

СТАРТАП-СТУДИЯ ГРУППЫ АДВ

Вадим Дьяков

ДИРЕКТОР ПО ИННОВАЦИЯМ АДВ

CEO @ LAUNCHPAD

[LinkedIn.com/in/vadimdyakov](https://www.linkedin.com/in/vadimdyakov)



«Если вы не создадите вещи, которые уничтожат вашу компанию, это сделает кто-то другой»

Facebook's Little Red Book



Занимательные факты



Соса-Cola инвестировала в Spotify как в стартап (2014 г., оценка \$3 млрд, сейчас >\$46 млрд)



Microsoft, Disney, Qualcomm, Metro и еще несколько компаний запустили акселераторы с TechStars



Более 60% частных компаний стоимостью более \$1 млрд привлекали инвестиции от корпораций



У LVMH есть фонд L Capital



68% из Fortune 100 компаний системно работают со стартапами по одной из моделей: скаутинг и пилоты, корпоративные инкубаторы и акселераторы, инвестиционные фонды



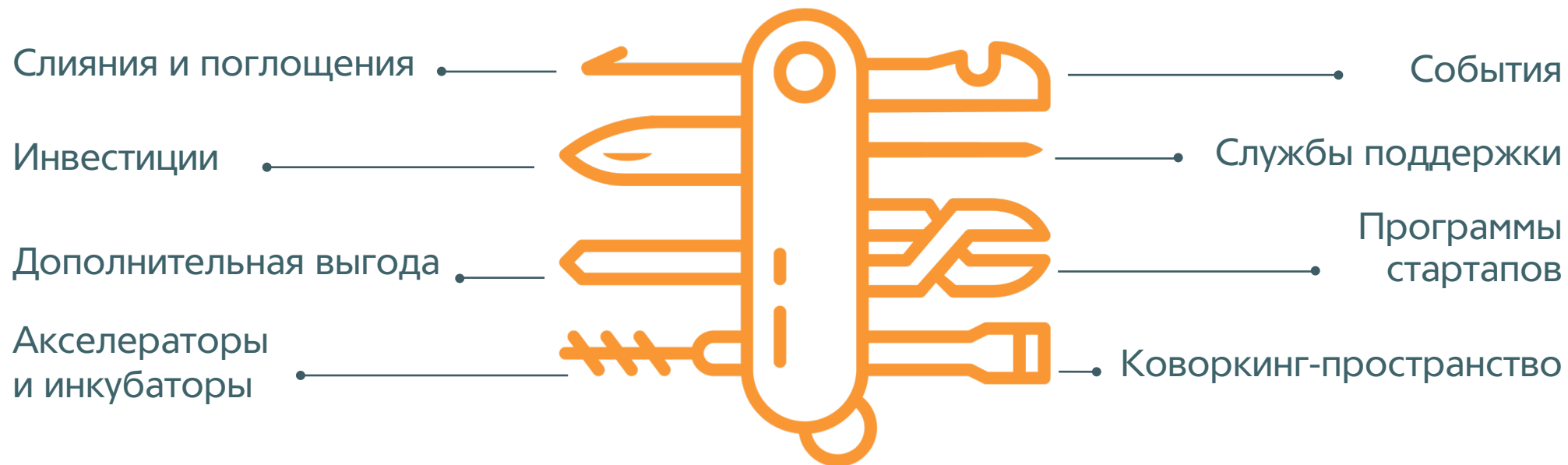
« Неважно, что вам говорят, в ваших интересах делать финансово мотивированные инвестиции, потому что если они будут успешными, то финансовая и стратегическая отдача вернется в головную компанию. Если этого не происходит, то это просто пустая трата времени »

Наградж Кашьяп

*Вице-президент
Microsoft Ventures*

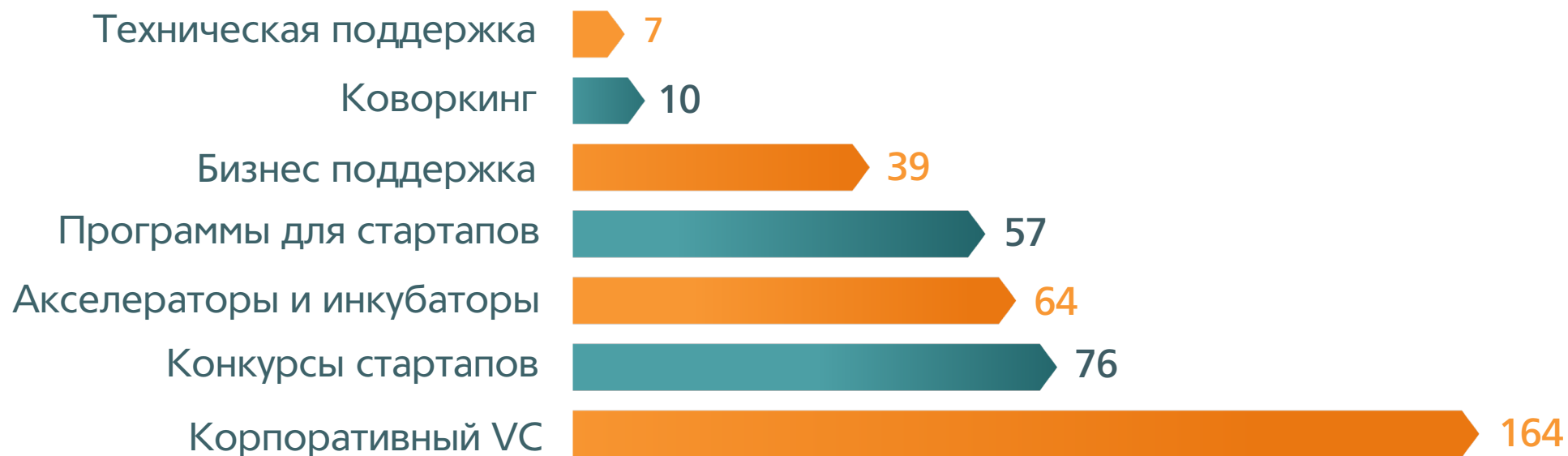


Нужно лишь выбрать оптимальный способ работы с технологическими компаниями



Компании Fortune 500 очень активно работают со стартапами

Число компаний, использующих соответствующие инструменты



Сравнение альтернатив для корпорации



Инструмент



Сроки



Риски



Затраты

Внутренняя разработка	Долгосрочные	Высокие	Высокие
Работа со стартапами	Среднесрочные	Средние	Низкие
Слияния и поглощения	Краткосрочные	Низкие	Высокие



Цель организации

Корпоративное вовлечение стартапов

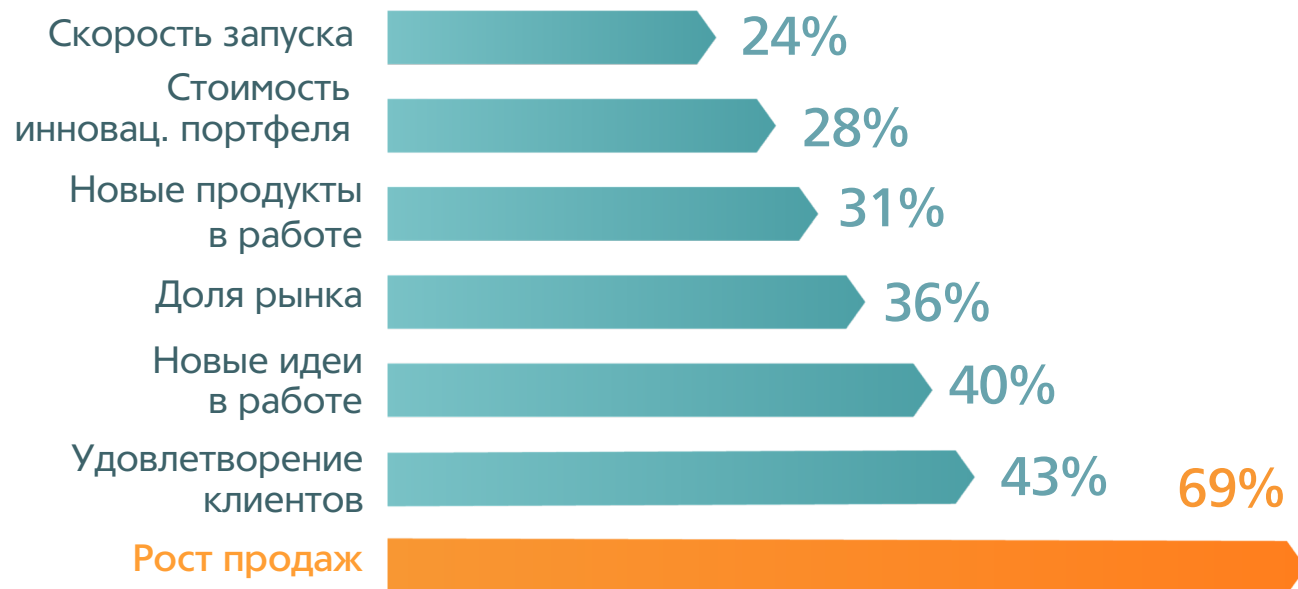
	Инновация	Культура	Новые рынки	Технологии	Решение проблемы
События	×	+	×	+	×
Службы поддержки	×	+	×	+	×
Программы стартапов	×	+	+	✓	×
Коворкинг пространство	×	+	×	+	×
Акселераторы и инкубаторы	✓	✓	+	+	+
Дополнительная выгода	✓	×	+	×	+
Инвестиции	✓	×	✓	✓	+
Слияния и поглощения	+	+	✓	+	✓

 Менее рекомендуемая  Рекомендуемая  Наиболее рекомендуемая



Главное – результат для бизнеса

Влияние инноваций: рост продаж – ключевая метрика

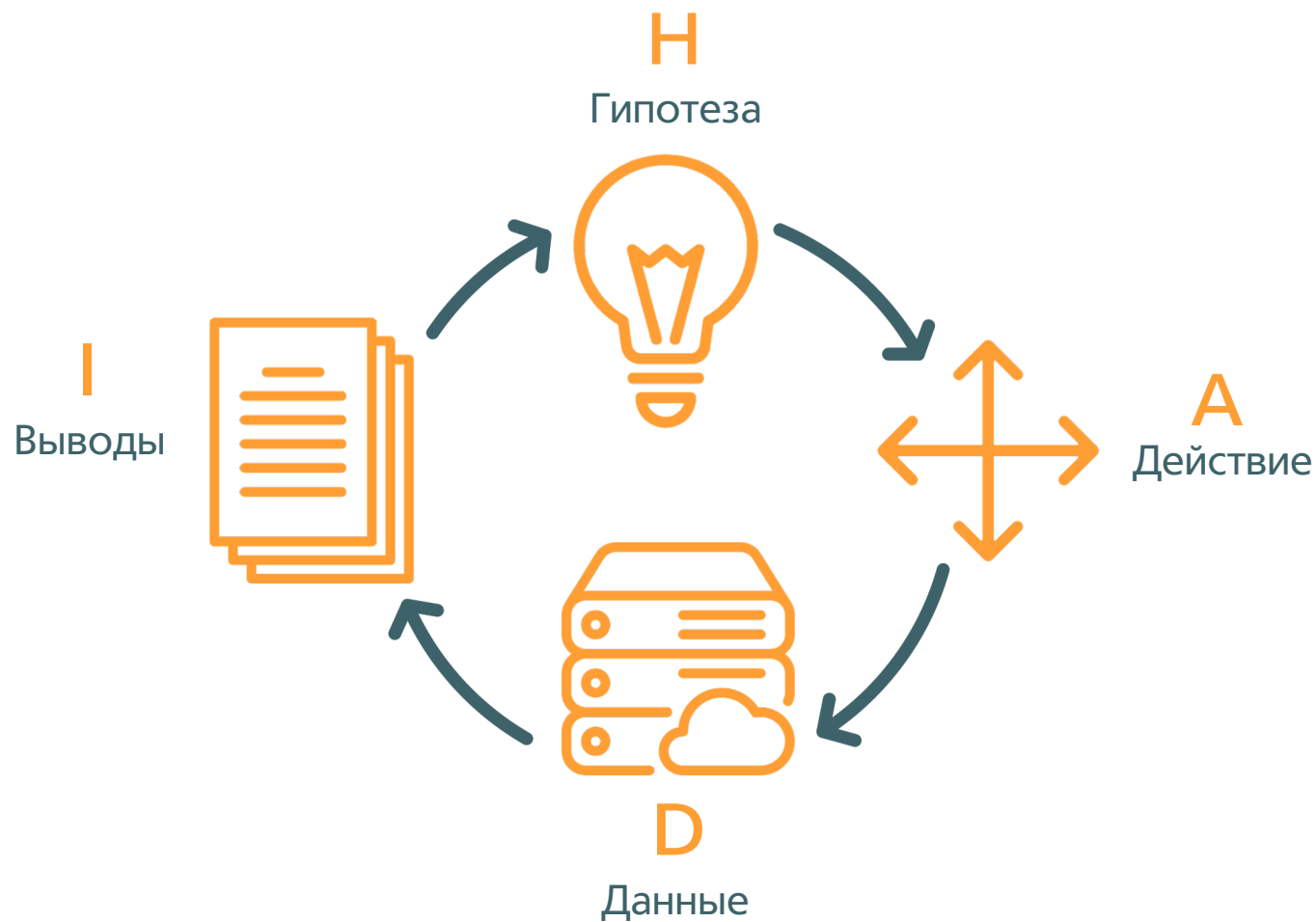


- Технология - это не все.
- Большинство технологических разработок приводит лишь к росту расходов.
- Нужно создавать продукты, которые будут покупать клиенты.

Источник: PwC's Innovations Benchmark
Вопрос: какие метрики важнее всего для оценки инноваций в вашей компании?



Чтобы не ошибаться, нужно использовать стартап-подходы:



И не инвестировать в технологии до подтверждения гипотезы

Для каждого клиентского сегмента



Ведь в корпоративной среде невозможно избежать основных причин провала новых компаний

32%

Команда

- ✎ Неправильная команда
- ✎ Слабый фокус
- ✎ Разногласия среди коллектива/инвесторов
- ✎ Нехватка энтузиазма
- ✎ Игнорирование клиентов

28%

Идея

- ✎ Плохое соответствие рынку
- ✎ Вопросы цены и издержек
- ✎ Плохой UX
- ✎ Плохой маркетинг

14%

Финансирование

- ✎ Нет финансирования / интереса инвесторов
- ✎ Закончились деньги

24%

Бизнес

- ✎ Юридические трудности
- ✎ Не использовали связи
- ✎ Проиграли конкуренцию
- ✎ Неудачная бизнес-модель
- ✎ Неспособность к адаптации идеи / выражу

42%

Сроки

- ✎ Нет рыночной потребности
- ✎ Несвоевременный продукт
- ✎ Неудачная географическая экспансия



Но работа со стартапами и тем более инвестирование – это не игра

ВСЕ БОЛЬШЕ КОРПОРАЦИЙ АССОЦИИРУЮТ
СЕБЯ С ВЕНЧУРНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ

.01

Они изменяют подходы
к работе с компаниями

.02

Не только покупают
лицензии, но и стремятся
инвестировать в их капитал



**Несоответствие
корпоративному
процессу**



Коллаборативные и открытые инновационные стратегии – драйвер развития корпоративных инноваций

Операционные модели развития инноваций



**КОРПОРАЦИИ ПОНИМАЮТ
ВНУТРЕННИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ –**

Предпочитают создавать новые продукты и бизнес-модели в партнерстве с другими корпорациями, клиентами, партнерами, поставщиками.

*Источник: PwC's Innovations Benchmark
Вопрос: какие операционные модели используют в вашей компании для развития инноваций?*



Launchpad – венчурная студия.
Основная цель – поставлять и помогать
внедрять новые продукты для корпораций.



Launchpad умеет:

.01

Создавать и тестировать
новые продукты и услуги

.02

Инвестировать
в технологические
компании

.03

Заключать партнерства
с технологическими
компаниями



Стандартизованный цикл запуска проекта

Позволяет при ограниченных затратах обеспечить эффективный старт развития любого технологического продукта.



Отбор заявок
1 месяц



Исследование
1,5 месяца



Отбор
1 неделя



Разработка
MVP
2,5 месяца



Первые
продажи
5 недель

**Готовый масштабируемый продукт с выручкой и клиентами
(или новая компания) за 6 месяцев с нуля**



Нужно быть готовыми к тому, что не все
проекты обязательно «полетят»

700+

Заявок на участие

50+

Участников
программы
акселерации

10

Разработанных
продуктов

4

Проекта
в стадии
масштабирования



Сервисы

- ✓ Технологический скаутинг
- ✓ Первичный отбор проектов



Найдем по вашим критериям нужные решения и команды среди тысяч стартапов.

- ✓ Проверка MVP на готовность к внедрению
- ✓ Проведение питч-сессии с лучшими проектами



Организуем процесс квалификации стартапа и проведение качественной демонстрации.

- ✓ Подготовка пилотных запусков с проектами-победителями
- ✓ Консультация по дальнейшему использованию инноваций



Сопроводим внедрение пилотного проекта и его дальнейшее масштабирование.





Вадим Дьяков

Директор по инновациям
АДВ, генеральный директор
ADV LaunchPad



Наталия Дегтярева

Руководитель корпоративного
акселератора ВТБ



Николай Евченко

Руководитель департамента
планирования и развития
инноваций Билайн



Денис Левченко

Начальник управления
инноваций X5 Retail Group



Виталий Мзоков

Руководитель центра
инвестиций и инноваций
«Лаборатории Касперского»



lpd.vc

launchpad@advgroup.ru

Vadim.Diakov@advgroup.ru

