

# 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



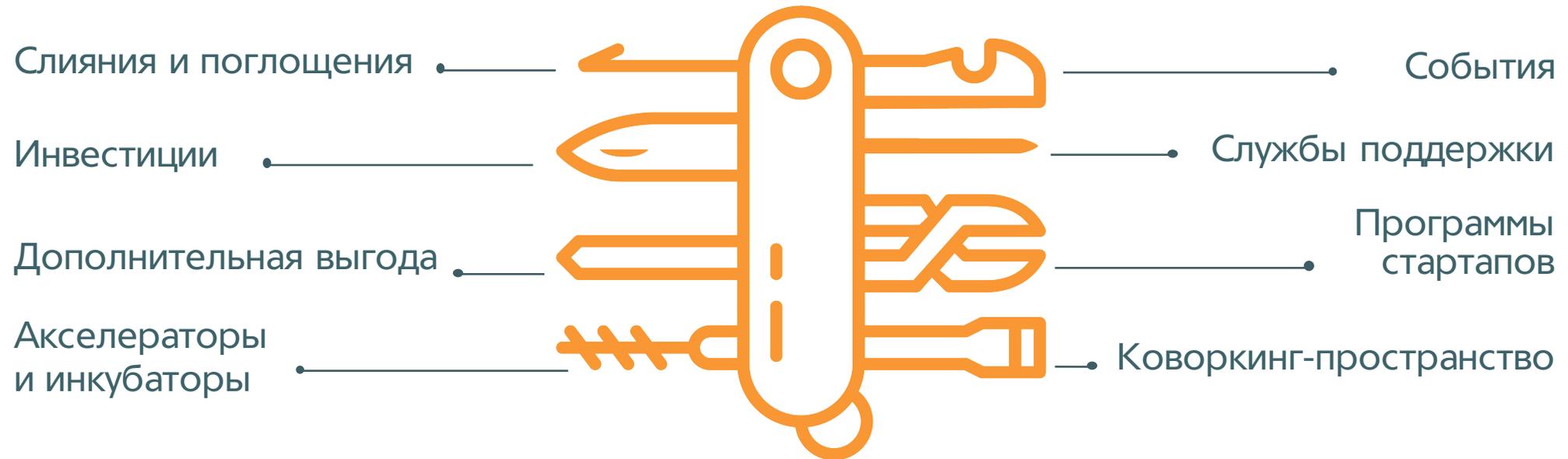
« Неважно, что вам говорят, в ваших интересах делать финансово мотивированные инвестиции, потому что если они будут успешными, то финансовая и стратегическая отдача вернется в головную компанию. Если этого не происходит, то это просто пустая трата времени »

*Наградж Кашьяп*

*Вице-президент  
Microsoft Ventures*

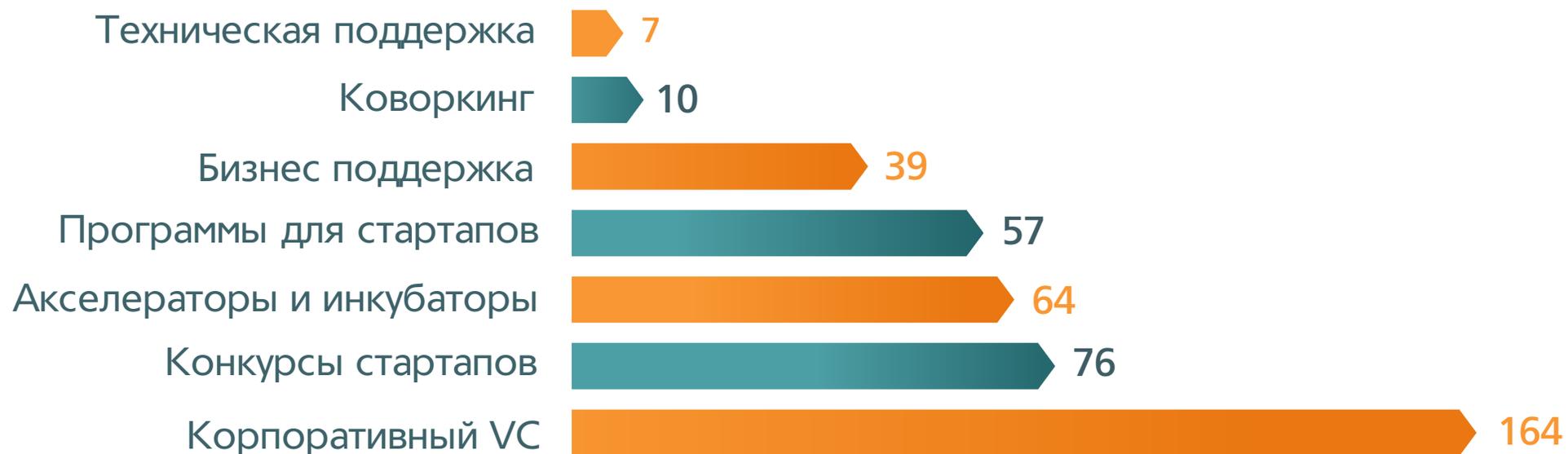


## Нужно лишь выбрать оптимальный способ работы с технологическими компаниями



# 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

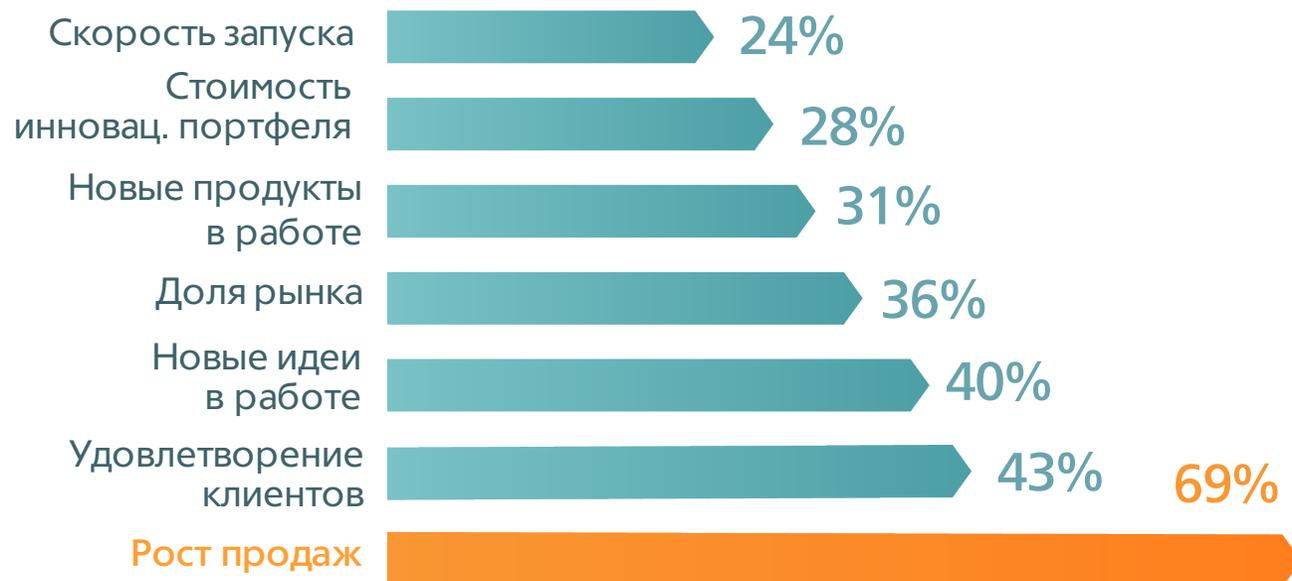
	Инновация	Культура	Новые рынки	Технологии	Решение проблемы
События	×	+	×	+	×
Службы поддержки	×	+	×	+	×
Программы стартапов	×	+	+	✓	×
Коворкинг пространство	×	+	×	+	×
Акселераторы и инкубаторы	✓	✓	+	+	+
Дополнительная выгода	✓	×	+	×	+
Инвестиции	✓	×	✓	✓	+
Слияния и поглощения	+	+	✓	+	✓

 Менее рекомендуемая  Рекомендуемая  Наиболее рекомендуемая



# Главное – результат для бизнеса

## Влияние инноваций: рост продаж – ключевая метрика

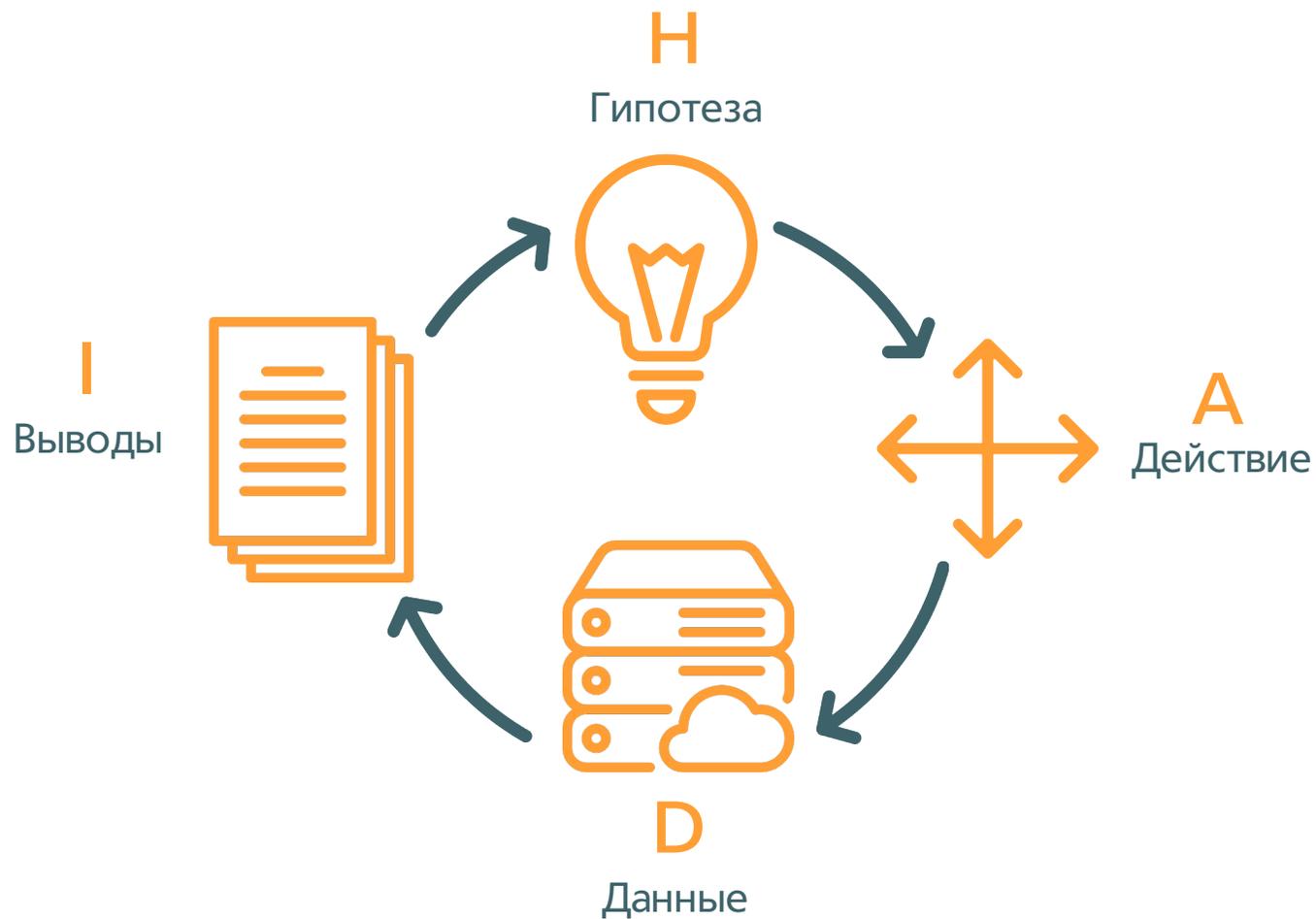


- Технология - это не все.
- Большинство технологических разработок приводит лишь к росту расходов.
- Нужно создавать продукты, которые будут покупать клиенты.

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



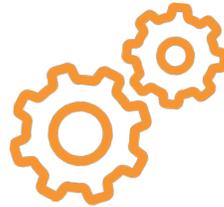
# Сервисы

- ✓ 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



**Наталья Дегтярева**

Руководитель корпоративного  
акселератора ВТБ



**Николай Евченко**

Руководитель департамента  
планирования и развития  
инноваций Билайн



**Денис Левченко**

Начальник управления  
инноваций X5 Retail Group



**Виталий Мзиков**

Руководитель центра  
инвестиций и инноваций  
«Лаборатории Касперского»



[advpad.ru](http://advpad.ru)

[launchpad@advgroup.ru](mailto:launchpad@advgroup.ru)

[Vadim.Diakov@advgroup.ru](mailto:Vadim.Diakov@advgroup.ru)

