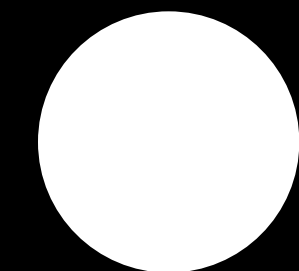
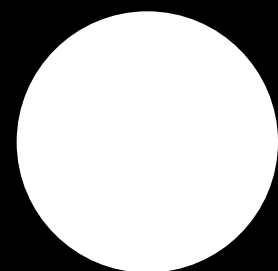




Акселератор {ТЕСНЕХРОРТ}

Помогаем технологическим компаниям выйти на международные рынки и масштабировать бизнес. Вместе с [МФТИ](#).



АКСЕЛЕРАТОР

ФИЗТЕХ



Эта программа для быстрого старта высокотехнологичных компаний, которые хотят развиваться и продавать за рубежом.

ДЛЯ КОГО ПРОГРАММА TECHEXPORT

- Предприниматели, собственники бизнеса, предприятия
- Топ-менеджеры/наемные руководители в компании, отвечающие за развитие международного бизнеса

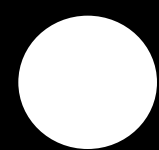
Ваши амбиции выходят за пределы российского рынка и СНГ, вы ищете возможности для масштабирования

Ваш опыт экспорта сопровождался неуправляемыми расходами, вы хотите построить инвест-модель экспорта

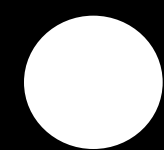
У вас есть точечные продажи на международных рынках, вы хотите выйти на стабильный объем экспорта

Основными партнерами являются корпорации и вы бы хотели научиться выходить на c-level управленцев зарубежом

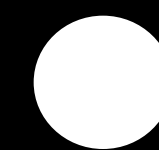
В результате



Подготовка **продукта** для
экспорта



Отбор и оценка наиболее
перспективных целевых
рынков



Индивидуальный
перечень потенциальных
зарубежных покупателей

5 экспертных касаний

- Международные технологические партнеры «ФизТех»
- Менторы, предприниматели и топ команды международных компаний и фондов
- Эксперты программы по развитию компетенций b2b продаж
- Инвесторы, заинтересованные в международных проектах
- Консультанты по всему циклу экспортной сделки

Календарь акселератора

TechExport

Отбор
участников
Май - Август

Модуль 1

8 - 12 сентября

Модуль 2

6 - 10 октября

Модуль 3

10 - 14 ноября

Модуль 4

1 - 4 декабря

Финал
Инвест-борд
4 декабря

Индивидуальные консультации с международными экспортерами и менторами;

Межмодульные задания, тренинги и домашняя работа

Формат

Локация обучения в
центре Москвы в
особняке Физтеха
(Климентовский пер.)

В финале модулей каждый
участник проходит экспертизу
проданной работы

Возможность субсидии:
Москва и др. регионы

4 очных модуля, по 4-5 дней
интенсива с перерывом - 4 недели.

До 50 участников

1 модуль, 5 дней очно

Высокотехнологичный продукт для международного рынка

Цель модуля
Определение рыночного потенциала имеющейся технологии

Основные темы

- Ситуация на рынке высоких технологий, основные направления развития технологий в России и Море (инвестиции в высокотех и патентный анализ)
- Особенности развития территорий БРИКС
- Особенности проектирования и реализации экспортного проекта - этапы проекта
- Анализ экспортных ограничений и compliance (Санкционные риски, ограничения на передачу технологий)
- Юридические барьеры для high-tech экспорта
- Интеллектуальная собственность (IP) на глобальных рынках;
- Патентная защита в разных странах.

Результаты

- Определение состава и целей участников экспортной команды
- Питч перед технологическими партнерам

2 модуль, 5 дней очно

Международный рынок

Цель модуля
Определение рынка для экспортного проекта (целевые сегменты)

Основные темы

- Как проводить кастдев в разных культурах?
- Особенности B2B-продаж сложных технологических решений
- Построение матрицы стейкхолдеров (внутри компании и во внешнем контуре)
- Выход на ключевых лиц (LinkedIn-анализ, сети контактов).
 - Формирование ROI-модели под клиента
 - Анализ и сегментация клиентов
 - Методы сбора данных для сегментации (открытые источники, AB тесты)
 - Профилирование клиентов и поиск контактов
 - Формирование ТЗ на доработку продукта

Результаты

- Определение состава и целей участников экспортной команды
- Питч перед технологическими партнерам

3 модуль, 5 дней очно

Международные партнеры и клиенты

Цель модуля
Определение рыночного потенциала имеющейся технологии

Основные темы

- Подходы к выбору модели экспорта
- Пилотные проекты в высокотехе: юридические и финансовые риски
- Как структурировать пилот без потери IP (NDA, escrow-аккаунты).
- Кто несет затраты на пилот (50/50, гранты, предоплата)?
- Типовой меморандум о пилотном проекте
- «Скользкие» пункты по IP, гарантиям, штрафам.
- Инструменты account-based marketing (ABM) для B2B сегмента
- Образец презентации для инвесторов
- Расчет основных показателей для разговора с инвестором про экспорт.
- Тактики ухода от конфронтации и выхода на win-win в переговорах

Результаты

- Проведение 5ти переговоров
- Формирование партнерского меморандума

4 модуль, 4 дня очно

Ресурсная карта запуска экспорта в высокотехе

Цель модуля
Решение об инвестициях в проект экспорта

Основные темы

- Скрытые риски экспорта высокотехе
- Кибербезопасность
 - Как реагировать на рейдерские захваты технологий
 - Резервные цепочки поставок
 - Привлечение нестандартного финансирования (Гранты на экспорт и тд)
 - План отката если рынок не сработал? Как минимизировать потери?
 - Презентация для стейкхолдеров принимающих решение по инвестициям

Результаты

- Определение состава и целей участников экспортной команды
- Питч перед технологическими партнерам

Профиль компаний **участников**

Профиль компаний

Deep Tech компания

Разрабатывает продукты на основе науки или НИОКР, способные привести к парадигмальным сдвигам на рынке
Автономные транспортные средства, новые материалы, 3D-печать, передовая робототехника и биотехнологии (например, геновая инженерия, нейротехнологии, биопечать)

Tech компания

Разрабатывает продукты на основе бизнес-модели, улучшения сервисов или использования стандартных технологий
Интернет, финтех, мобильные и e-commerce практики

Новые рынки, прим.

- Умные фабрики
- Чистая энергетика
- Предиктивный ремонт и оборудование как услуга

SNDGLOBAL — deep tech компания, разрабатывающая инновационные материалы и решения для электронной промышленности, такие как SmartFoil

<https://sndgroup.ru/eng>

ZOLAR — мобильное приложение для индивидуального подбора и покупки солнечных панелей (CleanTech + e-commerce)

<https://zolar.com/>

Традиционные рынки, прим.

- Добыча полезных ископаемых
- Нефтегаз
- Производство тяжёлого оборудования
- Строительство

MIGHTY BUILDINGS — предлагает устойчивые, эстетичные и прочные решения для строительной отрасли за счёт инноваций в материалах и производственных технологиях

<https://www.mightybuildings.com/about-us>

TACTISE — разрабатывает и внедряет инновации в области охраны труда и промышленной безопасности на основе ИТ и консалтинга по HSE

<https://tactise.com/>

Уникальность программы

- Возможность привлечения smart-money от инвестиционных фондов физтеха для рывка в международное пространство
- Экспертиза ведущих научно-технологических институтов РФ для оценки технологической зрелости и повышения глобальной конкурентоспособности вашего продукта
- Возможность презентации экспортного проекта перед бордом выпускников Физтеха, предпринимателей и инвесторов, заинтересованных в международных проектах
- Проработанная система международных партнеров, заинтересованных в технологических решениях из РФ
- Индивидуальный подбор потенциальных зарубежных покупателей

Кто может стать участником акселератора?

- Компании, принадлежащие к высокотехнологичным отраслям, либо выпускающие высокотехнологичную продукцию или услуги
- Годовая выручка от 70 млн рублей
- Продукт уже представлен на внутреннем рынке

Как стать участником программы?

- Заполнить анкету
- Принять участие в собеседовании с менеджером программы или в очной презентации в регионе
- Заключить договор на участие в акселераторе и получить грант в центре поддержки экспорта вашего региона (мы поможем)

Стоимость участия в программе

1
участник

1,14 млн ₽

Возможно
софинансирование до 80%

2
участника

1,5 млн ₽

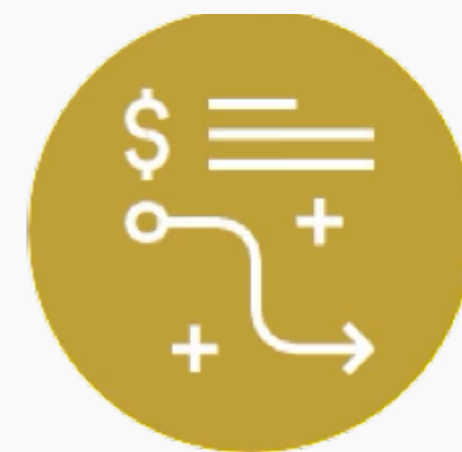
Возможно
софинансирование до 60%

Указана стоимость за всех
участников

*Софинансирование возможно для компаний из Москвы и других регионов, подробности уточняйте у консультанта

ОРГАНИ ЗАТОР

 МФТИ



Объем НИОКР на 1 НПР, млн руб.

| | | | |
|------------|------|------------|---------|
| 6,7 | МФТИ | 8,2 | Сколтех |
| | | 4,6 | МИСиС |

Основные направления научно-практических исследований

- Искусственный интеллект;
- Новые материалы;
- Климатическое моделирование;
- Биомедицина;
- Компьютерные и цифровые технологии;
- Телекоммуникации;
- Радиотехника;
- Автономная энергетика;
- Аэрокосмос и квантовые технологии;
- Электрохимия и накопители энергии.

Получить консультацию



Дженнет Марленова
+7 905 738-28-62

