



С НАМИ БУДУЩЕЕ

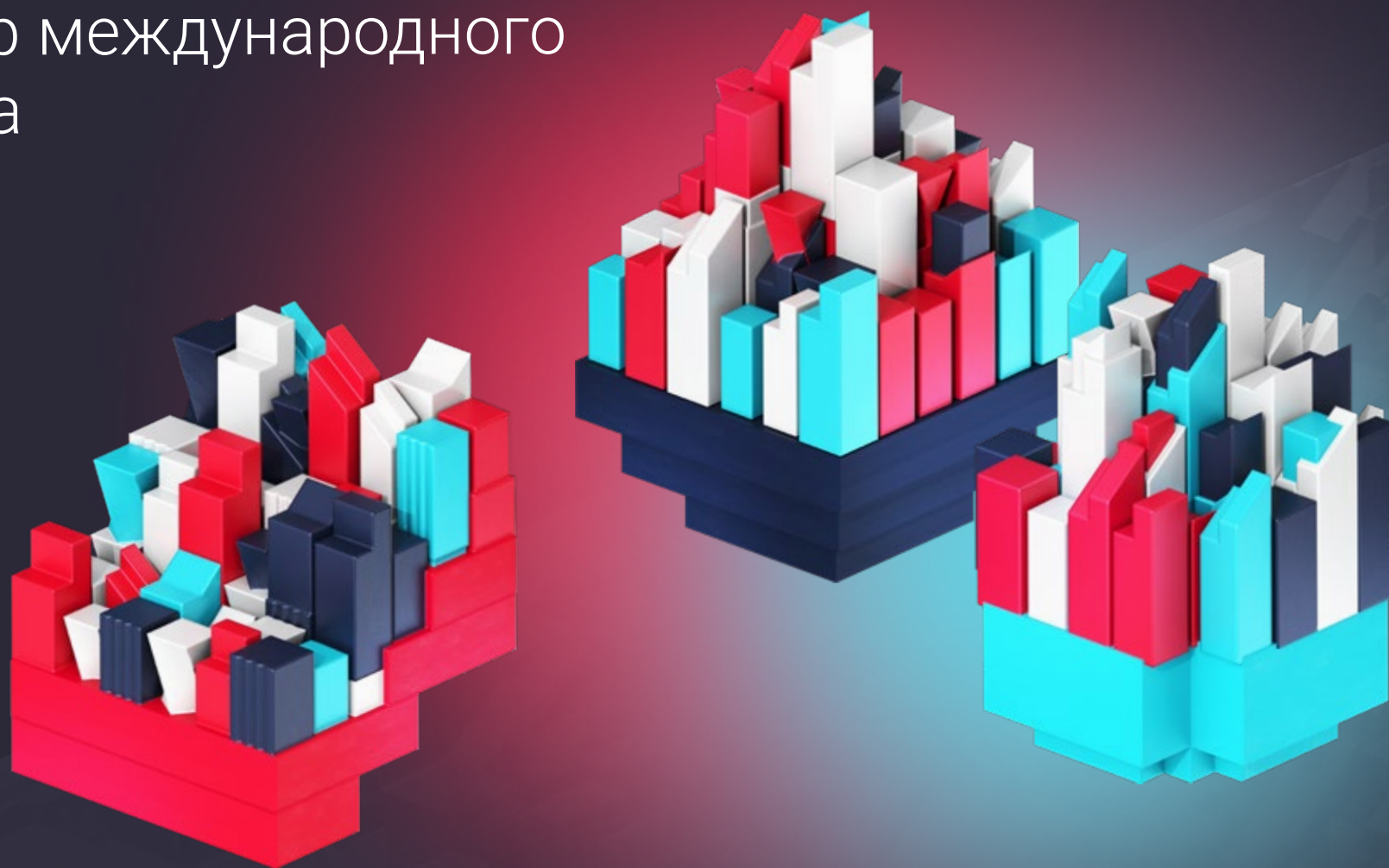
БИЗНЕС-ИНКУБАТОР ТЕХНОПАРК

# Акселераторы

Обзор международного  
опыта



АГЕНТСТВО  
ИННОВАЦИЙ  
ГОРОДА  
МОСКВЫ



МОСКВА

ИЮНЬ 2019

# Определение и история развития акселераторов в мире

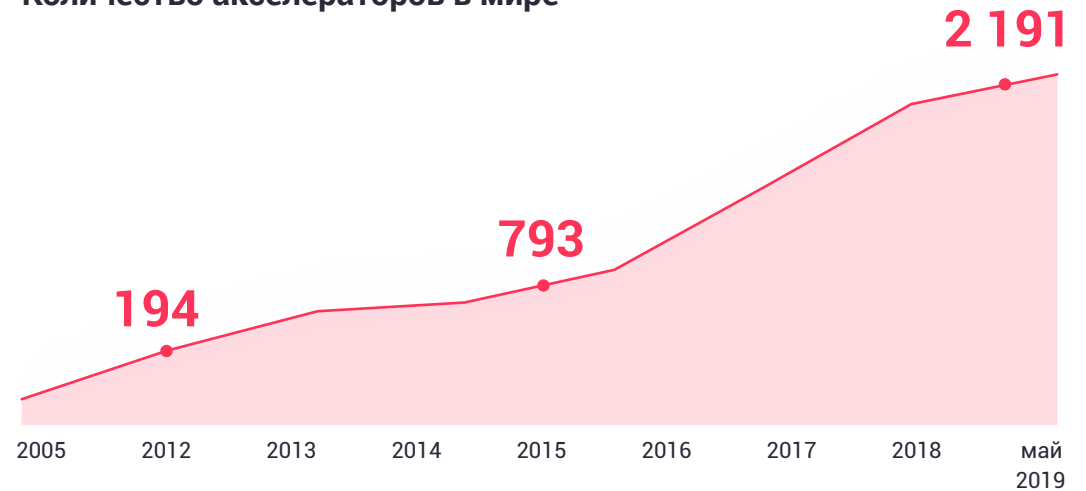
## АКСЕЛЕРАТОР

Это объект инновационной инфраструктуры, реализующий краткосрочные программы (3-6 месяцев) интенсивного развития технологических компаний через менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку.\*

## ЦЕЛЬ АКСЕЛЕРАТОРА

Повышение конкурентоспособности и капитализации технологических компаний.

Количество акселераторов в мире



## 2005

### Появление первого в мире акселератора

Y Combinator, создан группой частных инвесторов в США. Через программы акселератора прошли такие известные стартапы, как Airbnb, Dropbox, Reddit

## 2018

### Вклад акселераторов в инновационную экономику мира

14 000 компаний

Пропускная способность всех акселерационных программ в год

\$220+ млрд

Инвестиций, вложенных акселераторами в стартапы за год (0,3% мирового ВВП)

\* Понятие описывает как учреждения, так и организованные ими программы  
 Источники: Acceleration today: trends & challenges, 2016; Crunchbase

# Составляющие акселератора

## СЕРВИСЫ

Акселератор – это не только обучение, но и целый набор сервисов для стартапов

Наиболее распространённые

### БАЗОВЫЕ СЕРВИСЫ Есть в большинстве акселераторов мира

- Нетворкинг и мероприятия
- Индивидуальные консультации по ведению бизнеса/разработке продукта (менторская поддержка)
- Венчурное финансирование
- Предоставление рабочих мест/офисов

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ Есть в отдельных акселераторах мира

- Образовательная программа (подбор команды, разработка продукта, финансовое моделирование и т.п.)
- Организация тестирования и пилотирования (базовый для корпоративных акселераторов)
- Специализированные технические сервисы (например, техническая поддержка в разработке продукта, предоставление спец.оборудования для работы)
- Юридическая и бухгалтерская поддержка
- Маркетинговая поддержка и продвижение продуктов
- Помощь в формировании команды

Наименее распространённые

Сервисы, в большей степени представленные в московских акселераторах

## ЭКОСИСТЕМА

Успешные акселераторы, как правило, формируют собственную экосистему

Примеры возможных элементов экосистемы:

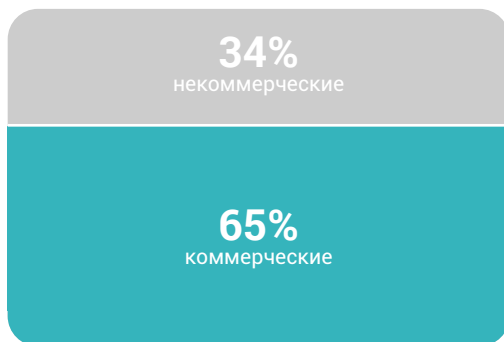
- ✓ Преакселерационная программа, которая повышает «качество» стартапов на входе
- ✓ «Звездные» менторы и эксперты: представители ведущих технологических компаний мира, венчурные инвесторов и т.п.
- ✓ Собственные мероприятия, помимо акселерационной программы, направленные на более широкую аудиторию: инвесторов, управляющих других акселераторов
- ✓ Программы постсопровождения выпускников акселератора.
- ✓ Сплоченное сообщество, которое помогает решить любую проблему, найти нужный контакт или сотрудника.

Сервисы, в меньшей степени представленные в московских акселераторах

# Портрет акселератора в мире

Акселератор – это элемент инновационной инфраструктуры...

Как коммерческий, так и некоммерческий ...

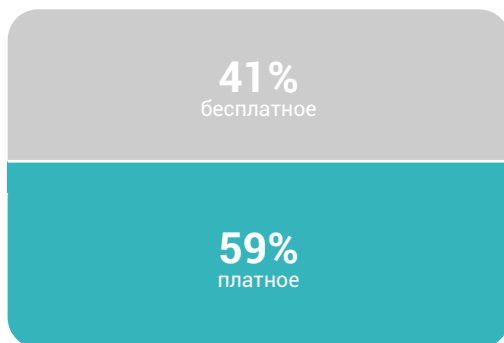


... финансируемый преимущественно за счет частных средств

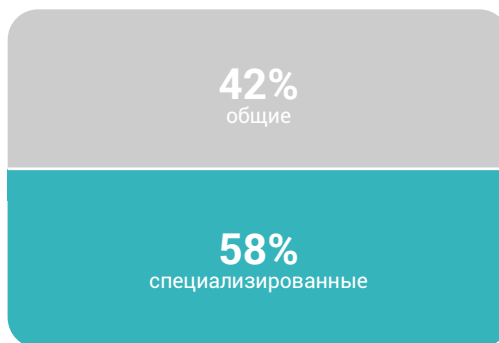


**10-30** стартапов в год  
средняя пропускная способность акселератора

... предоставляющий стартапам услуги в основном на коммерческой основе\*



... специализирующийся на определенной отрасли/ технологической нише



**\$20 000-\$50 000**  
средние размеры инвестиций в один стартап

\*40% акселераторов берут долю в стартапе в среднем 4-8%

# Типы акселераторов по учредителям

	Частный	Корпоративный	Государственный	Университетский
Задачи	Инвестирование в лучшие стартапы, получение прибыли	<ul style="list-style-type: none"> <li>Быстрый поиск новых решений под конкретную задачу</li> <li>Ускоренная доработка внутренних идей до готовых продуктов и их коммерциализация</li> </ul>	Решение социальных и экономических проблем (безработица, городские сервисы и т.д.), построение сообщества	<ul style="list-style-type: none"> <li>Развитие предпринимательских навыков</li> <li>Технологический трансфер</li> </ul>
Учредители	Частные инвестиционные фонды, венчурные фонды	Корпорации	НКО, государственные структуры	Университеты
Доля	Доля в стартапе (в среднем 4-8%)	Бесплатно	Бесплатно	Различные форматы
Стадия	Идея <b>Запуск</b> Ранний рост <b>Расширение</b>	Идея <b>Запуск</b> Ранний рост <b>Расширение</b>	Идея <b>Запуск</b> Ранний рост <b>Расширение</b>	Идея <b>Запуск</b> Ранний рост <b>Расширение</b>
Тип программ	Отраслевые (специализированные)	Отраслевые (специализированные)	Общие	Общие
Примеры в Москве	EdTech Акселератор (GVA) Banktech (FinTech Lab)	Акселератор Сбербанка PwC Russia Accelerator QIWI Universe	Generation S Экспортный акселератор НТИ Phil Tech (Рыбаков фонд)	HSE {Pro} Формула БИОТЕХ (МГУ)
Примеры в мире	Techstars (США) Y Combinator (США) 500 Startups (США)	Wayra (Telefonica) Google Launchpad Accelerator Startup Path (MasterCard)	Start-Up Chile (Чили) Beta-i (Португалия) NUMA (Франция)	StartX (США) MIT delta v (США) UTEC Peru (Перу)
Распространенность в мире				
Темпы роста за последние 5 лет				

Значение показателя высокое низкое

Источники: Acceleration today: trends & challenges, European Accelerator Summit, 2016

# Типы акселераторов: сравнительная оценка

Анализ международного опыта показывает, что несмотря на высокую инвестиционную активность частных акселераторов, наиболее эффективными являются корпоративные, так как корпорации более тщательно отбирают стартапы, в которые готовы вкладываться.

## Ключевые показатели эффективности одного акселератора соответствующего типа

Расчеты сделаны на основе усредненной оценки кейсов акселераторов разных типов\*

	Частный	Корпоративный	Государственный	Университетский
Количество стартапов, прошедших акселерацию, за год				
Средняя стоимость компаний, прошедших акселерацию (накопленным итогом)				
Количество созданных рабочих мест в год				
Инвестиционная активность (средний объем вложенных инвестиций в год)				
Эффективность инвестиций (отношение выходов к количеству инвестиций)				

Значение показателя высокое низкое

\* Для оценки наиболее успешных частных и корпоративных акселераторов были выбраны по ТОП-5 акселераторов с наибольшим количеством успешных выходов и общим объемом инвестиций, вложенных в стартапы, за весь период существования акселератора. Сравнительный анализ кейсов представлен в Приложении. Кейсы государственных акселераторов отобраны из открытых источников (на основании их упоминаемости в качестве лучших практик). Для оценки университетских акселераторов использован годовой отчет UBI Global.

# Тренды развития акселераторов в мире

Наличие в Москве



Присутствуют



Частично присутствуют



Практически/ полностью отсутствуют



## Увеличение участия корпораций в акселераторах

Для корпораций акселераторы – это возможность быстро найти инновационные разработки в своей отрасли. Более 50% акселераторов в мире финансируются корпорациями



## Усиление отраслевой специализации

Усиление специализации на определенных технологических направлениях, особенно в условиях повышения корпоративного интереса. Более 80% корпоративных акселераторов специализируются на одной технологической отрасли



## Развитие постакселерационных сервисов

С одной стороны, многие акселераторы начинают более активно работать с выпускниками (регулярные мероприятия и нетворкинг), с другой стороны, появляются акселераторы, нацеленные на поздние стадии развития стартапа, т.е. на успешный вывод продукта на рынок и взаимодействие с крупным бизнесом, а не разработку самого продукта



## Акселераторы = инвесторы

Ведущие мировые акселераторы уже работают по модели инвестирования в стартапы (беря долю обычно 4-8%)



## Интернационализация

Масштабирование акселератора и выход на международные рынки (22% зарубежных акселераторов проводят свои программы в разных странах). Наиболее распространенные подходы – покупка существующего акселератора или партнерство с местным игроком (например, венчурным фондом)



## Развитие экспериментальных моделей и форматов

Появляются более гибкие форматы взаимодействия корпораций со стартапами, которые в ряде случаев заменяют классические корпоративные акселераторы. Включают сопровождение стартапа в течение нескольких лет, а не только в рамках короткой акселерационной программы, и формирование индивидуального трека поддержки

# Модели государственной поддержки развития акселераторов

## МОДЕЛЬ 1 Создание государственного акселератора

Высокая роль государства

	Участие государства	Участие бизнеса
Финансирование	✓	
Операционное управление	✓	
Разработка программы	✓	
Предоставление экспертизы		✓

Государство разрабатывает, финансирует и координирует акселерационную программу. Представители частного бизнеса привлекаются в качестве менторов и экспертов

## МОДЕЛЬ 2 Создание акселератора в партнерстве с частным сектором

	Участие государства	Участие бизнеса
Финансирование	✓	✓
Операционное управление	✓	
Разработка программы		✓
Предоставление экспертизы		✓

Государство выделяет финансирование и отвечает за операционные процессы. Частный бизнес софинансирует программу, отвечает за разработку контента и выступает экспертом/ ментором

## МОДЕЛЬ 3 Финансовая поддержка существующих акселераторов

Низкая роль государства

	Участие государства	Участие бизнеса
Финансирование	✓	✓
Операционное управление		✓
Разработка программы		✓
Предоставление экспертизы		✓

Государство оказывает финансовую поддержку существующим акселераторам на конкурсной основе или поддерживает создание новых, но не вмешивается в управление и реализацию акселерационных программ

**В основе наиболее эффективных моделей – партнерство с частным бизнесом**



# Государственная поддержка. Модель 1

## Примеры государственных акселераторов



### EIT Digital Accelerator Programme



### Start-Up Chile

#### Организатор

Европейский институт технологий и инноваций  
в рамках программы Horizon 2020\*

Правительство Чили

#### Год запуска

2012

2010

#### Цель

Увеличение количества стартапов, вышедших на глобальный рынок

Развитие инновационного предпринимательства и стимулирование предложения венчурного капитала

#### Технологический фокус

Цифровые технологии и инфраструктура, цифровые города,  
цифровое здравоохранение и цифровые финансы

Отсутствует

#### Стадия развития компании

Расширение (только для европейских компаний)

Запуск, ранний рост

#### Условия участия

Бесплатно (с 2019 г. планируют брать долю в стартапе)

Бесплатно

#### Преакселерационная программа



#### Акселерационная программа

1 программа / 12 месяцев  
+ 12 месяцев пост поддержки  
(возможность обратиться за консультацией к менторам/ экспертам)

2 программы / 6 месяцев:  
• Seed (для компаний на стадии запуска)  
• Huela (для компаний на стадии раннего роста)

#### Сервисы

- **Грант на переезд и доп. расходы:** EIT до \$106 000 и Start-Up Chile \$80 000 (не менее 10% должен предоставить стартап)
- **Образовательные программы:** индивидуальные встречи с менторами, лекции, воркшопы
- **Бизнес-поддержка:** индивидуальные встречи с потенциальными клиентами и инвесторами, представление компаний на международных мероприятиях, демо-дни
- **Бесплатное место в коворкинге**

#### Результаты за весь период существования

- 231 стартап, прошедший программу
- \$21 млн вложенных инвестиций
- 2 выхода
- 6 726 созданных рабочих мест

- 1 616 стартапов, прошедших программу (из них 54% – иностранные)
- \$54 млн вложенных инвестиций 19 выходов
- 5 000 созданных рабочих мест
- Программа была масштабирована в 50 странах

# Государственная поддержка. Модель 2

## Примеры государственно-частных акселераторов



### Wilco, Париж



### BIND 4.0, Бильбао

<b>Организатор</b>	Региональный совет Парижа и 35 корпоративных партнеров	Агентство бизнес-развития Страны Басков (Испания), Google, Microsoft, Amazon, Siemens и ряд региональных компаний
<b>Год запуска</b>	2017 (объединение проектов Scientipôle Initiative, появившегося в 2002 году, и Scientipôle Croissance, работавшего с 2012 года)	2016
<b>Цель</b>	Поддержка перспективных стартапов, работающих в приоритетных для города отраслях экономики	Привлечение иностранных компаний и стимулирование местных стартапов на выход на зарубежные рынки
<b>Технологический фокус</b>	5 отраслевых треков с корпоративными партнерами: здравоохранение, ритейл, промышленность, цифровая экономика и услуги B2C	Индустрия 4.0, умная энергия, здравоохранение, пищевые технологии
<b>Стадия развития компании</b>	Запуск (MVP)	Запуск (MVP)
<b>Условия участия</b>	Бесплатно	Бесплатно
<b>Акселерационная программа</b>	12 месяцев (4 тематических трека по 3 месяца) Есть возможность пройти инкубационную программу (3 года)	6 месяцев (стартапы заключают контракт с одной из компаний-участников, в рамках которого получают финансирование и выполняют задание)
<b>Сервисы</b>	<b>Финансирование:</b> \$135 тыс. в виде 0%-ных займов. Цель займа: дать компаниям возможность развиваться без продажи доли в компании <b>Бизнес-поддержка:</b> групповые мастер-классы, индивидуальные менторские сессии (95 предпринимателей-менторов); встречи с представителями бизнес-сообщества	<b>Финансирование:</b> \$167 тыс. без получения доли <b>Бизнес-поддержка:</b> администрация региона организуют индивидуальные мастер-классы, лекции и нетворкинговые мероприятия. <b>Бесплатное место в коворкинге</b>
<b>Результаты за весь период существования</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 300 стартапов</li> <li>• Участники программы генерируют в 10 раз больше выручки и привлекают в 3 раза больше инвестиций</li> <li>• Создано 1 500 рабочих мест</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 70 стартапов</li> <li>• Из 64 стран мира</li> </ul>

# Государственная поддержка. Модель 3

## Примеры финансовой поддержки акселераторов



### Canada Incubators and Accelerators Driven by Excellence



### Incubator Support: New and Existing Incubator projects

<b>Организатор</b>	Департамент экономического развития Канады по Квебеку	Департамент промышленности, инновации и науки Австралии
<b>Год запуска</b>	2019	2017
<b>Цель программы</b>	Развитие наиболее эффективных акселераторов и инкубаторов, поддерживающих стартапы в выходе на международные рынки	Поддержка инкубаторов вне крупных городов и / или работающих со стартапами в ключевых отраслях (в т.ч. стартапами, использующими в своей бизнес-модели открытые городские данные)
<b>Получатель поддержки</b>	Некоммерческий акселератор, зарегистрирован и ведет основную деятельность в Квебеке	Некоммерческий акселератор, зарегистрирован и ведет основную деятельность в Австралии
<b>Целевые направления расходования</b>	Развитие компетенций сотрудников, привлечение менторов и экспертов, разработка программы, проведение мероприятий	Зарплаты сотрудников, проведение мероприятий, закупка оборудования
<b>Условия предоставления</b>	Субсидия в размере до 75% планируемых на проект расходов. В случае, если планируются только материальные расходы, то не более 50%. Общая сумма государственной поддержки из любых источников не должна превышать 90%. Выплачивается траншами на основании достижения заявленных КПЭ	Субсидия в размере 70-85% стоимости проекта. Выплачивается траншами на основании достижения заявленных КПЭ
<b>Критерии конкурсного отбора</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Качество предоставляемых услуг:</b> рост количества стартапов, прошедших акселерацию за последние 3 года, включенность в международные рейтинги, разветвленная сеть бизнес-контактов, систематический сбор и анализ данных для КПЭ, инвестиционная активность и опыт построения навыков сообщества</li> <li><b>2. Качество предлагаемого проекта:</b> доказанная инновационность проекта, наличие КПЭ и детального бизнес-плана с четкими временными рамками и обоснованным бюджетом</li> <li><b>3. Экономические выгоды для региона:</b> количество успешных стартапов и разработанных ими инновационных продуктов, количество привлеченных партнеров, количество созданных рабочих мест, количество стартапов, вышедших на международные рынки</li> </ol>	
<b>Отчетность</b>	Промежуточные и финальный отчеты	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Промежуточные и финальные отчеты</li> <li>• Аудиторские визиты в течение срока реализации проекта</li> <li>• Внешний аудит после завершения проекта</li> </ul>

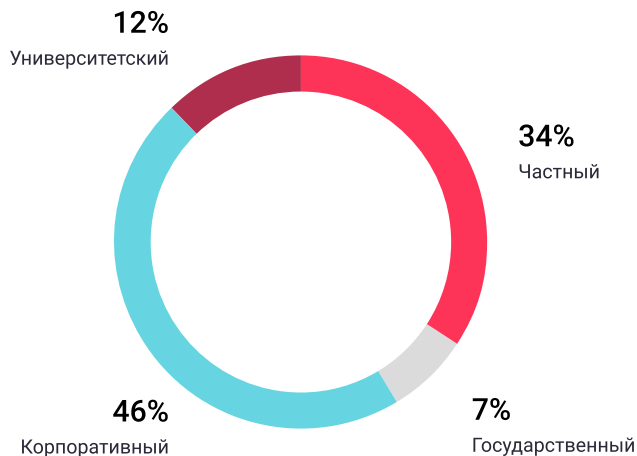
Примеры похожих программ:

-  **Startup SG Accelerator, Сингапур**
-  **Atal Innovation Mission, Индия**
-  **Growth Accelerator Fund, США**

# Акселераторы Москвы (1/2)

- 42** действующие акселерационные программы в Москве, из них почти половина – корпоративные
- 800+** стартапов прошло акселерацию за 2018 год
- > 50%** акселерационных программ проходят на площадках университетов или институтов развития (Сколково, ФРИИ, РВК)

## Структура акселераторов Москвы по типам



**> 70%** программ бесплатные  
 В платных акселераторах условия участия различаются (доля в стартапе – до 10%, опцион или конвертируемый займ, самостоятельная оплата программы)

## ! Но спрос на акселераторы не удовлетворен

Конкурс на акселерационную программу составляет в среднем 20 компаний на место\*, при этом конкурс в корпоративные акселераторы более чем в 2 раза выше, чем в остальные (25 против 10,5 компаний на место)

## Наиболее популярные акселераторы

количество заявок на количество отобранных проектов (данные последних наборов)



\* Расчеты сделаны на основе данных по 20 из 42 акселераторов

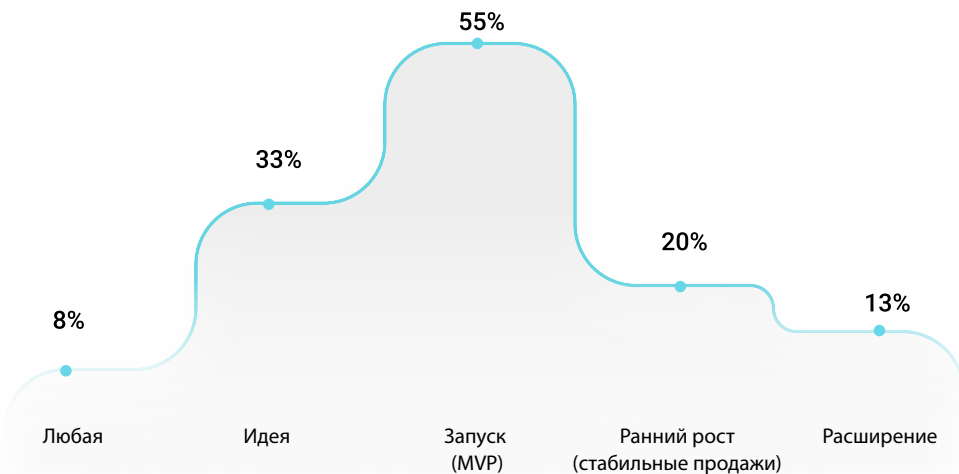
Всего **12%** акселераторов имеют преакселератор и **7%** – программы постсопровождения (работы с выпускниками)

# Акселераторы Москвы (2/2)

**Большинство акселераторов Москвы ориентированы на развитие стартапов с работающим прототипом (MVP)**

**Распределение акселераторов Москвы по стадиям стартапов, в % от общего количества**

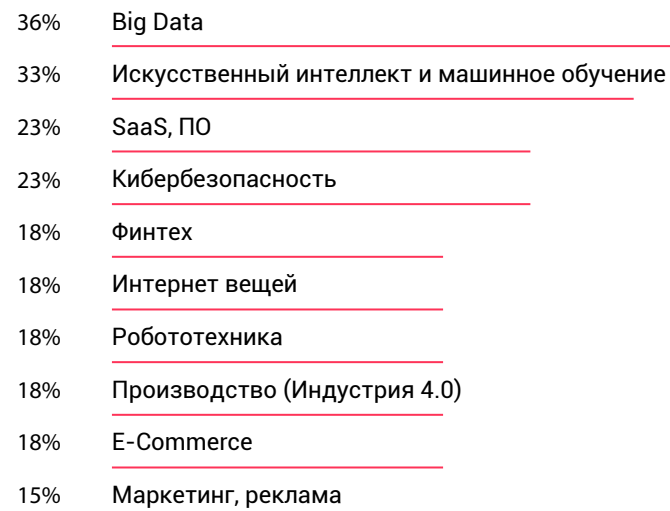
Один акселератор может ориентироваться одновременно стартапы различных стадий



**Более 80% акселерационных программ Москвы имеют определенную технологическую или отраслевую направленность: больше всего программ в сфере искусственного интеллекта и больших данных**

**ТОП-10 отраслевых направлений акселераторов, в % от общего количества**

Один акселератор может специализироваться сразу на нескольких направлениях



# Направления и инструменты развития акселераторов в Москве

## 1 Развитие акселераторов в партнерстве с частным бизнесом

Анализ международного опыта показывает, что акселераторы, созданные совместно с корпорациями, оказываются наиболее эффективными.

## 2 Распределение ролей: город — финансовая поддержка, бизнес — разработка и реализация программы

Город выделяет субсидию на конкурсной основе, при необходимости предоставляет площадку и информационную поддержку по продвижению акселератора. Частный бизнес выступает инвестором и экспертом, разрабатывает программу и осуществляет операционное управление акселератором.

## 3 Выбор отраслевой специализации

Выбор специализации с учетом интересов корпорации и города. Перспективным является реализация акселерационных программ для стартапов в сфере Smart City или искусственного интеллекта.

## 4 Выстраивание поэтапной системной работы со стартапами

- **Запуск собственной (или в партнерстве) преакселерационной программы** с целью повышения уровня подготовки стартапов для основной акселерационной программы
- **Разработка основной акселерационной программы с учетом индивидуальных потребностей каждого стартапа:** подбор профильных менторов/экспертов, разработка индивидуального плана встреч и занятий и т.п. Дополнительно нужно обратить внимание, что у стартапов на разных стадиях разные потребности, и им требуется разная поддержка. Возможен запуск нескольких акселерационных программ в одном акселераторе (например, для стартапов на стадии MVP и стартапов на стадии масштабирования с потенциалом выхода на международный рынок)
- **Формирование программы постсопровождения выпускников акселератора,** которые в перспективе также могут стать менторами программы

## 5 Привлечение «звездных» менторов и экспертов

Участие наиболее успешных и известных предпринимателей в качестве менторов и экспертов акселератора позволяет привлекать лучшие стартапы в программу.

## 6 Обеспечение участников одной акселерационной программы единой рабочей площадкой

Позволяет формировать сплоченное сообщество вокруг акселератора. Возможно на базе одного из коворкингов или площадке компании-партнера программы.

# Наиболее успешные акселераторы мира: сравнительный анализ

ТОП-5 АКСЕЛЕРАТОРОВ ПО ЧИСЛУ УСПЕШНЫХ ВЫХОДОВ

ТОП-5 КОРПОРАТИВНЫХ АКСЕЛЕРАТОРОВ

	Y Combinator	500 Startups	Techstars	Plug and Play	MassChallenge	Startup Path	Google Launchpad Accelerator	Disney Accelerator	Wayra	Microsoft ScaleUp	
Год создания	2005	2010	2006	2006	2009	2013	2015	2014	2011	2013	
Количество стартапов, прошедших программу, в среднем за год	в первые три года	61	н. д.	69	н. д.	334	н. д.	23	10	н. д.	н. д.
	в последние три года	236	111	303	871	421	н. д.	45	9	н. д.	н. д.
Уровень выживаемости стартапов*	79%	н. д.	64%	н. д.	94%	н. д.	96%	91%	н. д.	н. д.	
Доля иностранных стартапов участников	94%	49%	22%	49%	17%	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	47%	
Общая оценка компаний, прошедших акселерацию, млрд	100+	30	18	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	
Количество компаний стоимостью >\$100 млн	93	66	14	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	
Количество созданных рабочих мест (в среднем за год)	2 154	н. д.	47	н. д.	13 444	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	
Общий объем вложенных инвестиций (накопленным итогом), \$ млн	700	464,7	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	160	н. д.	
Количество инвестиций (накопленным итогом)	2 355	1 945	1 675	864	1 366	49	109	26	968	258	
Эффективность инвестирования**	10%	10%	9%	7%	4%	16%	6%	8%	2%	14%	
Количество выходов / из них успешных (накопленным итогом)	246 / 192	189 / 162	155 / 134	61 / 60	56 / 39	8 / н. д.	6 / н. д.	2 / н. д.	20 / н. д.	35 / н. д.	

\* Доля активных стартапов через 5 лет после акселерации. Рассчитано для набора 2014 года (для Google Launchpad Accelerator – 2015 года)

\*\* Отношение количества выходов к количеству инвестиций (чем выше %, тем выше эффективность)

Источники: Рейтинг акселераторов по числу успешных выходов Форбс, 2018, <https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2018/08/07/top-10-startup-accelerators-based-on-successful-exits/#2e3facb84b3b>; Crunchbase

# Y Combinator

ТОП-5 АКСЕЛЕРАТОРОВ ПО ЧИСЛУ УСПЕШНЫХ ВЫХОДОВ



www.ycombinator.com

**Тип акселератора:** частный

**Год запуска:** 2005

**Расположение/ офисы в других странах:** Силиконовая долина/ Китай (открытие в августе 2019)

**Стадия развития стартапов:** любая

**Технологический фокус:** отсутствует

**Условия предоставления услуг:** доля в стартапе (7%)

**Количество стартапов, прошедших акселерацию\*:** 2 000+

**Количество выходов\*:** 246, из них успешных – 192 (78%)

**Количество/ объем инвестиций\*:** 2 355/ \$700 млн

**Посещаемость сайта:** 16 540 000 чел./месяц\*\*

КОЛИЧЕСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ  
**1**

ФОРМАТ ПРОГРАММ  
**оффлайн**

КОЛИЧЕСТВО НАБОРОВ В ГОД  
**2**

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ  
**3 месяца**

КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ В НАБОРЕ  
**100–150**

КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА МЕСТО  
**~66**

КОЛИЧЕСТВО МЕНТОРОВ/ЭКСПЕРТОВ  
**100+**

НАЛИЧИЕ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА  
**Есть**

РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ  
**Есть**



**ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**  
«Три месяца интенсивного неограниченного общения с основателями единорогов Силиконовой долины»

Обязательный переезд в Силиконовую долину. Нет структурированной и единой для всех акселерационной программы: основатель работает над своими конкретными задачами и при необходимости может неограниченно общаться с командой Y Combinator.



**ПАРТНЕРЫ**  
отсутствуют. Y Combinator привлек венчурные инвестиции в размере \$25,3 млн на инвестиции в свои стартапы



**СОСТАВ МЕНТОРОВ/ ЭКСПЕРТОВ**  
60% топ-предприниматели и инвесторы (Chris Anderson, глава TED; Mark Andreessen, генеральный партнер Andreessen Horowitz) и 40% выпускники программы (David Rusenko, CEO Weebly; Brian Chesky, CEO Airbnb).



**СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ**

- Нетворкинг и мероприятия: неформальные многочасовые ужины с топовыми мировыми предпринимателями и инвесторами; Demo Day – презентация проектов перед инвесторами
- Специализированные отраслевые технические сервисы (например, организация биомедицинских клинических исследований)
- Венчурный фонд для выпускников YC Continuity



**ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР**



Clever

\* Здесь и далее данные приведены накопленным итогом за весь период работы акселератора  
\*\*Здесь и далее указана численность не уникальных посетителей по данным SimilarWeb, на май 2019



# 500 Startups

ТОП-5 АКСЕЛЕРАТОРОВ ПО ЧИСЛУ УСПЕШНЫХ ВЫХОДОВ

17



500.co

**Тип акселератора:** частный

**Год запуска:** 2010

**Расположение/ офисы в других странах:** Силиконовая долина/ 20+ стран

**Стадия развития стартапов:** в зависимости от программы

**Технологический фокус:** отсутствует

**Условия предоставления услуг:** плата в размере \$37 500 + доля в стартапе (6%)

**Количество стартапов, прошедших акселерацию:** 2 200+

**Количество выходов:** 189, из них успешных – 162 (86%)

**Количество/ объем инвестиций:** 1 945/ \$464,7 млн

**Посещаемость сайта:** 194 660 чел./месяц

КОЛИЧЕСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ <b>2</b>	ФОРМАТ ПРОГРАММ <b>офлайн/ онлайн</b>	
КОЛИЧЕСТВО НАБОРОВ В ГОД <b>24 (2018)</b>	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ <b>4 месяца</b>	
КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ В НАБОРЕ <b>~25 – 30</b>	КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА МЕСТО <b>50 – 100</b>	
НАЛИЧИЕ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА <b>Нет</b>	КОЛИЧЕСТВО МЕНТОРОВ/ЭКСПЕРТОВ <b>200+</b>	РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ <b>Нет</b>



## ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

«Разовьем и проинвестируем талантливый и перспективный стартап, где бы он ни находился. Поможем корпорациям развить потенциал сотрудников или найти подходящий стартап для решения внутренних задач». 2 типа программ: **500 Seed** – для компаний на стадии идея, запуск (MVP); **Growth Program** – для быстрорастущих стартапов более поздних стадий. Помимо акселерационных программ проводятся отдельные bootcamp для стартапов (54-часовые интенсивные курсы) и курсы для инвесторов, например программа обучения для инвесторов в партнерстве со Стэнфордским центром профессионального развития #VCUNLOCKED



## СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ

- Рабочее место в коворкинге
- Менторская поддержка
- Венчурные инвестиции (\$150 000 в обмен на долю)
- Нетворкинг и мероприятия: доступ к сообществу 500 Family; еженедельные мотивационные встреч, мозговые штурмы, совместные обеды; демо день; конференция PreMoney (о передовых стратегиях, моделях и технологиях в сфере венчурного капитала)



## ПАРТНЕРЫ

SendGrid, HubSpot, Carta, Oracle Global Startup Ecosystem, airCFO, ActiveCampaign, Zendesk, WilmerHale, CDW



## СОСТАВ МЕНТОРОВ/ ЭКСПЕРТОВ

опытные предприниматели, инвесторы и профессионалы определенных областей (в т.ч. из числа выпускников)



ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР  
10 компаний-единогоров (стоимостью свыше \$1 млрд)



# TECHSTARS

ТОП-5 АКСЕЛЕРАТОРОВ ПО ЧИСЛУ УСПЕШНЫХ ВЫХОДОВ



www.techstars.com

**Тип акселератора:** частный

**Год запуска:** 2006

**Расположение/ офисы в других странах:** Боулдер (США)/ Австралия, Канада, Германия, Израиль, Великобритания, Южная Африка

**Стадия развития стартапов:** любая

**Технологический фокус:** отсутствует (преимущественно – ПО и платформы)

**Условия предоставления услуг:** доля в стартапе (6%)

**Количество стартапов, прошедших акселерацию:** 1 599+

**Количество выходов:** 155, из них успешных – 134 (86%)

**Количество/ объем инвестиций:** 1 675/ н.д.

**Посещаемость сайта:** 489 410 чел./месяц

КОЛИЧЕСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ

43\*

ФОРМАТ ПРОГРАММ

офлайн/онлайн

КОЛИЧЕСТВО НАБОРОВ В ГОД

4

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ

3 месяца

КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ В НАБОРЕ

10

КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА МЕСТО

~30

НАЛИЧИЕ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА

Есть

КОЛИЧЕСТВО МЕНТОРОВ/ЭКСПЕРТОВ

4 800+

РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ

Есть



## ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

«Акселератор всегда с тобой: до и после акселерации, в любой стране. Научим акселерировать тех, кто хочет, но не знает как».

Помимо акселерационных программ проводятся отдельные интенсивные курсы (например, Startup Weekend или Startup Week), ежегодные конференции (например, для основателей стартапов FounderCon).

Гарантируется возврат капитала в случае, если программа не оказала эффект на развитие бизнеса. Для выпускников проводятся ежемесячные встречи, предоставляется доступ к сообществу и оказывается менторская поддержка



## СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ

- Рабочее место в коворкинге
- Индивидуальная менторская поддержка (3-5 наставников для каждого стартапа)
- Венчурное финансирование (\$100 000, конвертируемый займ) + грант \$20 000 на проживание
- Бухгалтерская и юридическая поддержка
- Нетворкинг и мероприятия: Techstars Meet and Greets (вводная встреч- знакомство), демо день с инвесторами



## ПАРТНЕРЫ

50+ индустриальных партнеров (Google for Startups, IBM, Microsoft, Amazon Launchpad и др.)



## СОСТАВ МЕНТОРОВ/ ЭКСПЕРТОВ

опытные предприниматели, инвесторы и специалисты технических направлений (Google, Amazon, Chromatic Ventures и др.)



## ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР



\* Различаются по технологическому фокусу и месту (городу/ стране) проведения

# PLUG AND PLAY

ТОП-5 АКСЕЛЕРАТОРОВ ПО ЧИСЛУ УСПЕШНЫХ ВЫХОДОВ

19



[www.plugandplaytechcenter.com](http://www.plugandplaytechcenter.com)

**Тип акселератора:** частный

**Год запуска:** 2006

**Расположение/ офисы в других странах:** Силиконовая долина/  
26 офисов по всему миру

**Стадия развития стартапов:** все стадии

**Технологический фокус:** разный у каждой программы

**Условия предоставления услуг:** бесплатно

**Количество стартапов, прошедших акселерацию:** 1 107+ (за 2018 год)

**Количество выходов:** 61, из них успешных – 60 (98%)

**Количество/ объем инвестиций:** 864/ \$20 млн

**Посещаемость сайта:** 131 200 чел./месяц

КОЛИЧЕСТВО  
АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ  
ПРОГРАММ

50

ФОРМАТ ПРОГРАММ

офлайн/онлайн

КОЛИЧЕСТВО  
НАБОРОВ В ГОД

2

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ  
ПРОГРАММЫ

3 месяца

КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ  
В НАБОРЕ

20

КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО  
ЗАЯВОК НА МЕСТО

~50

НАЛИЧИЕ  
ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА

Нет

КОЛИЧЕСТВО  
МЕНТОРОВ/ЭКСПЕРТОВ

н.д.

РАБОТА С  
ВЫПУСКНИКАМИ

Нет



## ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

«Отраслевая специализация и широта географического охвата»

Каждая программа имеет свой технологический отраслевой фокус и корпоративных партнеров. Ежедневно проводятся общие мероприятия для встречи с единомышленниками



## СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ

- Венчурные инвестиции (ежегодно инвестируют в 260 стартапов, размер инвестиций - \$50 000 – \$500 000)
- Рабочее место в офисе
- Нетворкинг и мероприятия: проводятся практически каждый день, демо день для инвесторов, регулярные индивидуальные встречи с менторами



## ПАРТНЕРЫ

280+ корпоративных партнеров (Deloitte, Toyota, UniCredit Bank, Panasonic, Fijusty, Sanofi и др.), 300 венчурных фондов (у каждой программы свои партнеры)



## ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР



# MASSCHALLENGE

ТОП-5 АКСЕЛЕРАТОРОВ ПО ЧИСЛУ УСПЕШНЫХ ВЫХОДОВ



masschallenge.org

**Тип акселератора:** частный

**Год запуска:** 2009

**Расположение/ офисы в других странах:** Бостон (США)/ Израиль, Мексика, Швейцария

**Стадия развития стартапов:** от MVP до стадии расширения

**Технологический фокус:** нет для большинства, но есть 2 специализированные программы в области здравоохранения и финтеха

**Условия предоставления услуг:** бесплатно

**Количество стартапов, прошедших акселерацию:** 1 975

**Количество выходов:** 56, из них успешных – 39 (70%)

**Количество/ объем инвестиций:** 1 366/ \$25,8 млн

**Посещаемость сайта:** 70 390 чел./месяц

КОЛИЧЕСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ  
**8**

ФОРМАТ ПРОГРАММ  
**офлайн**

КОЛИЧЕСТВО НАБОРОВ В ГОД  
**14\***

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ  
**4 или 6 месяцев**

КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ В НАБОРЕ  
**52-370\*\***

КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА МЕСТО  
**~10-18\*\***

НАЛИЧИЕ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА  
**Нет**

КОЛИЧЕСТВО МЕНТОРОВ/ЭКСПЕРТОВ  
**52-370**

РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ  
**Нет**



**ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

«Разнообразие форматов акселерации для компаний на любых стадиях и широкая сеть международных корпоративных партнеров». Помимо акселерационной программы проводят буткэмпсы и экскурсии по своим офисам в разных странах, оказывают консультационную поддержку по развитию экосистемы поддержки предпринимательства.



**СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ПРОГРАММАХ**

**Для компаний на стадии MVP**

- Индивидуальные встречи с менторами
- Мастер-классы
- Стипендии и денежные призы
- Рабочее место в коворкинге

**Для компаний на стадии расширения и на отраслевых программах**

- Работа над продуктом совместно с одним из корпоративных партнеров
- Денежный приз до \$250 000
- Рабочее место в коворкинге



**ПАРТНЕРЫ**

BCG, Facebook, Microsoft, Nestle, PepsiCo, WeWork и др.



**СОСТАВ МЕНТОРОВ/ ЭКСПЕРТОВ**

эксперты Masschallenge и партнеров



**ПРИМЕРЫ МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ ЭКОСИСТЕМЫ**

- MassChallenge Awards – ежегодное мероприятие, на котором проходит награждение лучших стартапов призом в размере \$1.5 млн от сообщества предпринимателей
- Bridge to MassChallenge – международный конкурс и акселерационная программа, успешное завершение которой дает возможность присоединиться к программам в США и Израиле. Региональные правительства частично финансируют.



**ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР**



\* По одному набору 1 раз в год на каждой программе (2) в каждой локации (6)  
+ 2 специализированные программы  
\*\* 2018 г.

# STARTUP PATH

ТОП-5 КОРПОРАТИВНЫХ АКСЕЛЕРАТОРОВ

21



[www.startpath.com](http://www.startpath.com)

**Тип акселератора:** корпоративный (Mastercard)

**Год запуска:** 2014

**Расположение/ офисы в других странах:** Дублин (Ирландия)/ нет

**Стадия развития стартапов:** от стадии расширения

**Технологический фокус:** e-commerce, ритейл, кибербезопасность, финтех, здравоохранение, умные города, блокчейн, AR/VR, голосовые технологии, большие данные

**Условия предоставления услуг:** бесплатно

**Количество стартапов, прошедших акселерацию:** 200

**Количество выходов:** 8

**Количество/ объем инвестиций:** 49/ н.д.

**Посещаемость сайта:** 15 700 чел./месяц

КОЛИЧЕСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ  
**1**

ФОРМАТ ПРОГРАММ  
**онлайн**

КОЛИЧЕСТВО НАБОРОВ В ГОД  
**3**

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ  
**6 месяцев**

КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ В НАБОРЕ  
**40**

КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА МЕСТО  
**50**

НАЛИЧИЕ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА  
**Нет**

КОЛИЧЕСТВО МЕНТОРОВ/ЭКСПЕРТОВ  
**60+**

РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ  
**Нет**



**ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

«Выгодно всем: компании получают инновационные решения, стартапы – работающий продукт, клиентов и экспертизу ведущих финансовых компаний мира». Разработка решений для одного из партнеров программы. Партнер предоставляет кейс, экспертизу и технические ресурсы.



**КРИТЕРИИ ОТБОРА В АКСЕЛЕРАТОР**

Успешные продажи продукта, соответствие стратегическим фокусам компании, опытные основатели, минимум 6-12 месяцев функционирования после получения инвестиций раунда А или выше/



**СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ПРОГРАММАХ**

- Индивидуальный ментор из сотрудников MasterCard
- Доступ к каналам коммуникации MasterCard
- Start Path Summit – ежегодное мероприятие для встречи с корпорациями, венчурными компаниям и основателями успешных стартапов, на котором стартапы презентуют свои решения.



**ПАРТНЕРЫ**

Citi Bank, Rakbank, Capitec Bank, Central group, Standard Chartered, Rabobank, BBVA, Banko Inter, TSYS.



**СОСТАВ МЕНТОРОВ/ ЭКСПЕРТОВ**

сотрудники MasterCard и компаний-партнеров



**ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР**



\* На 2016-2019. В 2013 – 2015 программа составляла 12 месяцев: 4 мес. работа в коворкинге в Дублине + 8 месяцев онлайн . Также ранее программа ориентировалась на стартапы ранних стадий

# GOOGLE LAUNCHPAD ACCELERATOR / STUDIO

ТОП-5 КОРПОРАТИВНЫХ АКСЕЛЕРАТОРОВ



[developers.google.com/programs/launchpad/accelerators](https://developers.google.com/programs/launchpad/accelerators)

**Тип акселератора:** корпоративный

**Год запуска:** 2015

**Расположение/ офисы в других странах:** Сан-Франциско/ Тель-Авив, Сан-Паулу, Токио, Мехико, Бангалор, Лагос

**Стадия развития стартапов:** от запуска до раннего роста

**Технологический фокус:** любой, для Studio – машинное обучение

**Условия предоставления услуг:** бесплатно

**Количество стартапов, прошедших акселерацию:** 151

**Количество выходов:** 6

**Количество/ объем инвестиций:** 109/ н.д.

**Посещаемость сайта:** 46,5 млн чел./месяц

КОЛИЧЕСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ  
**6**

ФОРМАТ ПРОГРАММ  
**онлайн/офлайн**

КОЛИЧЕСТВО НАБОРОВ В ГОД  
**1**

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ  
**3 месяца**

КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ В НАБОРЕ  
**4-28**

КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА МЕСТО  
**33**

НАЛИЧИЕ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА  
**Нет**

КОЛИЧЕСТВО МЕНТОРОВ/ЭКСПЕРТОВ  
**166**

РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ  
**Нет**



**ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

«Разработать собственный продукт с учетом региональной специфики, имея доступ к данным, технологическим ресурсам и экспертизе Google». Все программы адаптированы к особенностям региональных рынков.



**СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ПРОГРАММАХ**

- Доступ к базам данных и продуктам Google, например Cloud
- Финансовая поддержка (грант \$50 000)
- Менторская поддержка ведущих инженеров и бизнес-экспертов Google
- Рабочее место в коворкинге
- 2-недельный буткэмп в Сан-Франциско на базе головного офиса (для программ, расположенных не в Сан-Франциско)
- Отраслевая специализация (в рамках Launchpad Studio)
- Выпускники программы сохраняют связь с менторами программы и различными командами экспертов Google



**СОСТАВ МЕНТОРОВ/ ЭКСПЕРТОВ**

Эксперты Google и ведущих компаний Силиконовой долины



**ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР**



# DISNEY ACCELERATOR

ТОП-5 КОРПОРАТИВНЫХ АКСЕЛЕРАТОРОВ



disneyaccelerator.com

**Тип акселератора:** корпоративный\*

**Год запуска:** 2014

**Расположение/ офисы в других странах:** Лос-Анджелес/ нет

**Стадия развития стартапов:** любая

**Технологический фокус:** компании в сфере медиа и развлечений

**Условия предоставления услуг:** доля в стартапе

**Количество стартапов, прошедших акселерацию:** 47

**Количество выходов:** 2

**Количество/ объем инвестиций:** 26/ н.д.

**Посещаемость сайта:** 5 000 чел./месяц

КОЛИЧЕСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ  
**1**

ФОРМАТ ПРОГРАММ  
**офлайн**

КОЛИЧЕСТВО НАБОРОВ В ГОД  
**1**

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ  
**3 месяца**

КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ В НАБОРЕ  
**10**

КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА МЕСТО  
**н.д.**

НАЛИЧИЕ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА  
**Нет**

РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ  
**Нет**



**ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**  
«Доступ к интеллектуальной собственности одной из ведущих корпораций в сфере медиа и развлечений. Для компаний, которые не перестают мечтать». Фокус на практической разработке и тестировании продукта.



**СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ПРОГРАММАХ**

- Место в коворкинге
- Венчурные инвестиции
- Доступ к последним научным и технологическим разработкам компании
- Тестирование своих продуктов на проектах Disney, например «Супергероях Марвел», «Диснейлэнд» и др.



**СОСТАВ МЕНТОРОВ/ ЭКСПЕРТОВ**  
топ-менеджмент компании (старший вице-президент Майкл Абрамс, исполнительный директор Роберт Игер и др.)



**ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР**



\* До 2016 года операционными вопросами занимался Techstars

# WAYRA



www.wayra.co.uk

ТОП-5 КОРПОРАТИВНЫХ АКСЕЛЕРАТОРОВ

**Тип акселератора:** корпоративный (Telefónica)

**Год запуска:** 2011

**Расположение/ офисы в других странах:** Испания/ 11 офисов в 10 странах\*

**Стадия развития стартапов:** запуск (MVP)\*\*

**Технологический фокус:** большие данные, искусственный интеллект, интернет вещей, кибербезопасность, финтех

**Условия предоставления услуг:** доля в стартапе (за инвестиции)

**Количество стартапов, прошедших акселерацию:** 400

**Количество выходов:** 20

**Количество/ объем инвестиций:** 968/ н.д.\*\*\*

**Посещаемость сайта:** 6 400 чел./месяц

КОЛИЧЕСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ 1 в большинстве стран, в Великобритании 3	ФОРМАТ ПРОГРАММ офлайн
КОЛИЧЕСТВО НАБОРОВ В ГОД 1-2	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ 3-9 месяцев
КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ В НАБОРЕ 6-10	КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА МЕСТО н.д.
НАЛИЧИЕ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА Нет	КОЛИЧЕСТВО МЕНТОРОВ/ЭКСПЕРТОВ 65
	РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ Есть



**ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

«Выход на международные рынки через сеть клиентов и партнеров Telefónica в 24 странах». Использование маркетинговых каналов и клиентской базы Telefonica.



**ПАРТНЕРЫ**

Innogy, Novartis, Sharpe & Dohme (MSD), Cisco, Transport Systems Catapult и др.



**СОСТАВ МЕНТОРОВ/ ЭКСПЕРТОВ**

сотрудники Telefónica и компаний-партнеров.



**СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ПРОГРАММАХ**

- Рабочее место в коворкинге, возможность проводить собственные мероприятия
- Менторская программа, встречи 3 раза в неделю: разработка бизнес-плана и маркетинговой стратегии
- Венчурные инвестиции (\$50-150 тыс.)
- Возможность кобрендинга стартапа с Telefónica и компаниями-партнерами
- Демо-день – презентация проектов перед инвесторами



**ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР**



\*Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия, Германия, Великобритания, Мексика, Перу, Испания, Венесуэлла

\*\* С 2018 года в большей степени ориентируются на раннюю стадию

\*\*\*\$166 млн для акселераторов в Аргентине, Германии и Перу



# MICROSOFT SCALEUP



[startups.microsoft.com/en-us](https://startups.microsoft.com/en-us)

<b>Тип акселератора:</b> корпоративный	<b>Условия предоставления услуг:</b> бесплатно
<b>Год запуска:</b> 2018 (2012)*	<b>Количество стартапов, прошедших акселерацию:</b> 615
<b>Стадия развития стартапов:</b> запуск или ранний рост	<b>Количество выходов:</b> 35
<b>Технологический фокус:</b> программное обеспечение собственной разработки, B2B продукты/услуги	<b>Количество/ объем инвестиций:</b> 258/ н.д.
	<b>Посещаемость сайта:</b> 65 500 чел./месяц

<b>КОЛИЧЕСТВО АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ</b> 1	<b>ФОРМАТ ПРОГРАММ</b> офлайн/онлайн
<b>КОЛИЧЕСТВО НАБОРОВ В ГОД</b> нет расписания и ограничений по наборам	<b>ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ</b> 3-6 месяцев
<b>КОЛИЧЕСТВО СТАРТАПОВ В НАБОРЕ</b> 10-15	<b>КОНКУРС ПРИ НАБОРЕ, КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК НА МЕСТО</b> ~30
<b>НАЛИЧИЕ ПРЕАКСЕЛЕРАТОРА</b> Нет	<b>КОЛИЧЕСТВО МЕНТОРОВ/ЭКСПЕРТОВ</b> н.д.
	<b>РАБОТА С ВЫПУСКНИКАМИ</b> Есть



**ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**  
«Доступ к ресурсам и каналам продаж лучшей технологической компании в мире».



**ПАРТНЕРЫ**  
акселераторы и инкубаторы – 500 Startups, MassChallenge, Y Combinator, Plug and Play и др.



**СОСТАВ МЕНТОРОВ/ ЭКСПЕРТОВ**  
сотрудники Microsoft и компаний-партнеров. Подбираются под запрос конкретного стартапа.



**СЕРВИСЫ ДЛЯ СТАРТАПОВ НА РАЗЛИЧНЫХ ПРОГРАММАХ**

- Доступ к платформе облачных вычислений Azure (базовый пакет – 30 дней, \$200; расширенный пакет – 2 года, \$25 000 на 1й год и \$120 000 на 2й год)
- Техническая поддержка по запросу
- Доступ к сети коворкингов Microsoft Reactor (6 городов мира), в т.ч. к закрытым мероприятиям коворкингов
- Онлайн мастер-классы по точечным бизнес-вопросам, в т.ч. выходу на рынки
- Доступ к внутреннему корпоративному маркетплейсу
- Возможность получения инвестиций от венчурного фонда M12
- Месячная подписка на Visual Studio Enterprise
- Доступ к премиум аккаунту Office 365, Dynamics 365 (CRM-система)
- Разработка и внедрение маркетинговой стратегии и продаж совместно с продуктами Microsoft

**Базовый пакет**

(доступен всем стартапам, соответствующим технологическому фокусу)

**Расширенный пакет**

(доступен стартапам, прошедшим отбор)



**ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ СТАРТАПОВ, ПРОШЕДШИХ АКСЕЛЕРАТОР**



\* Изменённая программа Microsoft Accelerator (2012). Основное отличие: появилась возможность совместного с продуктами Microsoft маркетинга и продаж