



Инновационный кластер: дух предпринимательства



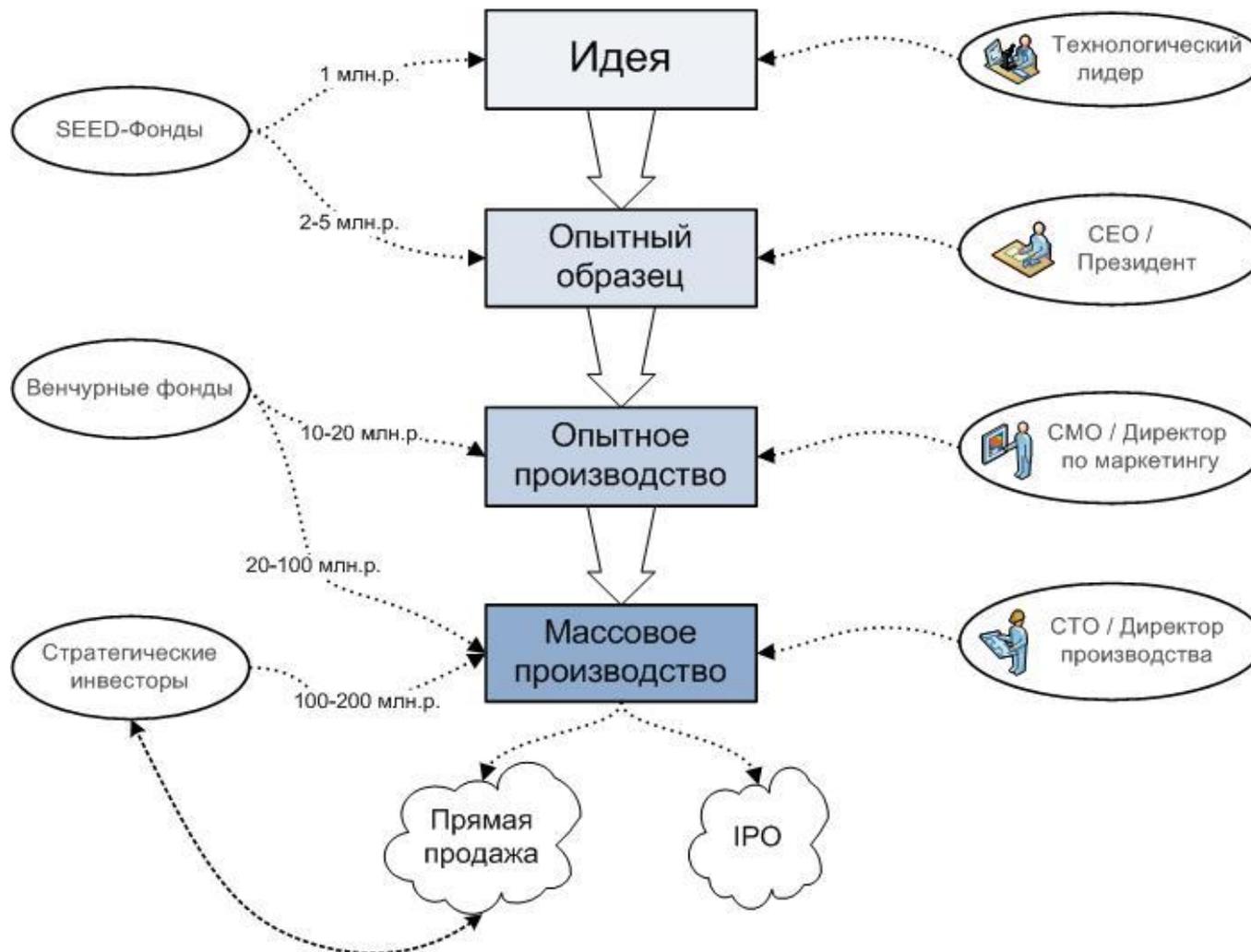
Цели игры



- Построить идеальную модель инновационного кластера.
- Дать участникам возможность получить опыт инновационной деятельности.
- Обеспечить понимание ими сущности «духа предпринимательства».
- Отобрать сильнейших участников с выраженными способностями к предпринимательской деятельности



Динамика игры





Экономическая модель





Экономическая модель

Стадия	Вероятность неудачи	Вложения	Реальная цена проекта	Сумма вложений
Идея	-	1-5 млн	1-5 млн	1-5 млн
Опытный образец	50%	5 млн	15-20 млн	6-10 млн
Опытное производство	50%	5-10 млн	40-50 млн	10-20 млн
Массовое производство	30%	5-10 млн	60-75 млн	15-30 млн
Затрата ресурсов	0%	80-120 млн	140-195 млн	95-150 млн
Доход	-	-	180-220 млн	



Экономическая модель

Стадия	Вложения агента	Реальная цена проекта	Доля инвестора в проекте	Доля SEO в проекте	Ограничение
Опытный образец	6-10 млн	15-20 млн	10-15%	0-5%	15%
Опытное производство	5-10 млн	40-50 млн	25-30%	5-10%	35%
Массовое производство	5-10 млн	60-75 млн	30-35%	5-10%	-
Затрата ресурсов	80-120 млн	140-195 млн	85-95%	5-15%	-
Доход	-	180-220 млн			



Ошибочные паттерны поведения

- CEO изначально берет слишком большую долю в проекте
 - Инвесторы отказываются инвестировать
- На первых двух этапах CEO не берет доли в проекте
 - Третий этап имеет наименьшую маржу; CEO может остаться вообще без дохода
- Инвестор неверно оценивает риски
 - Инвестор прогорает
- CEO устраивают нездоровую конкуренцию при создании опытного производства
 - Прогорают все
- Ученый не переуступает долю в своем проекте
 - В итоге либо без доли остается CEO, либо прогорает инвестор. В обоих случаях проект вряд ли будет доведен до конца



Стратегии инвесторов

- **Стратегия 1:** инвестор работает только на определенной стадии проекта, после чего переуступает долю.
- **Стратегия 2:** инвестор работает на всех стадиях в различных проектах, доли не переуступает.
- **Стратегия 3:** инвестор финансирует только один проект, но делает это от начала и до конца.



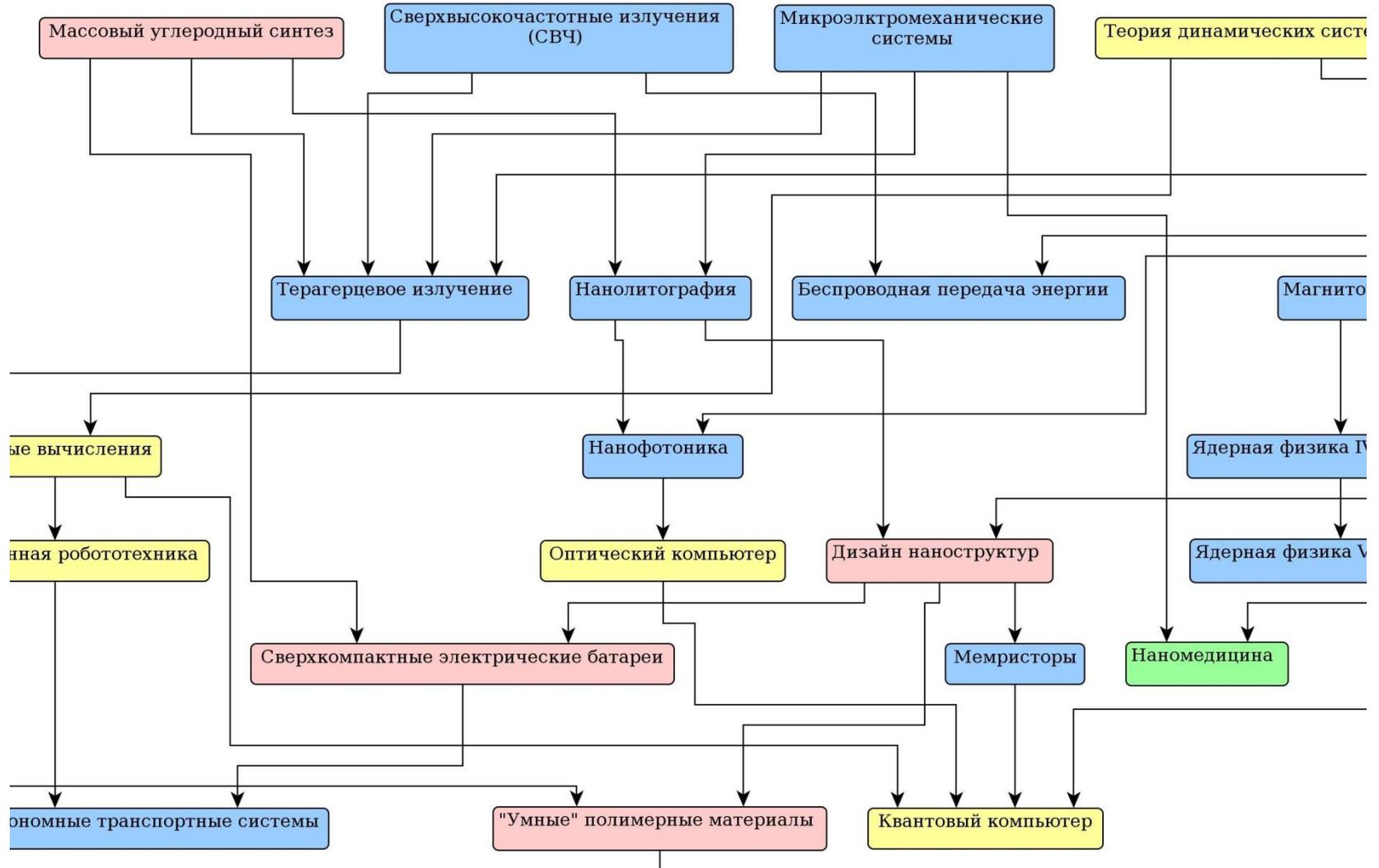
Как это выглядит

- Наука
- Инвестирование
- Маркетинг
- Организация массового производства
- Продажа производства

- Очки победы

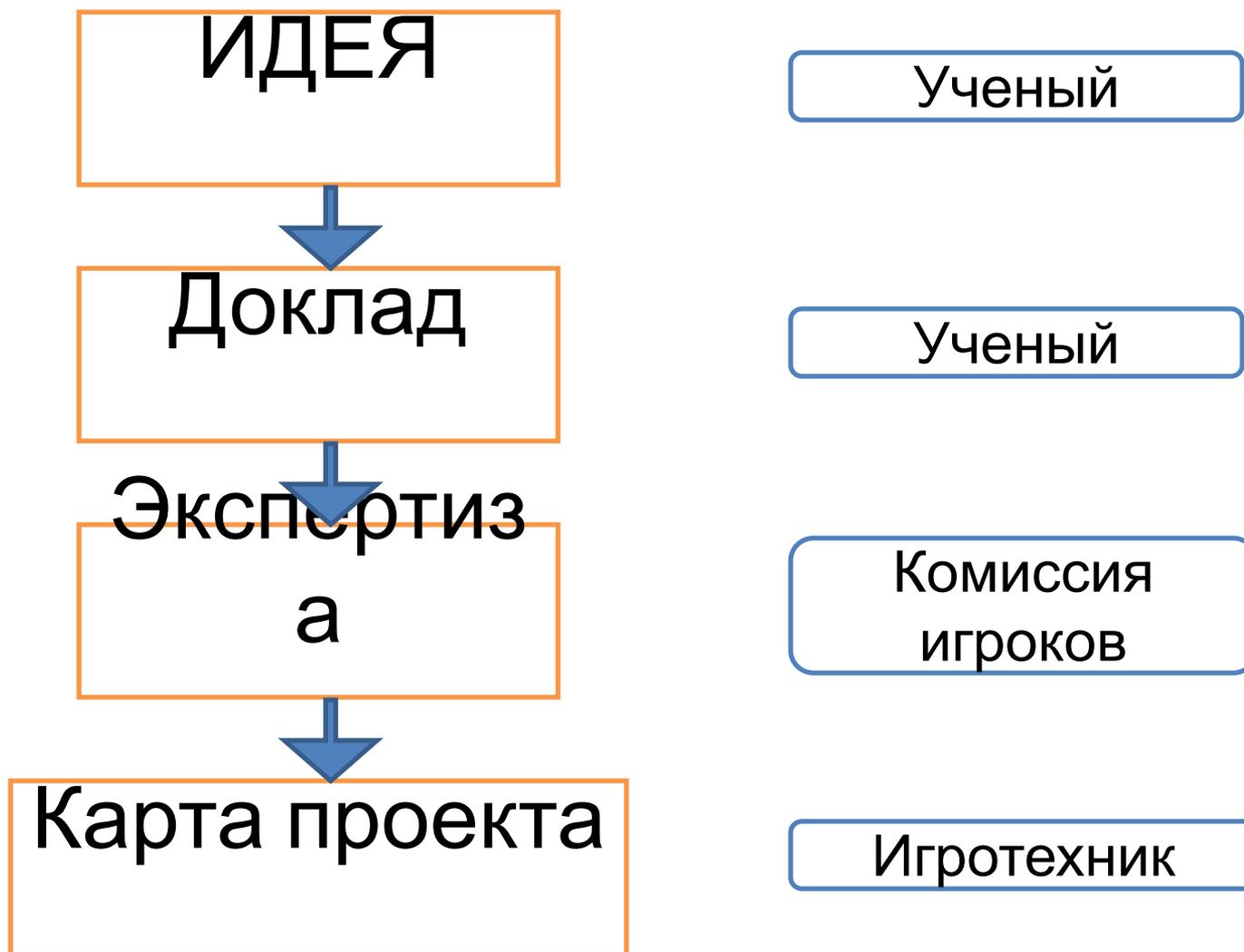


Наука



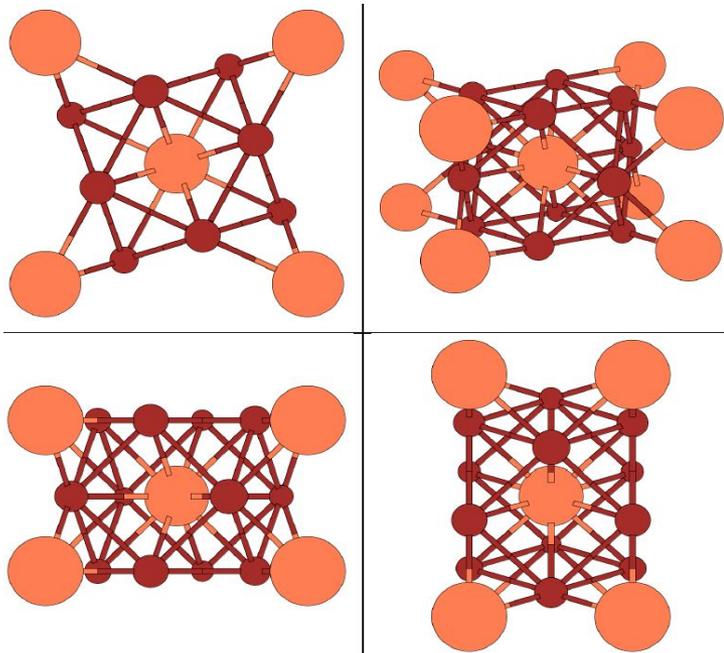
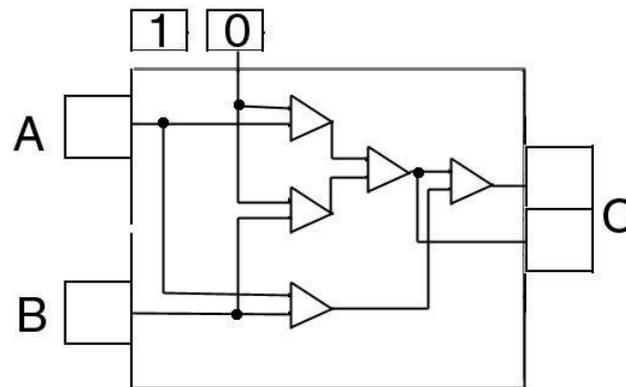
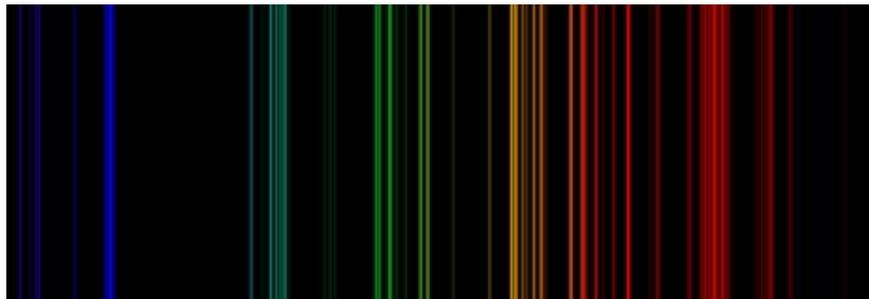


Наука



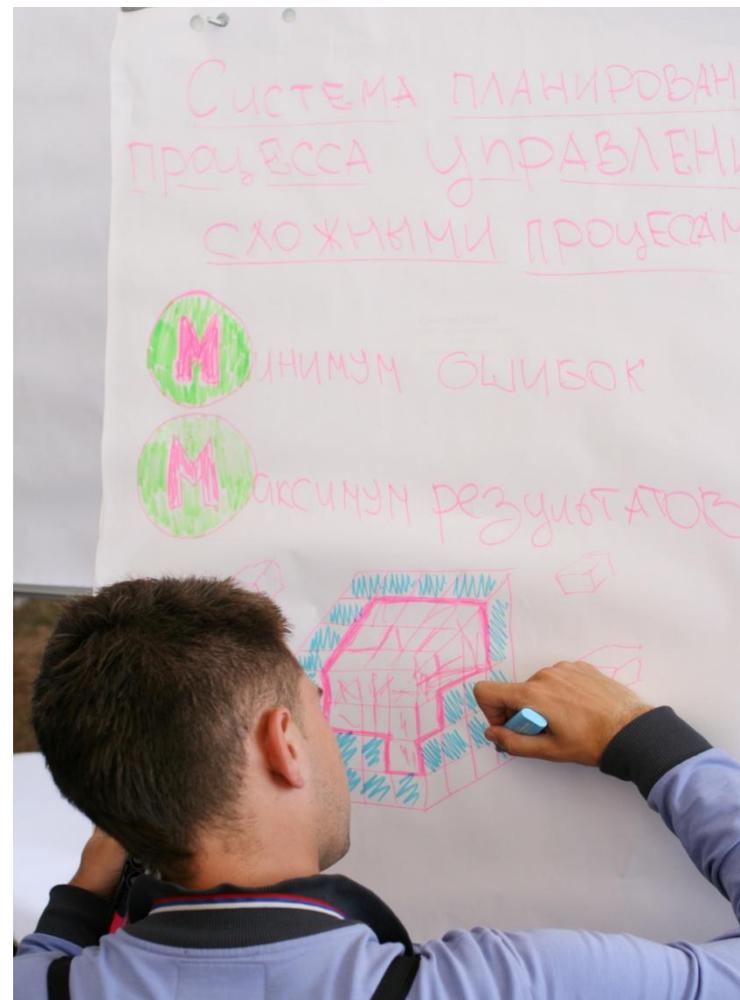


Наука - задачи





Наука





Инвестирование



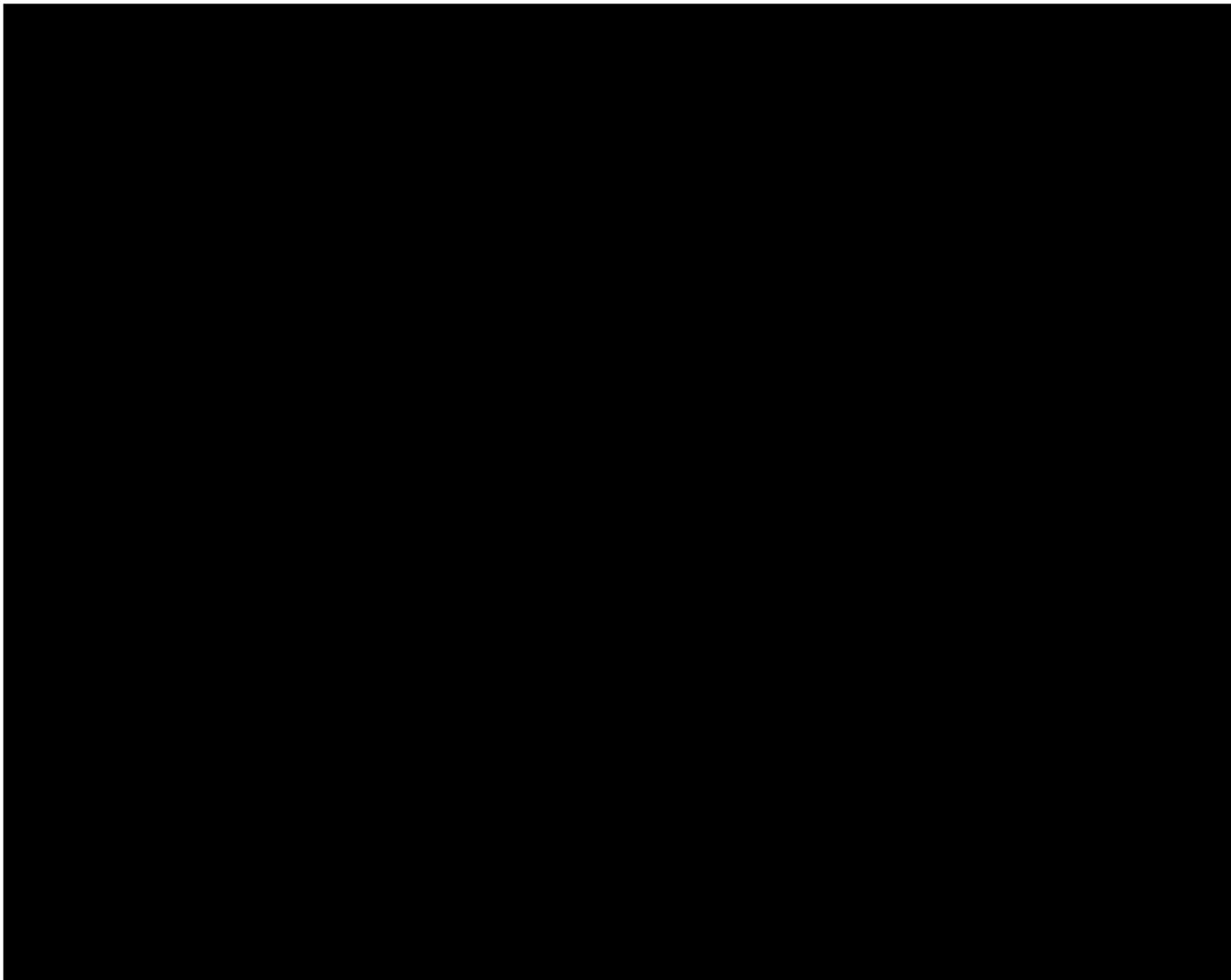


Опытный образец





Маркетинг



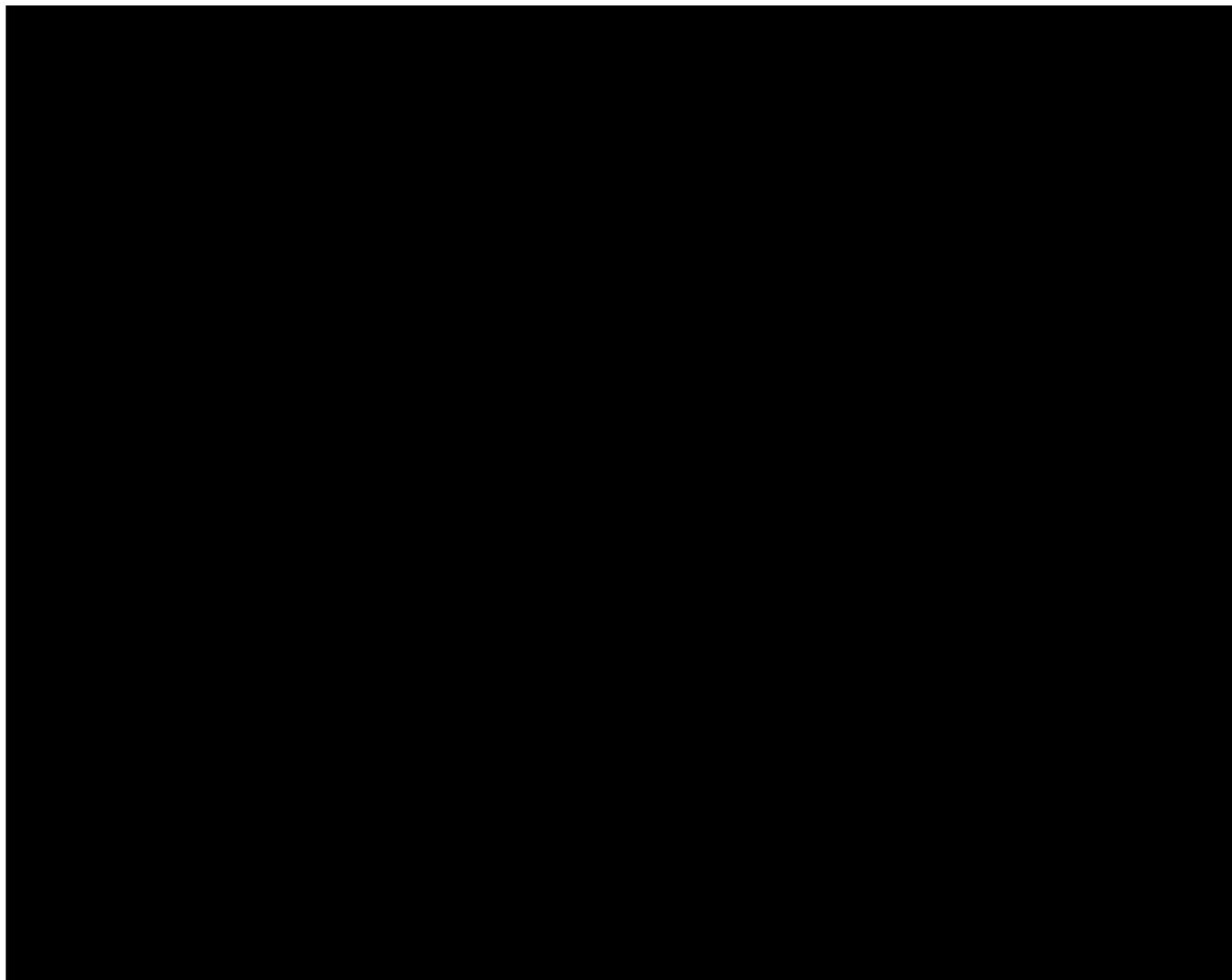


Маркетинг





Борьба за рынок





Технологические цепочки





СТО





IPO или прямая продажа

Вопросник

Международные агентства присвоили вашему банку кредитный рейтинг долговых обязательств "С". Что это значит ?

Банк характеризуется высокой способностью выполнять долговые обязательства

Высокая вероятность невыполнения банком долговых обязательств

В отношении банка возбуждена процедура банкротства

различие привилегированных акций и обычных?

По этим акциям платится больше дивидендов

По этим акциям не платятся дивиденды, а платится фиксированный доход

Эмитент гарантирует, что цена акции не опустится ниже номинала



Продажа производства





Распределение долей





Очки победы

- **Ученые:** количество и качество докладов
- **СЕО:** созданные производства
- **Агенты фондов:** инвестиции в производства, повышающие уровень рынка
- **Корпорации:** приобретенные производства
- **Маркетологи:** успешные рекламные кампании
- **Технологи:** созданные массовые производства
- **Все:** заработанные деньги



ФИО игрока: _____

Получил: _____

Технолог

Место работы: _____

Массовое производство

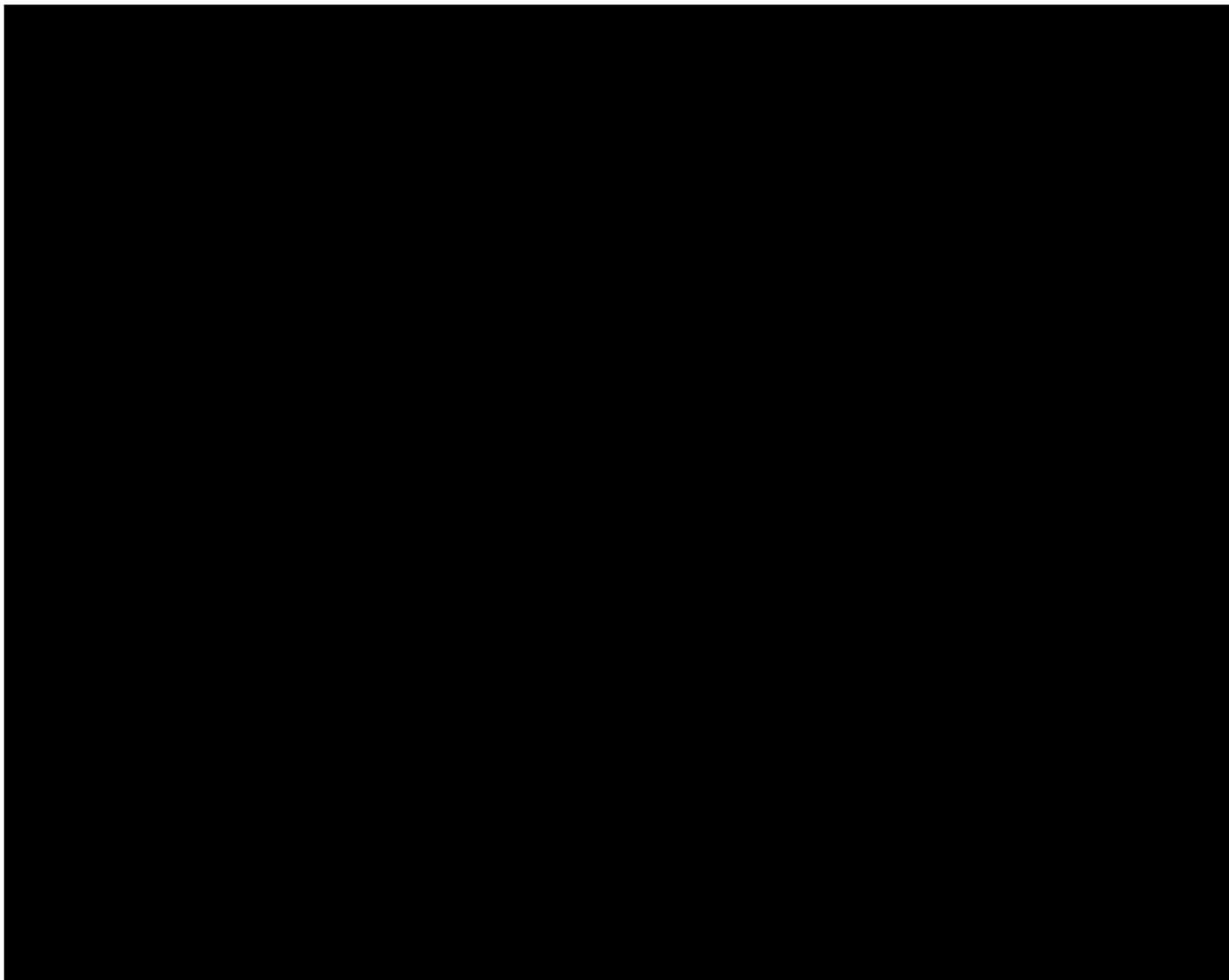


Штраф ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆

Бонус ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆ ☆



Ценность игровых денег





Некоторые паттерны

поведения

- Корпоративный ученый
- Корпоративный маркетолог
- Неразрешимый конфликт инвестора и CEO
- Ученый, ушедший в бизнес
- Профессиональный CEO стартапов
- Организатор рекламных флешмобов
- Смена роли: агент → CEO
- Устойчивые связки инвестор-CEO



Мягкие навыки

- Переговорные навыки
- Умение заводить нужные контакты
- Приспосабливаемость к быстро
меняющимся условиям
- Умение проигрывать и терпеть убытки



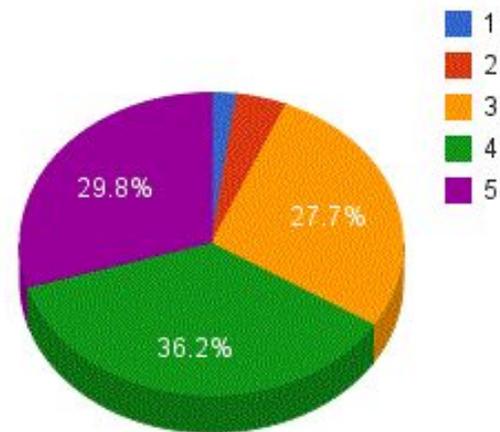
ОТЗЫВЫ

Субъективное ощущение участниками собственной осведомленности о структуре инновационного кластера изменилось на 40% - 60%.

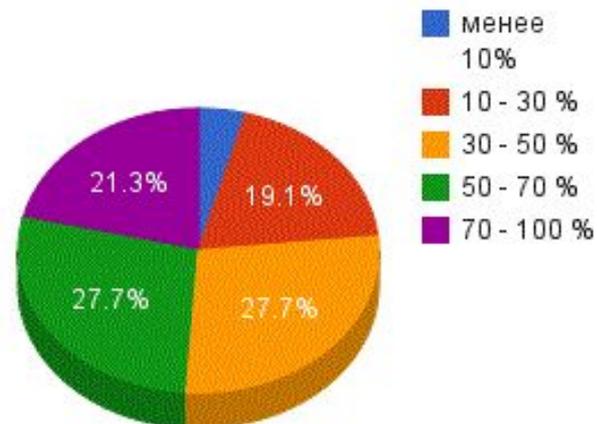
В анкетах многие участники отметили, что игра позволила им разобраться в системе венчурного инвестирования, понять смысл этапов развития бизнеса, роль CEO и других участников предприятия.



Насколько удалось обзавестись полезными контактами?



Объём новой полученной на игре информации





Спасибо!



**Пожалуйста, задавайте ваши
вопросы**