індивідуальна робота з командами	
19.11.2021	2	Індивідуальна робота з командами	1. Визначено перспективні канали просування продукту. 2. Гіпотеза щодо моделі монетизації продукту. 3. Складено трекшн-карту проекту. 4. Підготовлені відповідні слайди. 5. Сертифікат участі від німецьких партнерів
Тиждень 5			
22.11.2021	2	Тренінг 4.«Канали просування продукту та моделі монетизації. Трекшн карта»	
23.11.2021	8	Завершення міжнародного двоетапного цифрового воркшопу «Youridea’sjourney” : Етап 2. Theinnovationprocess від Young Entrepreneurs in Science разом із University of Regensburg (Німеччина) та іншими німецькими університетами, (онлайн)	
26.11.2021	4	Індивідуальна робота з командами	1. Розраховано перспективні обсяги продажів та прибуток.Оцінено майбутні грошові потоки (CashFlow). 2. Визначено необхідний обсяг інвестицій та етапи їх залучення. 3. Підготовлено відповідні слайди.
Тиждень 6			
30.11.2021	2	Тренінг 5. Фінансові показники стартапу та метрики»	
02.12.2021	2	Індивідуальна робота з командами	
03.12.2021	2	Індивідуальна робота з командами	1. Підготовлено текст доповіді, яка відповідає стандартам пітч-презентацій. 2. Підготовлено відповіді на ключові питання із сесії Q&A. 3. Сформовано кінцеву презентацію.
Тиждень 7			
07.12.2021	2	Тренінг 6. «Підготовка доповіді на пітч-презентацію. Особливості сесії Q&A»	
09.12.2021	2	Індивідуальна робота з командами	
10.12.2021	3	Підсумкові звіти із пітч-презентацією	Підготовлена доповідь та пітч-презентація.
Разом	54		

			<i>Сертифікат про участь у програмі та підвищення кваліфікації в обсязі 54 годин.</i>
--	--	--	---

III. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Після прослуховування курсу слухачі будуть **знати:**

- роль та місце процесу підготовки пітч-презентацій у бізнес-процесах академічного стартап-проекту;
- типи пітч-презентацій для різних аудиторій та цілей;
- стандартні та нестандартні вимоги до змісту пітч-презентацій;
- прийоми та способи деталізації інформації під час пітч-доповідей;
- прийоми та принципи формування відповідей та поведінки під час сесії Q&A від інвесторів / партнерів / грантодавців;
- основні помилки при підготовці пітч-презентацій, доповідей та сесії Q&A;

уміти:

- узагальнювати, організовувати та виокремлювати найголовнішу інформацію на слайді;
- представляти назву, логотип, слоган та команду проекту академічного стартапу;
- складати карту позиціонування продукту, формувати ціннісну пропозицію та конкурентні переваги свого продукту;
- графічними та текстовими засобами описувати суть концепції продукту (прототипу, MVP, proof-of-concept (POC)), його техніко-технологічні характеристики, способи захисту інтелектуальної власності;
- графічними та текстовими засобами представляти фінансові показники проекту (доходи, витрати, прибуток, грошові потоки);
- презентувати проект на пітч-заходах;

володіти:

- навичками креативного мислення;
- прийомами та засобами створення назви, логотипу, слогану проекту академічного стартапу;

- навичками публічного виступу;
- навичками структурування презентації для конкретної цільової аудиторії;
- навичками створення портрету споживача інноваційного продукту та ідентифікації цільового сегменту, визначення ціннісної пропозиції та обсягу ринку;
- навичками чіткої репрезентації бізнес-моделі;
- навичками оцінки фінансових показників та метрик академічного стартапу для різних бізнес-моделей;
- навичками екологічної та лаконічної візуалізації інформації.

Головним результатом інкубаційної програми буде підготовлена пітч-презентація із доповіддю по проекту.

Додатковим результатом є розвиток цифрових навичок та компетентностей у вчених.

IV. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ / ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ СЛУХАЧАМИ

Поточний контроль проходження кожного із 7-ти етапів курсу навчання передбачає щотижневі консультації та звіти команд перед викладачем у вигляді підготовлених презентаційних матеріалів у вигляді слайдів та частин доповіді, результатів аналітичного опрацювання статистичної інформації на електронних носіях та у паперовому вигляді. Детальніше зміст презентаційних матеріалів для кожного етапу подано в розділі III «Тематичний та календарний план» (див. таблицю, стовпчик «Очікуваний результат»).

Підсумковий контроль включає представлення пітч-презентації та доповіді на останньому занятті, отримання рекомендацій щодо їх поліпшення та усунення зауважень.

V. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОХОДЖЕННЯ ПРОГРАМИ СЛУХАЧАМИ

Для оцінювання результатів проходження програми слухачами протягом всього періоду навчання (19.10.2021 – 10.12.2021) використовуватиметься мапа прогресу команд (табл.):

Таблиця. Мапа прогресу команд (зразок)

Назва команди: _____

Етап	Тренінг	Консультація 1	Консультація 2	Підготовлені слайди	Підготовлена частина доповіді
Тиждень 1	+	+	+	+	...
Тиждень 2	+	...			
Тиждень 3					
Тиждень 4					
Тиждень 5					
Тиждень 6					
Підсумкова пітч-презентація	Кількість отриманих балів за пітч-презентацію від викладачів (10-бальна шкала)				

Критеріями підсумкової оцінки пітч-презентацій виступають:

- дотримання таймінгу – 2 бали;
- оформлення слайдів – 3 бали;
- зміст викладеної інформації, її відповідність вимогам – 3 бали;
- якість та повнота відповідей на запитання експертів – 2 бали.

VI. НЕОБХІДНІ ПОЧАТКОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ТА ЗНАННЯ ДЛЯ СЛУХАЧІВ

1. Оперування базовими поняттями економіки, менеджменту та управління проектами.

2. Володіння інформаційними технологіями для розроблення презентацій (MS PowerPoint, MS Excel, MS Word, альтернативно: Apple Keynote, LibreOffice Impress, Google Slides, Prezi тощо) та технічними засобами їх демонстрації.

3. Наявність ідей та розробок в своєму предметному полі діяльності.

4. Наявність компетенцій:

- мовно-комунікативних (вміння доносити інформацію та здійснювати спрощене представлення комплексних явищ і процесів, формувати інтонаційно-емоційне забарвлення викладення інформації під час доповіді, вміння слухати та чітко відповідати на поставлені запитання; критичні мислення та судження) – **середній рівень**;
- цифрових (використання комп'ютерної та іншої техніки, програмного забезпечення, онлайн-сервісів для підготовки пітч-презентації, здійснення онлайн-пошуку у браузерях) – **базовий рівень**;
- експериментальних (вміння планувати діяльність, спостерігати явища, вимірювати статистичні величини економічного, техніко-фізичного, соціального характеру; уміння опрацьовувати та інтерпретувати результати експерименту) – **середній рівень**;
- дослідницьких (володіння методологією та методами наукового дослідження, ініціативність, здатність висувати та тестувати гіпотези, здійснення проблемного пошуку, застосування теоретичних знань у практичній площині) – **середній рівень**;
- професійних (у предметному полі діяльності) – **високий рівень**;
- функціональних (робота із зростаючими потоками інформації, навчання) – **високий рівень**;
- мотиваційних (визначення власних цілей, формування стійких інтересів до реалізації проекту, наявність первісних умінь для творчого розв'язання завдань, саморегуляція власних дій) – **високий рівень**;
- соціальних (здатність до співробітництва, етика ділового спілкування, відповідальність за прийняті зобов'язання) – **високий рівень**.

ВІІ. ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999.
2. Гудкова А. Питчинг. Как представить и продать свою идею. Alpina Digital. 2020. 355 с.
3. Как разработать стратегию: Практические рекомендации по созданию реально работающих стратегий: Пер.с англ. / С.Левицки. Д.: Баланс-Клуб, 2004. 328 с.
4. Каптерев А. Мастерство презентаций. Как создавать презентации, которые могут изменить мир. М: Манн, Иванов и Фербер, 2019. 336 с.
5. Маркетинг со скоростью мысли: Пер. с англ./ А. Сливотски, Д. Моррисон. М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. 448с.
6. Моловач М.И. Искусство презентаций и ведения переговоров. М.: Сварог и К., 2020. 248 с.
7. Мур Дж. Преодоление пропасти. Как вывести технологический продукт на массовый рынок. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 336 с.
8. Нафлик К. Н. Данные: визуализируй, Расскажи, используй. 2020. 288 с.
9. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. М.: Альпина Паблишинг, 2012. 288 с.
10. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. М.: Международные отношения, 1993.
11. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им: Пер.с англ. / Э.Нили, К.Адамс, М.Кеннерли. Д.: Баланс-Клуб, 2003. 400с.
12. Рейнолдс Г. Искусство презентаций: идеи для создания и проведения выдающихся презентаций. М.: Диалектика, 2014. 320 с.
13. Рис Э. Бизнес с нуля Lean Startup. К: Альпіна-паблішер. 2020. 255 с.

14. Сливоцький А. Міграція капіталу: Як у замислах на кілька кроків випередити своїх конкурентів: Пер. з англ. К.: Унів. Вид-во “Пульсари”, 2001. 296 с.