

В Е К Т О Р



«УПАКОВКА» ПРОЕКТНЫХ ИДЕЙ

Андрей Батрименко

Директор Центра развития новых
продуктов

АНО «КСА» (Академия Ростеха)

ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ ПРОГРАММЫ

« Президент РФ В.В. Путин поставил задачу довести к 2030 году долю гражданской продукции до 50% от общего объема производства российского ОПК

«Создание высокотехнологичных «умных» продуктов - наша ключевая задача. Для того, чтобы сделать технологический рывок мы должны уделять особое внимание развитию новых компетенций в различных областях, сопутствующих производству гражданской продукции - уметь исследовать рынки, управлять проектами, разбираться в маркетинговых инструментах».

*Сергей Чемезов,
генеральный директор Государственной корпорации
«Ростех»*



Ростех



ВЕКТОР

Это программа развития внутренних предпринимателей.

Комплексная программа по выявлению и обучению технологических лидеров, которая направлена на повышение компетенций сотрудников Корпорации, необходимых для развития высокотехнологичной продукции в гражданских направлениях.

Программа выстраивается не по традиционной модели поиска «перспективных» проектов, а вокруг конкретных высокопотенциальных сотрудников с проектными идеями.

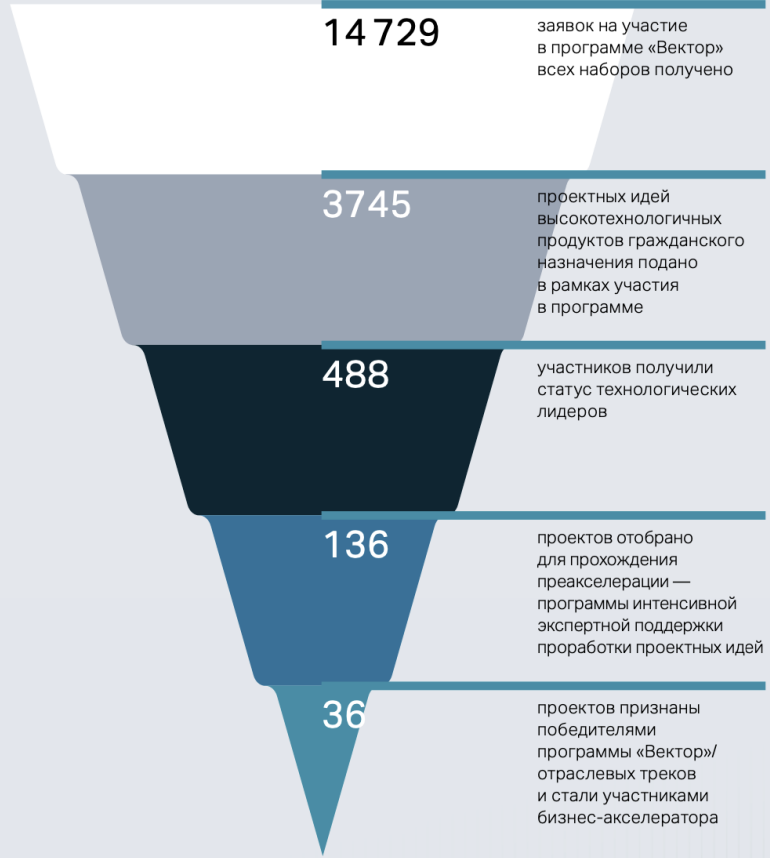


ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОГРАММЫ 2018-2023

ВОРОНКА ПРОЕКТОВ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРА

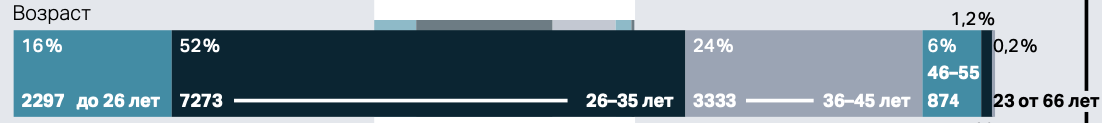
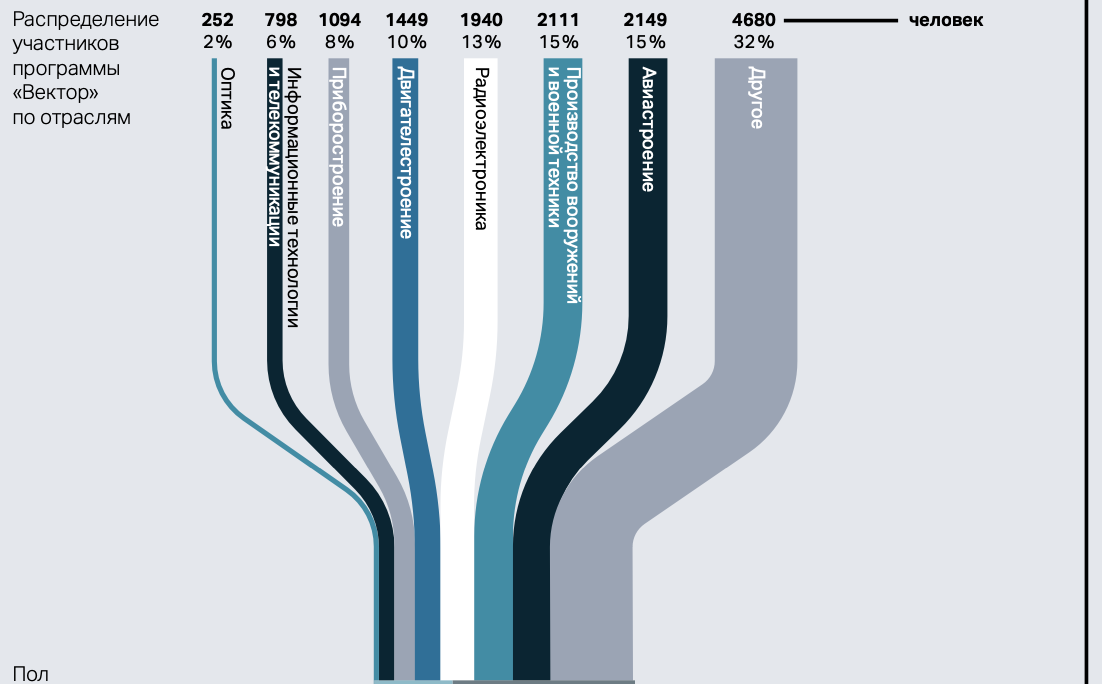
Воронку корпоративного бизнес-акселератора составляют, главным образом, проекты участников программы «Вектор», а также других программ Академии Роста.

За период с 2018 по 2022 гг. (4 набора программы «Вектор»)



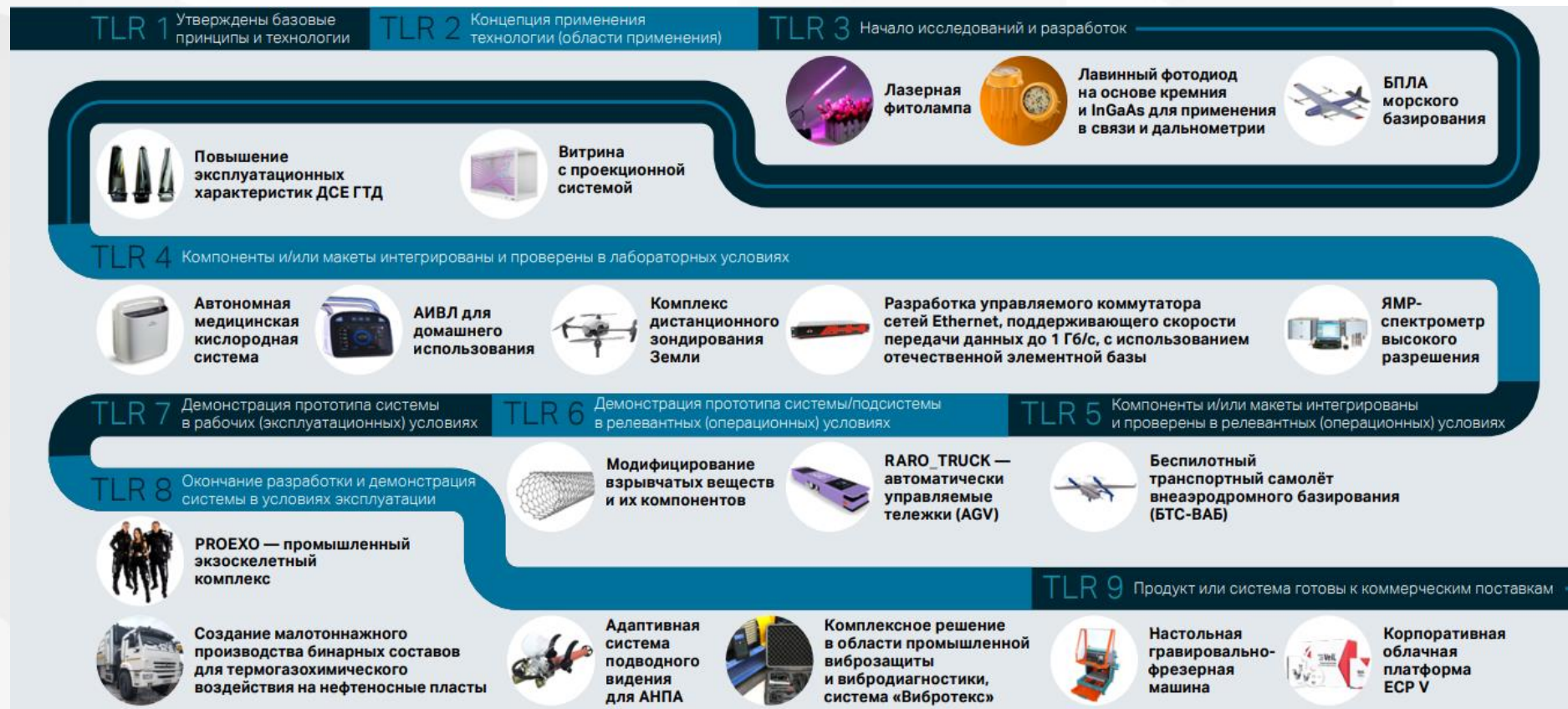
ПОРТРЕТ УЧАСТНИКА ПРОГРАММЫ «ВЕКТОР»

Распределение участников программы «Вектор» по отраслям



TRL ПРОЕКТОВ БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРА

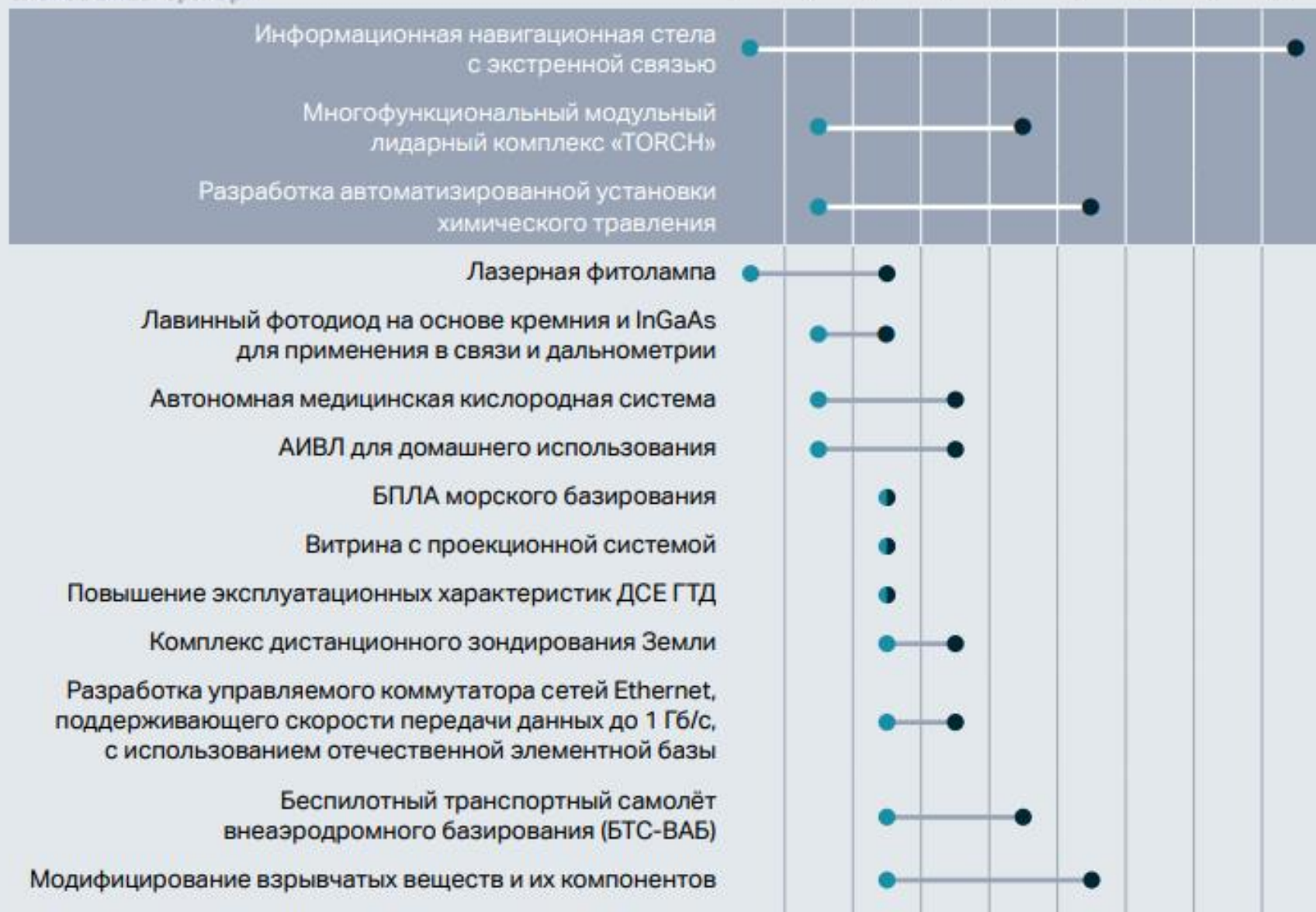
Одна из целей бизнес-акселератора - помогать проектам с максимальной скоростью продвигаться по уровням технологической готовности (TRL).



→

Проекты 1-го набора,
завершившие прохождение
корпоративного
бизнес-акселератора

TLR 1
TLR 2
TLR 3
TLR 4
TLR 5
TLR 6
TLR 7
TLR 8
TLR 9



ЭТАПЫ ПРОГРАММЫ 2022-2023

ЭТАП 1 - Сбор заявок, диагностика участников и заполнение проектов

Август-Октябрь

- Подача заявок на участие в программе через платформу «Вектор»
- Тестирование числовых способностей
- Тестирование вербальных способностей
- Диагностика стремления к достижениям
- Диагностика лидерского потенциала
- Заполнение проектной заявки через онлайн-инструмент Wizard
- Верификация пользователей и проверка трудоустройства

ЭТАП 3 - Ассесмент и питчи

Ноябрь - Декабрь

- Прохождение Центра диагностики компетенций
- Защита проектов перед экспертным жюри
- Присвоение статуса Технологических лидеров - ТОП 100
- Отбор участников по квоте следующего этапа ТОП - 30
- Информирование участников о результатах этапа



ЭТАП 5 - Финал

Май

Финал программы, где лучшие проекты претендуют на участие в бизнес-акселераторе Корпорации и получение финансирования на реализацию проектов

АВГУСТ

СЕНТЯБРЬ

ОКТАБРЬ

НОЯБРЬ

ДЕКАБРЬ

ЯНВАРЬ

ФЕВРАЛЬ

МАРТ

АПРЕЛЬ

МАЙ

ЭТАП 2 - Заочная экспертиза проектов и формирование рейтинга

Ноябрь

- Подача заявок на участие в программе через платформу «Вектор»
- Тестирование числовых способностей
- Тестирование вербальных способностей

ЭТАП 4 - Преакселерация

Январь - Апрель

- Экспертное сопровождение проработки и развития проектов
- Подготовка к финалу программы

→ Из чего состоит Вектор?

1

ДИАГНОСТИКА И ЛИЧНОСТНОЕ РАЗВИТИЕ

4 диагностических инструмента + Центр диагностики компетенций

2

ОБУЧЕНИЕ

онлайн-курс и обучающие тренажеры, позволяющие проработать идею и заполнить проектную заявку

3

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТОВ

преакселерация - 3 месяца экспертной поддержки развития проектов

→ Диагностика

Диагностика позволяет раскрыть потенциал сотрудников – выявить сильные стороны, а также факторы, сдерживающие профессиональное развитие.

ТЕСТИРОВАНИЕ СПОСОБНОСТЕЙ

Участники проходят два вида тестов:

- тест вербальных способностей
- тест числовых способностей

ДИАГНОСТИКА ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ

Участники проходят два опросника:

- «Профиль РТ» - диагностика лидерского потенциала
- «РТ Достижения» - диагностика стремлений к достижениям, определение факторов, которые оказывают наибольшее влияние на вовлеченность сотрудника в существующих условиях

ДИАГНОСТИКА КОМПЕТЕНЦИЙ

Участники проходят Центр диагностики компетенций:

- оценка поведения участников в специальных упражнениях
- развивающая обратная связь о компетенциях для участников этапа преакселерации

Обучение

Инструмент заполнения проектных заявок Wizard

- минимум «воды» - только самая полезная информация, которую можно сразу же применить на практике
- разные форматы подачи контента
- на выходе - проработанная проектная заявка и знания, которые можно применить при разработке любого продукта

Обучающие онлайн-тренажеры

- тренажер по проблемным интервью
- тренажер по анализу рынка
- тренажер по подготовке презентаций для защиты проектов

Wizard Бектоп 5.0

В ПРОВЕРЬ СЕБЯ

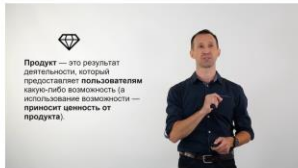
Что происходит на стадии «Поиск клиентов»?

- Проведено не менее 10 продаж продукта/услуг
- В результате интервью подтверждена проблема. Инвесторы вкладывают деньги в проект.
- Созданный концепт продукта решает проблему.

Что происходит на стадии «Верификация клиентов»?

- На созданный продукт возник устойчивый рынок.
- Проект выходит на биржу с целью продажи акций.
- Начинается процесс продажи долей компании.
- Этап анализа рынка и конкурентов успешно пройден.

Сопроводительное видео Давида Валюткина:



Опишите суть предлагаемого вами решения (ваши образцы будут решены проблемы (или проблемы) потребителей, а также ключевые, только-экономические преимущества решения для потребителей).

Суть предлагаемого решения:

Сопроводительное видео:

Проблемное интервью

Страница №8 из 56

ТРЕНАЖЕР ПРОБЛЕМНОГО ИНТЕРВЬЮ


НАВЕРНЯКА ВЫ УЖЕ СФОРМИРОВАЛИ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОБЛЕМНОГО ИНТЕРВЬЮ. Прочитайте утверждение и ответьте «Верно» или «Неверно».

Утверждение: проблемное интервью предполагает развернутые ответы на вопросы.

ВЕРНО НЕВЕРНО

НАЗНАКИ

- Идентификация - Постановка Гипотезы.
- Акцион - Действия по ее реализации.
- Данные - Сбор данных о качестве работы гипотезы.
- Итоги - Выводы о результате работы гипотезы, могут включать некоторые следующие гипотезы.



Общий алгоритм работы с гипотезами:

- Выдвижение гипотезы и выбор лучшей (выход из банальности)
- Проведение эксперимента / тестирование / проверка гипотезы
- Сбор данных
- Анализ данных, качественное выведение, валидация результатов
- Планирование новых экспериментов / корректировка гипотезы / изменение решений



БЛОКИ ОБУЧЕНИЯ

- ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ
- ПРОДУКТ
- РЫНОК И КОНКУРЕНТЫ
- ТЕХНОЛОГИЯ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ
- ФИНАНСЫ И РИСКИ
- КОМАНДА ПРОЕКТА

ПАСПОРТ ПРОЕКТА

- Технологическое направление
- Текущая стадия развития продукта
- Потенциал импортозамещения
- Целевая аудитория
- Проблематика клиентов
- Подтверждение проблемы целевой аудитории
- Суть предлагаемого решения
- Статус подтверждения востребованности продукта
- Рынок. Потенциальный и достижимый объем рынка
- Целевые географические рынки для вашего продукта
- Основные тенденции на внутреннего и глобального рынка
- Сравнение с ключевыми конкурентами и аналогами
- Конкурентное преимущество решения
- Уровень технологической готовности
- Научно-техническая новизна
- Команда проекта
- Реестр заинтересованных сторон
- Расчет себестоимости предлагаемого решения
- Прогноз продаж
- Расчет NPV
- Текущий статус жизненного цикла продукта
- Ключевые риски

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

АКУСТИЧЕСКАЯ НАВИГАЦИОННАЯ СИСТЕМА



ДАТА СОЗДАНИЯ: 27.10.2022 14:34

1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРОЕКТЕ

Полное наименование проекта
Акустическая навигационная система
"Акубис: БПЛА"
"АкуБИНС Выстрел"

Наименование холдинговой компании / организации прямого управления
АО "Концерн Радиоэлектронные технологии"

Предприятие
АО "Интегральные технологии "Технокомплекс"

Технологическое направление
2.13. БПЛА и авиационные системы

Текущая стадия развития продукта
Прототип

Статус в ГК "Ростех"
Не включен в Инвестиционную программу и Программу деятельности Корпорации

Потенциал импортозамещения
- Acoustic Drone Detection System Discover Squarehead Technology;
- BSP/UAUV Detection system Squarehead Technology;
- ELVIRA® Radar Combined with Acoustic Detection Robinradar;
- OptiNav Drone Detection and Tracking System OPTINAV;
- DroneShield anti-drone;
- Acoustic UAV Detection System Transvaro Elektron;
- Alefien Sen. Tic;
- gunshot detection system shotpotter;
- The Guardian Indoor Active Shooter Detection System Shooter Detection System.

Код ТН ВЭД
Код 2703 00 000 0

2. ПРОДУКТ

Целевая аудитория
Охранные предприятия, службы обеспечения безопасности объектов производства и инфраструктуры:
аэропорты, охранные холдинги, предприятия легкой и тяжелой промышленности, ВПК,

→ Развитие проектов

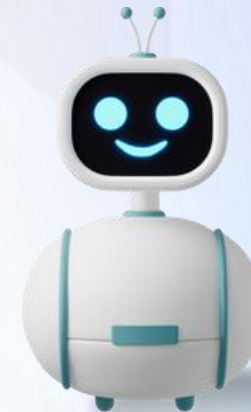
ПРЕАКСЕЛЕРАЦИЯ - программа экспертной поддержки развития проектных идей

ЦЕЛЬ: упаковка идей и подготовка к финалу программы - итоговому заседанию Комиссии бизнес-акселератора

Формирование и проверка гипотез о проблеме, продукте, рынке, конкурентном преимуществе, бизнес-модели

Сбор подтверждений с рынка (письма заинтересованности, договоры о намерениях/продаже)

Доработка проектной заявки, качественная подготовка документов для финала программы



БЕСПИЛОТНЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ САМОЛЁТ ВНЕАЭРОДРОМНОГО БАЗИРОВАНИЯ (БТС-ВАБ) ПАО «ОАК»

Продукт: (БТС-ВАБ), который обеспечит доставку грузов между городами, регионами, а также в труднодоступные населённые пункты и нефтяные месторождения с уменьшением себестоимости доставки грузов

Проект проходит акселерационную программу.



- Набор бизнес-акселератора - 3
- Уровень технологической готовности - TRL 5
- Этап участия в бизнес-акселераторе - 3-й квартал реализации



Текущий этап:

Проект находится на уровне TRL 5 — отдельные компоненты протестированы в релевантных (операционных) условиях: электродвигатели, аккумуляторные батареи, система управления. В настоящий момент в производстве находится полноразмерный демонстратор, который в 2023 году должен выполнить вертикальный взлёт и посадку

Работа в рамках бизнес-акселератора:

- Взаимодействие с потенциальными клиентами и заинтересованными компаниями с целью формирования и уточнения требований к продукту:
- Формирование облика и компоновка летательного аппарата

Достижения:

- Заключены соглашения о проведении пилотной эксплуатации демонстратора
- Ведется проработка возможности привлечения частных инвестиций на дальнейшую разработку после прохождения бизнес-акселератора

Пример использования customer development



РАХИМЬЯНОВА ВИКТОРИЯ
АО «ПО «УОМЗ», АО ШВАБЕ



АИВЛ с интегрированным монитором и тачскрином, отвечающий эргономичности (малая масса и габариты, бесшумность) с набором опций: Пульсоксиметр, датчик CO₂, линии тренда



Дизайн изделия

Сенсорный экран с датчиком поворота позволяет использовать устройство в двух положениях:

ВЕРТИКАЛЬНО

- Размещение на высоких поверхностях
- Использование в режиме мониторинга в больнице и при транспортировке

ГОРИЗОНТАЛЬНО

- Установка на тумбе и низких поверхностях



Стадия Customer Validation на практике



СКОКОВ МАКСИМ
ПАО«Интеллтех», АО ОПК



Промышленный многофункциональный модульный экзоскелетный комплекс для многократного (в 2 и более раз) повышения производительности работника занятого физическим трудом

Стадия Customer Validation на практике

Proexo

Простой способ помочь,
покупая на Маркете. [Подробнее](#)



Другие средства индивидуальной...



Средства индивидуальной...



Средства индивидуальной...



Ортопедические корсеты и...

Большая закупка

Цена ▾

Можно в сплит

Сортировка ↓↑



Цена, ₽

от 9 900

до 82 800

Можно в сплит

Производитель

BAS

Скидки и акции

кешбэк баллами Плюса

скидки

промокоды

Со склада Яндекса 📍

С доставкой Яндекса 🚚



Экзоскелет ProEXO комплектация Ultra

цвет товара: черный
ширина: 40 см
вес: 0.85 кг

9 900 ₽ ~~10 422 ₽~~ -5%

2475₽×4 платежа в сплит

Ещё -10% по промокоду

👤 198

Доставка Яндексса

В корзину



Экзоскелет ProEXO комплектация BAS

цвет товара: серый
ширина: 40 см
вес: 0.85 кг

51 300 ₽ ~~54 000 ₽~~ -5%

от 2679₽×24

Ещё -10% по промокоду

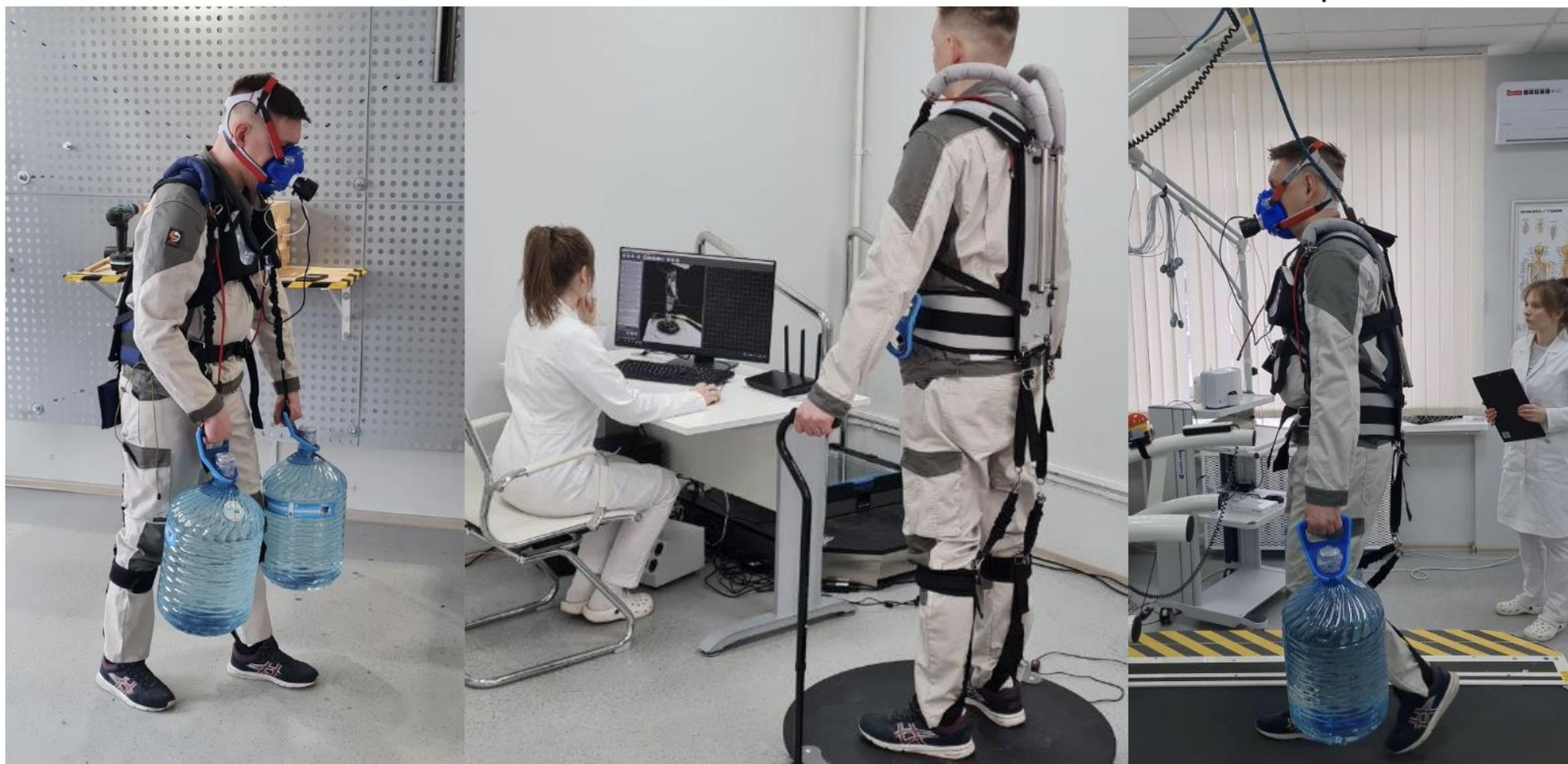
👤 1 026

Доставка Яндексса

В корзину

Оценивайте когда удобно

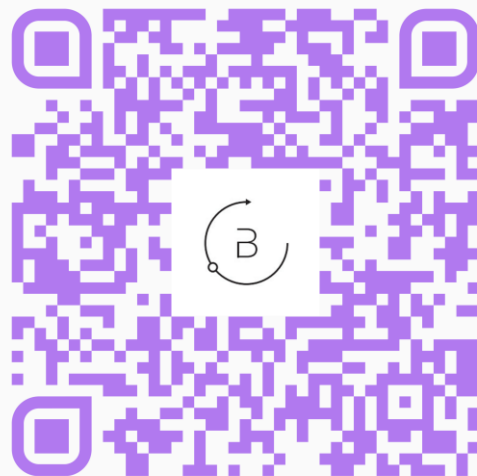
Стадия Customer Validation на практике



→ Customer development + TRL + JBTD



Совмещение клиентоориентированных методик и фреймворка для управления сложными продуктами



← Скачать можно здесь

→ Стадии ЖЦ продукта

Stages of the Startup Science Lifecycle

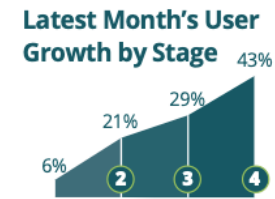
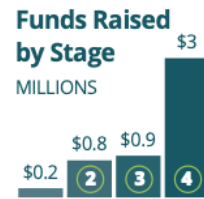


Achieve Problem/Solution Fit: confirm whether they are solving a meaningful problem.

Achieve Product/Market Fit: confirm through qualitative and quantitative metrics that their product has a real passionate early adopter user base that loves what they're building

Prepare the company for scaling by optimizing a long conversion funnel beginning from first customer contact; refine the business model, culture and financing plans.

Step on the gas pedal and aggressively drive growth and scale organizational capacity

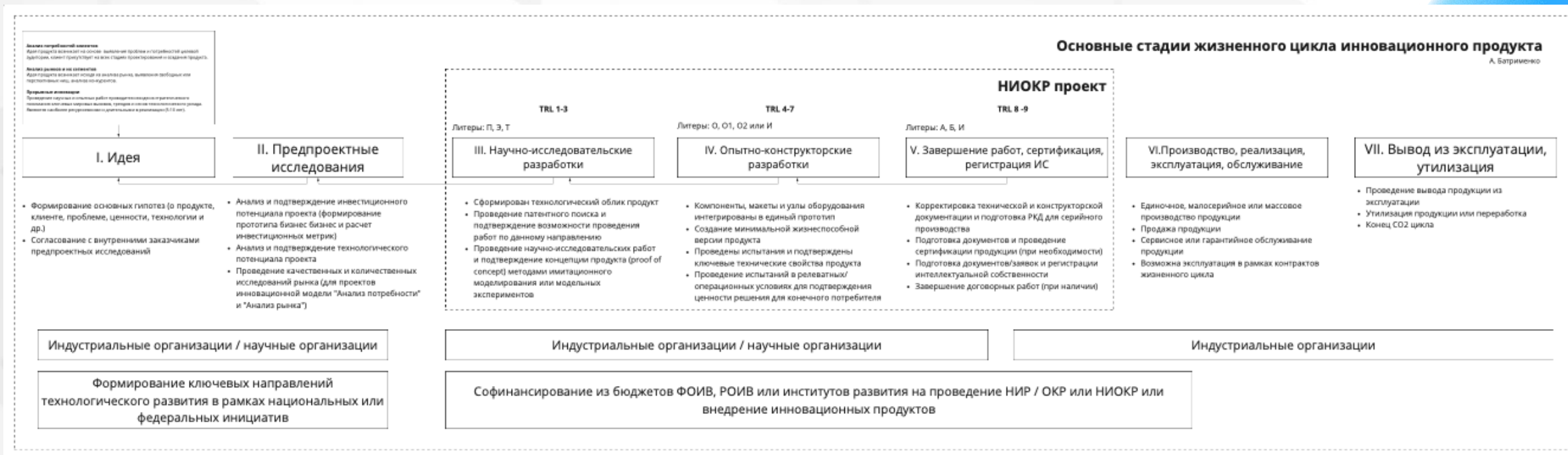


succinctly summarized by Traction — [Users, Customers,

→ Стадии ЖЦ продукта



Стадии ЖЦ продукта



Анализ потребностей клиентов

Идея продукта возникает на основе выявления проблем и потребностей целевой аудитории, клиент присутствует на всех стадиях проектирования и создания продукта.

Анализ рынков и их сегментов

Идея продукта возникает исходя из анализа рынка, выявления свободных или перспективных ниш, анализа конкурентов.

Прорывные инновации

Проведение научных и опытных работ проводится исходя из стратегического понимания ключевых мировых вызовов, трендов и основ технологического уклада. Являются наиболее ресурсоемкими и длительными в реализации (5-10 лет).

I. Идея

- Формирование основных гипотез (о продукте, клиенте, проблеме, ценности, технологии и др.)
- Согласование с внутренними заказчиками предпроектных исследований

II. Предпроектные исследования

- Анализ и подтверждение инвестиционного потенциала проекта (формирование прототипа бизнес и расчет инвестиционных метрик)
- Анализ и подтверждение технологического потенциала проекта
- Проведение качественных и количественных исследований рынка (для проектов инновационной модели "Анализ потребности" и "Анализ рынка")

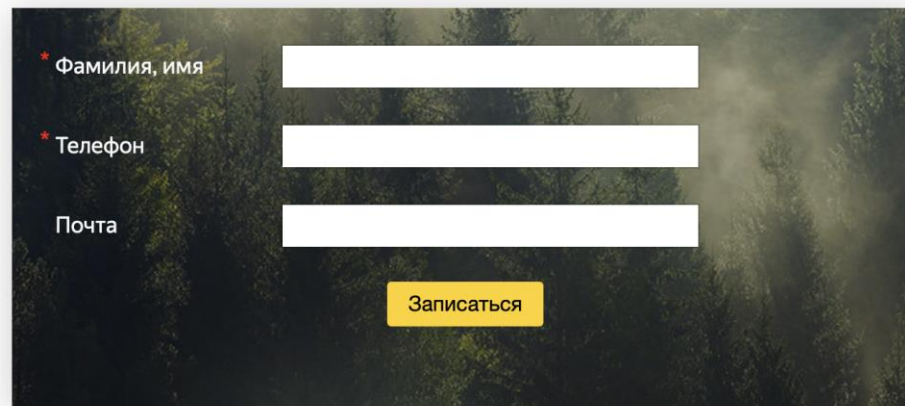
Индустриальные организации / научные организации

Формирование ключевых направлений технологического развития в рамках национальных или федеральных инициатив

Книга «Внутреннее предпринимательство и продуктовый подход: как найти и развивать предпринимателей внутри корпораций»

А. Батрименко

Книга "Внутреннее предпринимательство"



Registration form with the following fields:

- * Фамилия, имя
- * Телефон
- Почта

Button: Записаться

Июль-Август
2023



<https://forms.yandex.ru/cloud/63ea0111f47e731963bd69ed/>

→ Контакты

Андрей Батрименко

Директор Центра развития новых продуктов,

АНО «КСА» (Академия Ростеха)



a.batrimenko@rt-academy.ru



[@batrimenko_assistant_bot](https://t.me/@batrimenko_assistant_bot)