

27.02.2025

# БИЗНЕС МИССИЯ

КАК ИНСТРУМЕНТ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ



# Agenda

- Интро
- Какие задачи трансфера технологий реально решить с помощью международной бизнес-миссии
- Каков цикл подготовки бизнес-миссии
- Как получить сеть контактов в новой стране
- Страновые особенности организации бизнес миссий



# 13 Years in Asia & Counting



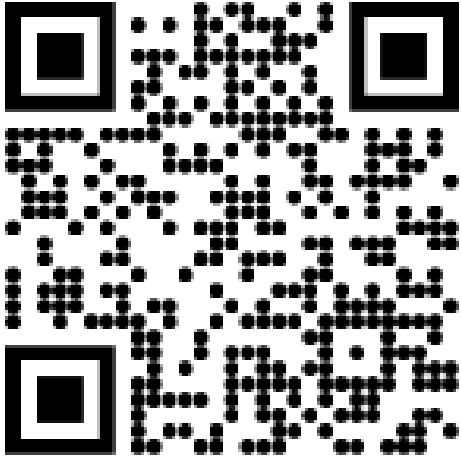
## Vitaliy Nechaev

Vitaliy holds a degree in International Business. With 15 years of selling complex technology solutions in VR/AR/AI field. Have successful business "exits". Seasoned speaker featured in the newspapers and TV.





# Big Interview on my Journey



BUSINESS WITHOUT  
BORDERS





# ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ БИЗНЕС-МИССИИ



# Задачи Текстрансфера

## **1. ПЕРЕДАЧА ЗНАНИЙ И ТЕХНОЛОГИЙ:**

Это процесс передачи новых технологий, научных разработок или знаний от исследовательских учреждений, университетов или крупных компаний к малым и средним предприятиям, а также к другим организациям, которые могут применить эти технологии на практике.

## **2. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ:**

Преобразование научных открытий и инновационных разработок в коммерчески жизнеспособные продукты или услуги. Это включает в себя оценку рыночного потенциала, патентование технологий, а также поиск инвесторов или партнеров для производства и распространения новых товаров.

## **3. ПОИСК ИНВЕСТОРОВ, ПАРТНЕРОВ И НОВЫХ РЫНКОВ СБЫТА:**

Устойчивый рост, повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий и регионов. Использование экологически чистых технологий, повышение производительности труда и сокращение затрат на ресурсы.



# Yandex

**Yandex**

SINGAPORE AI MISSION

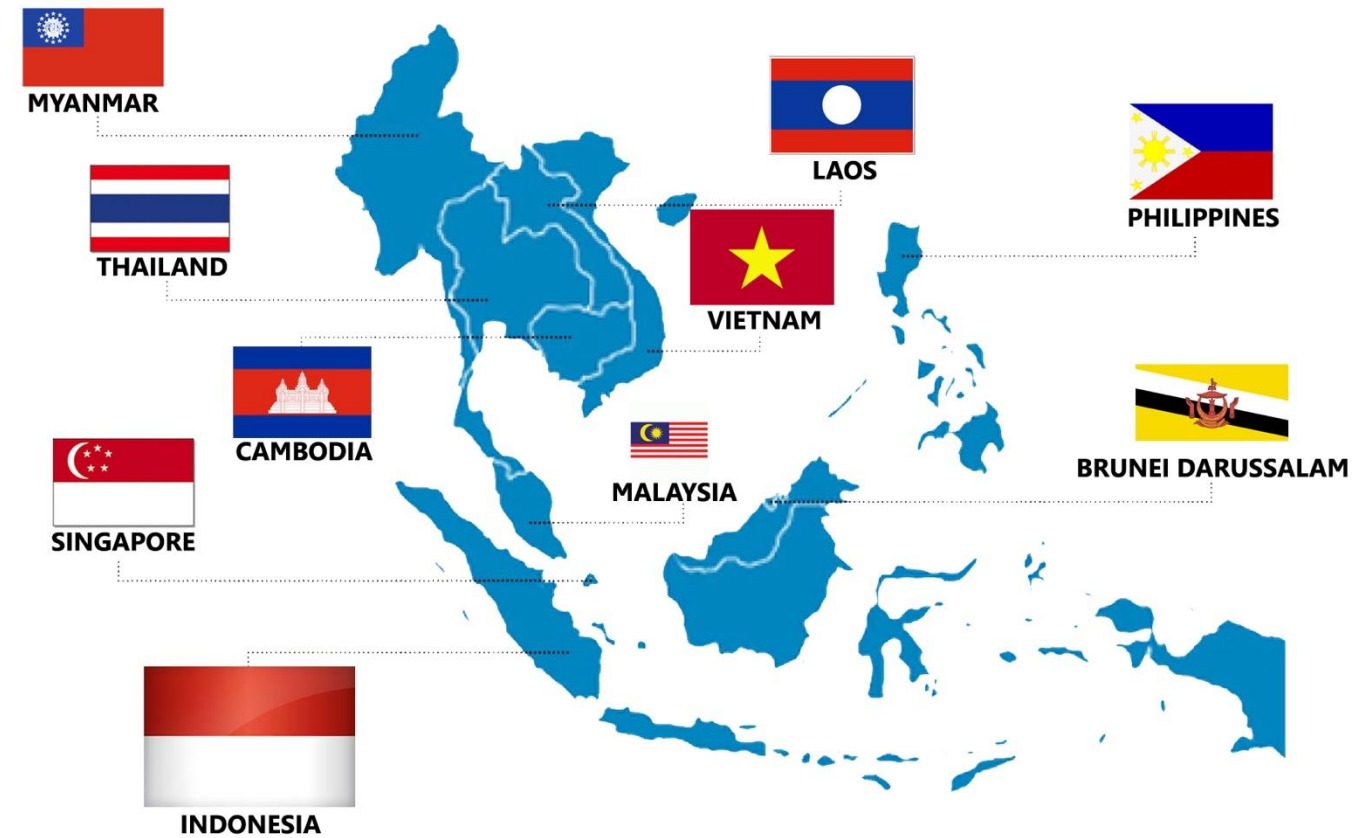


# SINGAPORE

POPULATION	<i>6.0 mln</i>
GDP per CAPITA	<i>USD 89,370</i>
GDP (2023)	<i>USD 530 Billions</i>

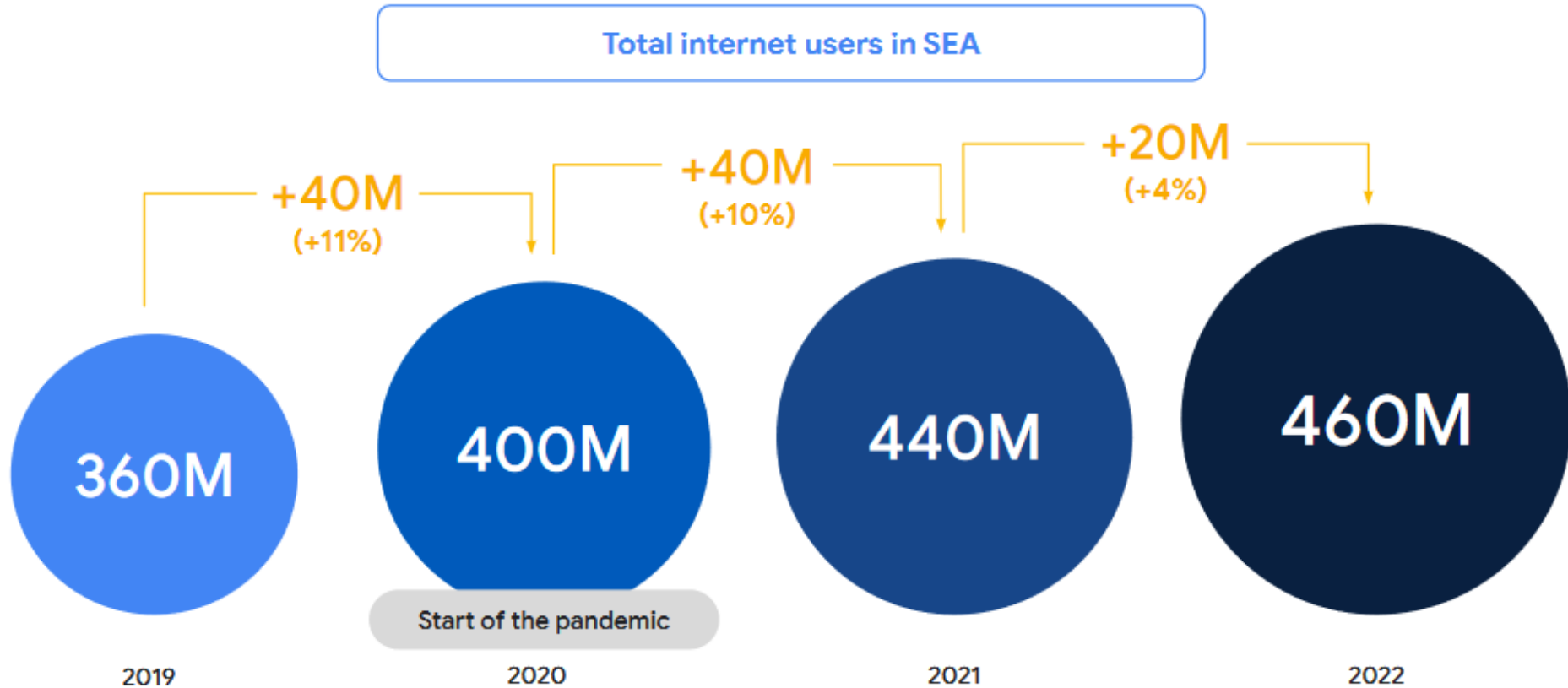


# ASEAN Countries





# 3 years of COVID = +100 mln users





# Petrochemical R&D COLLABORATION



# Бизнес Миссия в Малайзию 2024



A man with dark hair, a beard, and glasses is focused on his work, looking at a laptop screen. He is wearing a light blue button-down shirt. In the background, a woman in a blue shirt is also working at a desk, and an older man in a white shirt and tie is visible, looking towards the camera. The office environment is bright and modern.

**ЦИКЛ ПОДГОТОВКИ**

БИЗНЕС-МИССИИ




# Воронка Бизнес Миссии

**SALES PACKAGE**  
(презентации, брошюры, сайт)



СТАДИЯ	КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИИ
АНАЛИЗ РЫНКА	1,000
ЛОНГ ЛИСТ	100
ЗВОНКИ ПО ШОРТ ЛИСТУ	50
ВИРТУАЛЬНЫЕ ВСТРЕЧИ	10
ПОВТОРНЫЕ ВСТРЕЧИ	7
БИЗНЕС-МИССИЯ	3

A nighttime photograph of a crowded outdoor dining area, likely a rooftop terrace or waterfront restaurant. In the foreground, many people are seated at tables, some looking towards the camera and others engaged in conversation. The tables are set with white tablecloths, plates, and glasses. In the background, a large, illuminated building with a curved roof sits on the water's edge. Beyond that, a dense skyline of modern skyscrapers is lit up against the dark night sky. The overall atmosphere is vibrant and social.

**КАК ПОЛУЧИТЬ КОНТАКТЫ**  
В НОВОЙ СТРАНЕ



# «Теплые» интро от клиентов



Source: Politiken (Based on Our Yale List)



# Выставки и Нетворкинг



A low-angle, wide shot of two men in business suits shaking hands in a modern office building. The man on the left is wearing a grey pinstriped suit, and the man on the right is wearing a dark grey suit. They are both looking down at their hands. The background features a large, curved, light-colored structure, possibly a staircase or a decorative element, and a glass ceiling with a grid pattern. The lighting is bright and even.

**СТРАНОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ**

ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС МИССИЙ



# Два Ключевых Региона



**ASEAN**

ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ

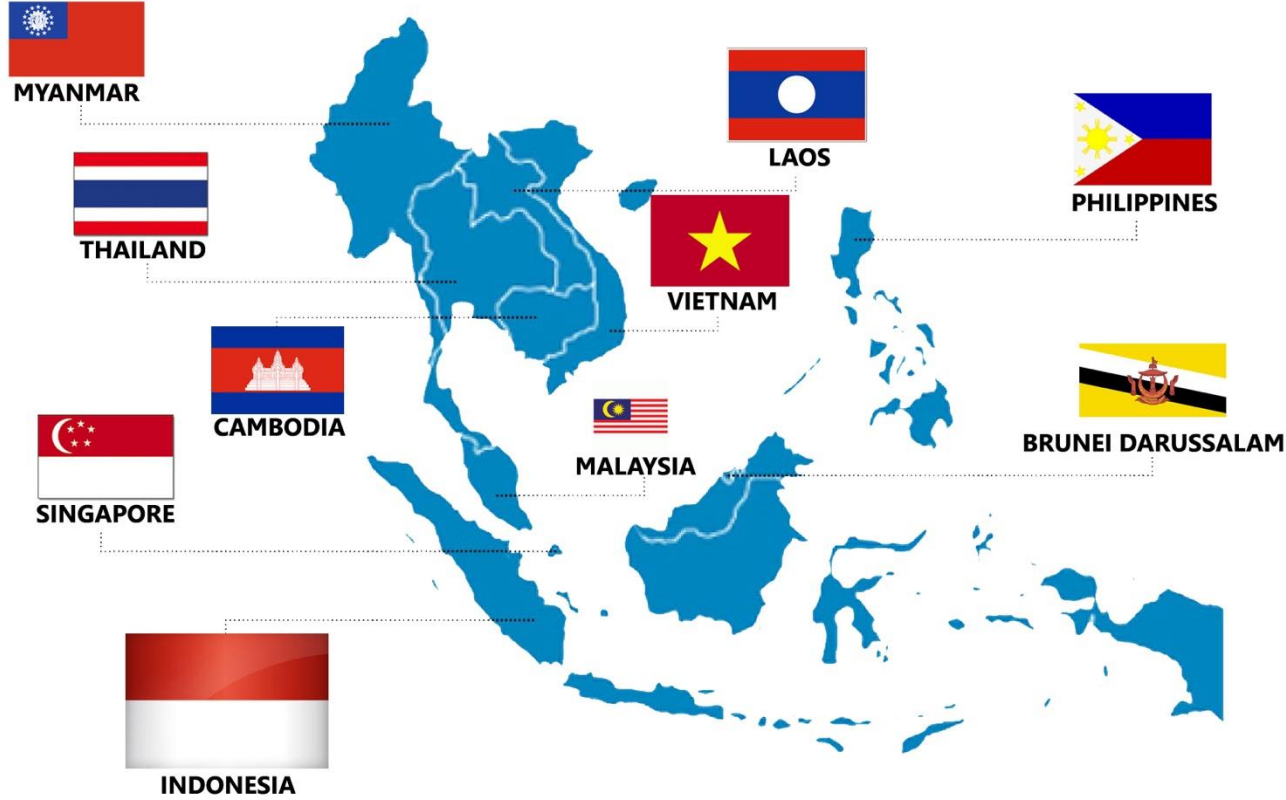


**GULF**

СТРАНЫ АРАБСКОГО ЗАЛИВА



# 600 миллионов vs 60 миллионов



## ASEAN

ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ



## GULF

СТРАНЫ АРАБСКОГО ЗАЛИВА



# Ключевые Идеи

Одна бизнес миссия ничего не решит. Это игра вдолгую

ДО приезда в страну у вас должны быть гипотезы, которые вы либо подтвердите, либо измените по результатам

Не верьте обещаниям партнеров, никто не будет продвигать ваш продукт кроме вас самих

Выделите бюджет на первые 6-12 месяцев для «изучения» рынка. Поездки, выставки, встречи

