

**РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ЗАПОЛНЕНИЮ ЗАЯВКИ
НА УЧАСТИЕ В РОССИЙСКОМ ВЕНЧУРНОМ ФОРУМЕ**

г. Иннополис, 26-27 апреля 2017 года

ВНИМАНИЕ:

- заявка заполняется на компьютере и подается исключительно в электронном виде (в форматах PDF (подписанная) и в формате Word);
- все финансовые показатели приводятся в тыс. долларов США.

Объем представленных в заявке материалов должен позволить экспертам составить адекватное представление о компании.

Допускается представление дополнительных материалов о компании, ее продукции и рынках.

Далее по пунктам заявки:

- 1) Приведите краткое название компании.
- 2) Укажите полное название компании в соответствии с уставными документами. Указывается организационно-правовая форма, если это не отражено в названии.
- 3) Приведите фактическое местонахождение компании и полный почтовый адрес для почтовой переписки.
- 4) Укажите фамилию, имя, отчество и должность руководителя компании.
- 5) Укажите фамилию, имя, отчество контактного лица, отвечающего за участие в Ярмарке, его рабочий и мобильный (рекомендуется) телефон, e-mail, адрес Интернет сайта компании.
- 6) Укажите владельцев компании (юридические лица – наименование и местонахождение; физические лица – ФИО допустимо не указывать, достаточно указать количество) и распределение долей (в %) между владельцами.
- 7) Общие сведения:
 - приведите месяц и год регистрации;
 - приведите ранее привлеченные инвестиции в формате «год, объём, источник» в долларах США;
 - приведите основные фонды и их состав;
 - укажите среднесписочное (за последние 12 месяцев) количество сотрудников.
- 8) MileStones (ключевые события компании)
 - Приведите 3 (три) ключевых результата, уже достигнутые компанией;

- Укажите 3 (три) основные цели, которые планируется достигнуть как результат инвестиций .
 - **В помощь:** Приблизительный перечень MileStones (изменяется в зависимости от проекта)
 - Завершение НИОКР
 - Опытный образец или бета версии
 - Комплект технической документации
 - Завершение испытаний
 - Начало первых продаж/монетизации
 - Найм персонала <указать какого>
 - Выход на рынок РФ
 - Захват планируемой доли на рынке РФ
 - Выход на международный рынок <указать страну/страны>
 - Захват планируемой доли на международном рынке
 - «Выход» из инвестиции
 - Привлечение инвесторов последующих стадий <для каждого инвестора>

9) Продукт/ технология:

- кратко опишите существующую проблему рынка с точки зрения потребителя, охарактеризуйте масштабность проблемы (приведите в подтверждение наглядные, наиболее выразительные факты и цифры). Если проблем много – выберите «главную» с точки зрения соотношения наибольшего объёма потенциального рынка и мотивации потребителя;
- кратко охарактеризуйте существующие решения проблемы;
- приведите краткое описание предлагаемого Вами решения проблемы, отразите не только качественно, но и количественно, что Ваше решение дает потребителю в смысле повышения его основных бизнес-процессов, операционных и финансовых показателей;
- опишите 3 (три) основных конкурентных преимущества предлагаемого Вами решения в формате «, во сколько раз оно [преимущество] превышает решение основного конкурента». Рекомендуется дополнительно оценочно охарактеризовать уровень вашего конкурентного преимущества: «Выше мирового уровня / На уровне мировых аналогов / Импортозамещение / Ценовая конкуренция»;
- опишите наличие ИС в формате «существует, но не зарегистрирована / В процессе регистрации – ожидаемый месяц и год / Зарегистрирована – месяц и год»;
- укажите, на кого зарегистрирована ИС - на компанию или физических лиц.

10) Рынок/ маркетинг/ продажи

- приведите общеупотребительное название рынка, на котором действует компания;
- приведите объём вашего целевого рынка и основных его сегментов, динамику (% в год). Охарактеризуйте тип рынка (B2B, B2C, B2G). (Целесообразно указывать отдельно объём рынка РФ (в долларах США);

- кратко опишите Вашего конечного потребителя;
 - кратко охарактеризуйте конкурентную среду. Приведите примеры конкурирующих решений/компании с текущей рыночной долей и/или количеством пользователей.
- 11) Приводится краткая информация об основных с точки зрения деятельности компании членах команды в формате: ФИО, возраст (лет), опыт по профилю должности, достижения по профилю должности.
 - 12) Указывается объем требуемых инвестиций в долларах США.
 - 13) Опишите направления использования требуемых инвестиций, укажите долю каждого направления в процентах. Приведите финансовые показатели.
 - 14) Укажите возможные риски и способы их решения или уменьшения.
 - 15) Дайте аннотацию на английском языке
 - 16) Если да, то укажите название и год мероприятия, и стадию проекта.
 - 17) Просьба сообщить, откуда была получена информация о Венчурной ярмарке.

**Некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд
Республики Татарстан»**

**420107 Республика Татарстан,
г.Казань, ул.Петербургская, 50**

Тел. (843) 570-39-27 (отдел развития инновационной деятельности)

E-mail: kvy@ivftr.com

www.kazanventurefair.com