

Что ищет «Сколково»?

На примере победителя трека «информационные технологии» первого этапа Startup Tour-2016 разбираем составляющие потенциально успешного стартапа.

Фонд «Сколково» путешествует по городам России и выбирает инновационные проекты, достойные попасть на конференцию Startup Village, которая пройдет 2-3 июня на территории инновационного центра «Сколково». Первый этап Startup Tour-2016 состоялся в Иркутске 1-2 февраля.

Конкурсы проходят по пяти направлениям, «трекам»: информационные технологии, энергетика и энергоэффективность, промышленные технологии и материалы, биотехнологии в сельском хозяйстве и промышленности, биологические и медицинские технологии.



Smartbabr побывал на конкурсе стартапов в треке «информационные технологии», где победил проект выпускника ИРНИТУ Дмитрия Киргина – «Программно-аппаратный комплекс по определению расстояния до прорывов в трубопроводах».

О том, почему первое место занял именно этот проект, изданию рассказал судья конкурса.

Павел Новиков
Руководитель направлений Cloud, FinTech и EdTech Фонда
«Сколково»

Было несколько аспектов, на которые мы, как судьи, должны были обратить внимание.

Во-первых, должен быть продукт, значение которого было бы понятно нам, а значит, и потенциальным инвесторам. В случае с победителем в направлении «информационные технологии» значение продукта очевидно: в каждом городе, в каждом дворе есть трубы, которые раз в год, – дай бог чтобы реже, – протекают. Этих труб тысячи километров.

Во-вторых, бизнес-модель. Победители не продают устройства и сервис, а осуществляют мониторинг по ситуации. Это интересно, это можно дополнять и развивать.

В-третьих, технологическая новизна – самый важный момент для любого резидента Фонда «Сколково». Они научились с помощью математической модели определять точное место протечки.

Благодаря их разработке с минимальными усилиями и тратами можно выяснить, в каком месте вытекает вода:



не нужно раскапывать землю вокруг сотен метров трубы, достаточно сопоставить данные исследований с картой труб и подобраться к конкретному участку. Изящный способ, к тому же проверенный: уже готов прототип мониторингового комплекса, действие которого протестировано в лаборатории.

По совокупному набору характеристик, – помимо перечисленных стоит отметить еще и хорошую команду, умение просто доносить смысл своей работы, – мы сочли этот проект наиболее зрелым, потенциально успешным на рынке.

Сложно быть лучшим в чем-то глобальном, большом. Стремление сделать сервис для многих и о многом – это плохая история, чаще всего неработающая. Быстро можно стать профессионалом в узком сегменте. В широком тяжело.

Эта команда в своем сегменте вполне может занять место в десятке первых. Потому что они сфокусированы на решение конкретной проблемы, которая приносит миллиарды убытков. Своей разработкой они помогут стране сэкономить деньги.

Проекты, не вошедшие в тройку лучших, оказались за бортом по многим причинам. Большая часть из увиденных нами презентаций содержит потенциально успешные идеи, но им не достает одного или нескольких ключевых компонентов.

Что нам нужно? Конкурентная технология, понятный рынок, команда, более-менее сформированная модель коммерциализации.

Предприниматель, рассчитывающий на инвестиции и успех своего продукта, должен понимать кому он будет его продавать и за сколько. Мы не можем верить человеку, который два года что-то разрабатывал, но ни разу не общался с клиентом. Технология может казаться хорошей, но если нет подтверждения рынка, ничего не выйдет.

Когда участник рассказывает: у нас есть прибор, уже есть выручка, стоит это столько, продавать будем тому-то – складывается пазл. Не нужно выдумывать никаких сложных, удивительных вещей, но стоит поработать над докладом перед экспертами.

Я бы отметил, что в целом качество презентаций было очень низким. И дело не в картинках, а в неумении преподносить информацию. Докладчикам надо формировать презентационные навыки.

Совет: обязательно участвуйте в менторской сессии. Это своего рода репетиция презентации проекта. Несколько экспертов слушают докладчика и указывают на ключевые ошибки в презентации.

Кто-то из участников сказал: «мы не успели подготовить презентацию». Не успели, значит – мимо. Клиент не будет за вас придумывать маркетинговые материалы. Если вы сейчас за понятные призы не можете оформить продукт, то нет никакой гарантии, что вы сделаете это за деньги.

В Иркутске названы победители первого этапа Startup Tour

Евгений Семенов: Фонд «Сколково» – друг инноваций Иркутска

Автор: Виктория Федосеевко © SmartBabr НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ, ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 👁 3267
08.02.2016, 13:35 🔄 10

URL: <https://babr24.com/?ADE=270470> Bytes: 5033 / 4510 Версия для печати Скачать PDF

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com



Автор текста: **Виктория Федосеенко**, журналист.

На сайте опубликовано **1274** текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krsyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)