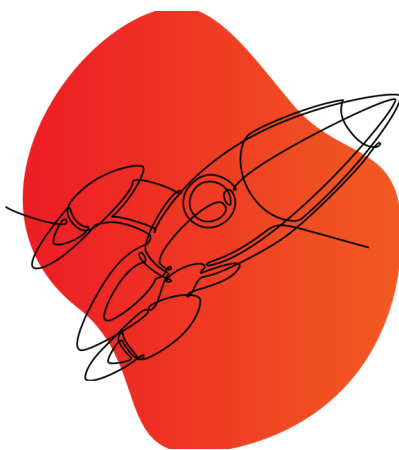




Корпоративный акселератор.
Развивай свой бизнес с МТС!



FAQ

Что такое корпоративный акселератор МТС?	2
Что такое Открытое окно инноваций МТС?	2
Как работает Открытое окно инноваций?	2
Примеры интересных для МТС проектов в направлении B2B продукты?	2
Примеры интересных для МТС проектов в направлении Информационная безопасность?	3
Примеры интересных для МТС проектов в направлении IoT И M2M?	3
Примеры интересных для МТС проектов в направлении E-commerce?	4
Какие аспекты продукта должна раскрывать презентация к заявке?	4
На какой стадии готовности должны быть мой стартап и продукт, чтобы попасть в акселератор?	5
Могу я подать заявку на участие если мой проект не соответствует указанным бизнес-направлениям?	5
Могу ли я подать заявку с новым проектом, если предыдущий отклонили?	5
Я подал заявку и не получил обратной связи. Когда я получу ответ?	6
Имеет ли значение, я представлен как физическое или юридическое лицо?	6
Мой проект приглашен в акселератор, но я живу в другом городе. Помогает ли МТС с проживанием и перелётом?	6
Какое финансирование предоставляет МТС участникам акселерационной программы?	6
Обязательно ли посещение всех мероприятий в рамках акселерационной программы?	6
Передаёт ли участник акселератора какие-либо интеллектуальные права МТС?	7
Сколько человек от команды могут посещать мероприятия очного акселератора?	7
Что происходит после завершения акселератора?	7
Что такое пилот?	7
Что если реализация пилота сопряжена для меня с финансовыми затратами?	7
Почему нет правил или регламентов и в чем я участвую?	7

Что такое корпоративный акселератор МТС?

Акселератор МТС - это программа интенсивного развития стартап-команд через менторство, обучение и экспертную поддержку с целью подготовки продукта к пилотированию

Что такое Открытое окно инноваций МТС?

Единая точка входа в МТС для всех инновационных проектов вне фокуса текущего набора акселератора

Как работает Открытое окно инноваций?

После подачи заявки сотрудники MTS StartUp Hub оценивают заявку и ищут бизнес-заказчика для проекта. При подтверждении актуальности проекта для МТС компания получает возможность сделать пилот.

Примеры интересных для МТС проектов в направлении B2B продукты?

- **Оптимизация бизнес процессов**

Оптимизация процессов бизнеса (например: организация закупок и логистики, ведение бухгалтерии, создание приложений, ведение юридических и налоговых вопросов).

- **Персонафикация b2c клиентов**

Расширение CRM-системы с целью управления лояльностью, поддержки бонусных программ и т.п.

- **Лидогенерация**

Использование лидогенерации в качестве инструмента увеличения выручки. Без привязки к отрасли и сегментам (любые методы привлечения клиентов «as a service»).

- **Автоматизация ритейла**

Решения, снижающие долю человеческих ресурсов в бизнес-процессах ритейлеров.

- **Предиктивная аналитика и геоаналитика**

- Предиктивная аналитика и прогнозирование

Продукты, которые позволяют предсказывать события и значения в различных отраслях (например: моделирование пассажиропотока в определённой местности,

прогноз количества покупателей в торговой точке от времени суток, определение потребности в техническом обслуживании оборудования и механизмов до момента их фактического отказа).

- Геоаналитика и геотаргетирование

продукты и решения, как инструмент увеличения выручки для корпоративного клиента, а также повышения лояльности со стороны его собственных клиентов

Примеры интересных для МТС проектов в направлении Информационная безопасность?

Решения для малого и среднего бизнеса без собственного подразделения информационной безопасности(ИБ). ИБ «as a service».

Примеры интересных для МТС проектов в направлении IoT И M2M?

ЖКХ/Энергетика

- Учет энергоэффективности дома/предприятия
- Сбор показаний с приборов учета и передача данных в сбытовые компании
- Учет потребления электроэнергии и формирование аналитики и рекомендаций

Промышленность

- Управление, моделирование, анализ и оптимизация технологических процессов
- Управления персоналом (контроль доступа, перемещения, медицинских параметров, наличия СИЗ)
- Логистика (например: метки на товаре, оборудование контроля сохранности при доставке)

Умный город

- Освещение
- Парковки
- Экологический мониторинг
- Видео-акустический мониторинг (безопасность, контроль доступа и т.д.)
- Вывоз мусора
- Управление жилищным кварталом (обеспечение единой среды разными ролями (УК, охрана, жильцы) инфраструктуры и систем на территории)

Умный офис/дом

- Умный домофон
- Умный офис
- Умный дом

Сельское хозяйство

- Мониторинг состояния: поля, почвы, урожая, техники и т.п.
- Автоматизация и мониторинг полевых работ: полив, удобрение и т.п.
- Решения по точному земледелию и предиктивной аналитике.
- Решения для животноводческих хозяйств.
- Системы поддержки принятия решений и управления фермерским хозяйством.

Примеры интересных для МТС проектов в направлении E-commerce?

Привлечение клиентов и конверсия в заказ

- Анализ рынка/конкурентов.
- Рекомендательные сервисы по товарам, комплектам (пример: телефон+стекло) – любые сервисы, влияющие на структуры корзины.
- Сервисы, помогающие принять решение о покупке: отзывы, обзоры и любые новые форматы.
- Новые форматы/технологии презентации товара.

Обработка и исполнение заказа

- Повышение эффективности логистики: маршрутов доставки, курьеров и т.п.
- Автоматизация самовывоза, новые форматы выдачи товара, повышение «забираемости» заказа.

Какие аспекты продукта должна раскрывать презентация к заявке?

Чтобы мы могли всесторонне рассмотреть вашу заявку, презентация должна раскрывать следующие аспекты продукта:

- проблема

- решение
- описание продукта
- описание рынка для предлагаемого продукта
- сравнение предлагаемого продукта и конкурентов
- бизнес-модель
- маркетинг и продажи
- текущий прогресс и планы
- команда
- финансовые показатели и метрики
- предложение для МТС

На какой стадии готовности должны быть мой стартап и продукт, чтобы попасть в акселератор?

Для прохождения акселерационной программы мы находим существенно важным наличие у вашего стартапа:

- жизнеспособного продукта или готовой для внедрения технологии
- команды от 2-х человек, среди которых должен быть хотя бы 1 разработчик программ
- наличие плана развития

Могу я подать заявку на участие если мой проект не соответствует указанным бизнес-направлениям?

Да, конечно, мы рассматриваем все поступающие заявки на предмет возможного сотрудничества и вне рамок акселератора

Могу ли я подать заявку с новым проектом, если предыдущий отклонили?

Конечно, если проект отвечает нашим требованиям

Я подал заявку и не получил обратной связи. Когда я получу ответ?

На получение ответа с нашей стороны может потребоваться от одной до нескольких недель. Мы получаем большое количество заявок по всем бизнес-направлениям и готовим ответ только тогда, когда каждую из них изучим по отдельности

Имеет ли значение, я представлен как физическое или юридическое лицо?

Не имеет значения

Мой проект приглашен в акселератор, но я живу в другом городе. Помогает ли МТС с проживанием и перелётом?

К сожалению, мы не оказываем поддержку с проживанием и перелётом

Какое финансирование предоставляет МТС участникам акселерационной программы?

МТС не финансирует деятельность участников. Однако за успешное прохождение конкурсного отбора в очный акселератор, помимо безвозмездного обучения, вам будет выплачено призовое вознаграждение в размере 200 000 рублей. Первые 100 000 руб. вы получаете сразу, вторые 100 000 руб. - по прохождении экватора.

Обязательно ли посещение всех мероприятий в рамках акселерационной программы?

Мы считаем важным для достижения положительных результатов обучения систематическое присутствие представителей участника на очных мероприятиях акселератора. Поэтому, согласно установленным правилам, хотя бы один представитель участника должен посещать не менее 70 % всех мероприятий

Передаёт ли участник акселератора какие-либо интеллектуальные права МТС?

В ходе акселератора участник не передает какие-либо права на своё решение, а также на объекты интеллектуальной собственности, которые могут содержаться в материалах заявки и презентаций

Сколько человек от команды могут посещать мероприятия очного акселератора?

От двух до пяти человек

Что происходит после завершения акселератора?

Участникам, которые успешно прошли акселерационную программу и успешно выступили в демо-день с итоговой презентацией, может быть предложена совместная с МТС реализация пилотного проекта

Что такое пилот?

Под пилотным проектом мы понимаем проверку на инфраструктуре МТС жизнеспособности вашего продукта и гипотез о сотрудничестве

Что если реализация пилота сопряжена для меня с финансовыми затратами?

Реализация пилотного проекта происходит на возмездной основе - до 500 000 рублей

Почему нет правил или регламентов и в чем я участвую?

На первоначальном этапе мы предлагаем вам рассказать о вашем продукте, провести совместные встречи, переговоры, чтобы:

- ознакомиться с вашим продуктом
- найти бизнес-заказчика в МТС для вашего продукта
- оценить зрелость продукта и команды
- решить по какому пути лучше всего двигаться в дальнейшем сотрудничестве



И в зависимости от результата совместных встреч и все оценок, МТС может предложить вам оптимальный вариант дальнейшего сотрудничества: предложить совместный пилот или направить приглашение в Акселератор МТС, где вы сможете пройти обучение и повысить бизнес-привлекательность вашего продукта. На данном этапе уже есть и конкретный договор.

На стадии подачи заявки вы и МТС не становятся обязанными друг перед другом, все взаимодействие происходит «в рабочем порядке» и на добровольной основе, однако мы гарантируем защиту всех данных, которые вы направили, в соответствии с Политикой конфиденциальности, которая размещена на сайте startup.mts.ru.