

Setting up a Shared Cross-Border Digital Space. Project's First Stage Outcomes. Presentation of the Platform Prototype

Bringing Together

Diana Dubrova
Project Manager
IPE-Lab

St. Petersburg
August 11, 2020

About IPE Laboratory

Laboratory of Institutional Project Engineering St. Petersburg (ipe-lab.com)

- Since 2012 the Company is engaged in applied research with the focus at institutional engineering and socio-information economy
- IPE Lab is the first Russian organization (since 2012) that started research and applied development in impact investing

Benefits for Participants of the Shared Cross-Border Digital Space

- **Accelerators** will access quality technologies to structure their assets according to registers, will reduce access cost to resources and customers, will scale their competences via digital methods in the cross-border space
- **Investors** will reduce uncertainty and verify project risks (content- and team-related) through skillful support via qualitative acceleration.
- **Projects** will increase their implementation chances by getting access to necessary competences and investments.

Investment and Service Digital Platforms in Finland

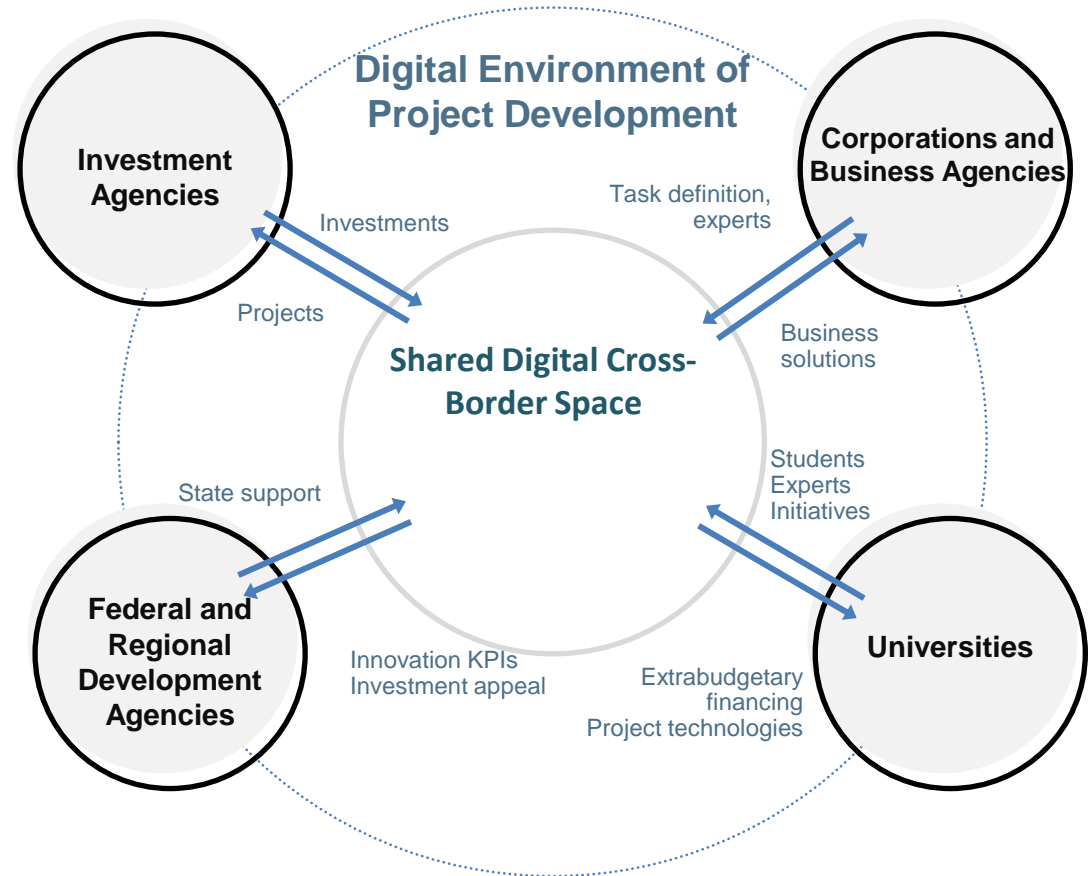
Name	Type	Specialisation	Established	Internet address	Number of mentors	Number of experts	Number of trackers	Number of ongoing accelerated or supported projects	Number of fulfilled projects	Possible types of cbc	Work with Russian projects	State or municipal support	Founder
The HUB	Community platform (for growing startups, new jobs for talents, for investors: venture funds, angels, accelerators, incubators, applied research funds, public funding)	Talent recruitment, matchmaking of startups and investors, access to best business practice tools	2016	https://thehub.io/	No, services are elaborated by specialised companies			Represents 6800 Nordic startups since 2016 2723 totally, 411 in Finland	207 in Finland, totally 1852		No, only for Nordic and Northern Ireland startups. Open for all investors	No	Danske Bank
Dealflow Finland	Matchmaking platform to promote Finnish startups and growing companies globally for investors	Company – investor matchmaking (search) service		dealflow.fi			348 registered companies 1410 registered investors				No. Can be interested in Russian investors.	Yes	Business Finland – public funding agency (Platform is designed by Eficode)
NewCo Helsinki	Support centre for startups and entrepreneurs (10 languages)	Startup and ecosystem services (networking, information support) for Finnish and international actors.	1992	https://newcohelsinki.fi/		20 (some act as mentors)			25 000 (different support services)		Can be.	Yes	City of Helsinki
Maria 01	Community campus for the startup ecosystem (biggest in the Nordic). Not-for-profit. Early-stage startups.	Members: startups, game studios, venture funds, corporates, business service organisations. >45 nationalities and industries: FinTech, Enterprise Software, Analytics & Big Data, Gaming, etc. The target is to become the Europe's biggest Startup and Venture campus (also for R&D of big corporations) for 650 new operators and 4000 jobs (construction plan for totally 70 000 sq)	2016	https://maria.io	No own	The campus provides a member-only services and tools of business consultancy partners (14 companies)	Over 1000 members and partners Campus hosts 160 organisations, including 134 startups, 7 investors				No	Yes (the buildings and territory are given by the city of Helsinki)	

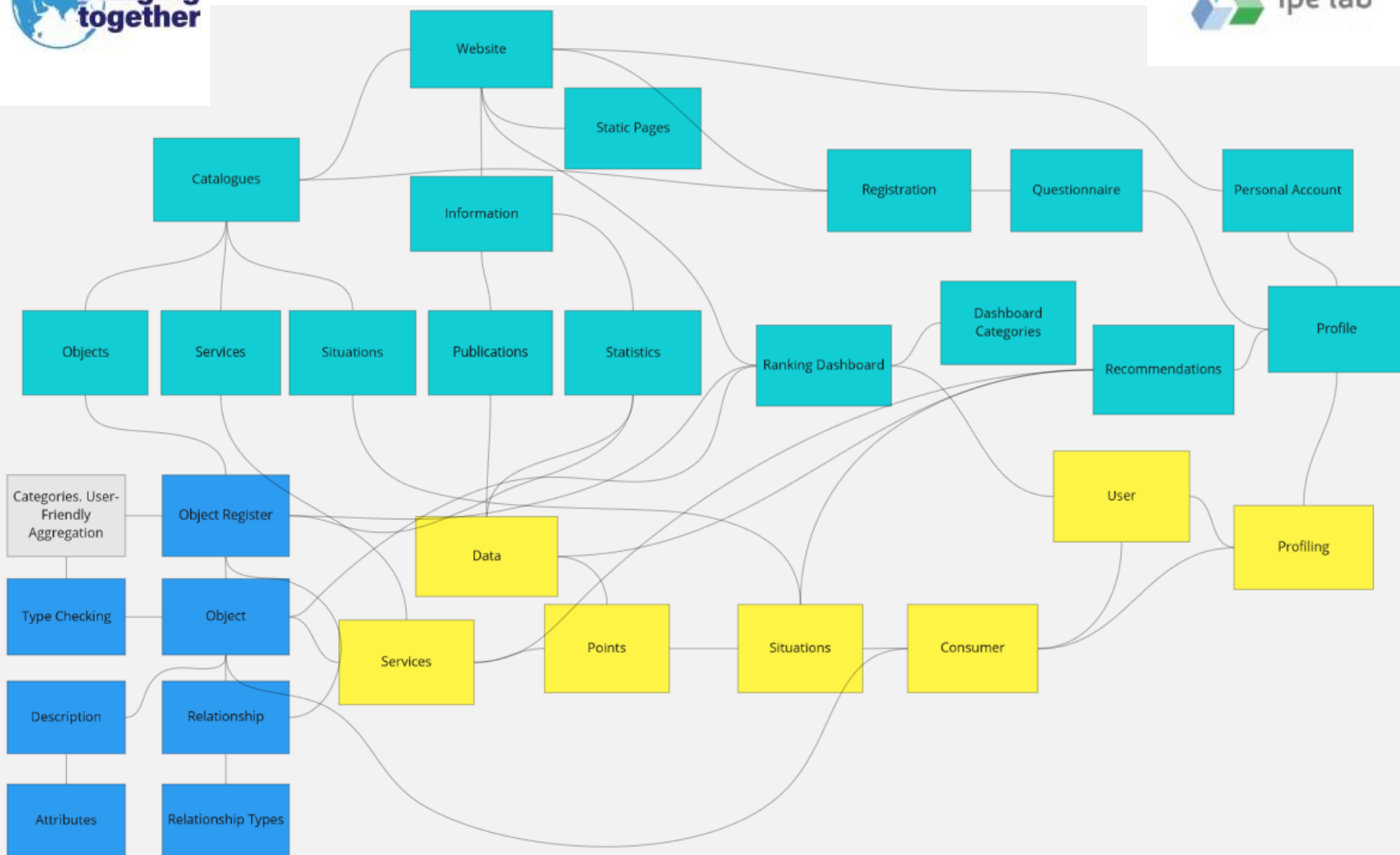
Investment and Service Digital Platforms in Russia

No	Key Functions	Businesschain	Gust	f6s	4И	GenerationS	ЕЦПП
1	Acceleration Program is set up and managed	✓	-	-	-	✓	✓
2	Digital evaluation of projects	✓	-	-	-	-	✓
3	Acceleration visibility via overviews and report systems	✓	-	-	-	-	-
4	Copied accelerator tracks	✓	-	-	-	-	-
5	Managed accelerator team	✓	-	-	-	-	-
5	Automatic project score	✓	-	-	-	-	-
6	Project expert evaluation	✓	-	-	✓	-	✓
7	Project digital profiling	✓	Partially	-	Partially	Partially	Partially
8	Search and selection of project-specific acceleration program	✓	-	✓	-	✓	✓
9	Messaging among participants	✓	✓	✓	✓	-	-
10	Specifics	Platform for setting up a digital acceleration environment	A single track used for all projects without accelerator verification. There are groups of investors.	Platform for setting up a digital acceleration environment. There are startups, accelerators, investment funds, events, competitions, staff recruitment	Platform to hold competitions, collect ideas and for crowdsourcing	Platform to hold events, submit event/acceleration program applications	Platform to develop corporate innovations and select projects in specified topics

Logic of Setting a Shared Digital Cross-Border Space

- Support services to investor activities and interactions
- Access to the cross-border community of corporations and entrepreneurs
- Access to federal and regional development agencies
- Access to registers of investors and experts
- Options to integrate different accelerators, available services and digital solutions on one platform





Proposed Structure for the Static Part of the Web-Based Investment Portal



The platform is aimed to support direct interaction among main participants of investment and entrepreneurial activities (entrepreneurs, business project initiators, investors, accelerators, support institutions, mentors and business experts), as well as to provide convenient services for promoting and searching for new projects and business initiatives.

The Portal database and services are in the process of formation and testing. A pilot launch of the platform and separate gadget applications based on the platform is scheduled for 2021.

Investment Internet portal of Russian-Finnish cross-border

- ▣ About Portal
 - News, publications
 - Discussion Forum
 - Contact Us
- ▣ Investment community (Network)
 - Incubators (Private, public, institutional, etc)
 - ▣ Accelerators
 - Services
 - Acceleration environment
- ▣ Resources
 - Partners' Services
 - On-line courses
 - Other on-line tools
- Knowledge base
- ▣ Common digitalized investment database
 - Regional data
 - Programs
 - Government schemes & policies

Ways to Attract and Retain Participants:

- A ranking dashboard to ensure visibility and dynamic promotion of participants within the Shared Digital Space
- Access to data, information and “life situations” for potential users as determined by their digital image
- Rich visualization and infographics for “boring” information

Ranking Dashboard

Visibility and dynamic promotion tool for participants of the Shared Digital Space. Dynamics and Suspense

ПРОЕКТ

СРЕДСТВА ОТ ДРУЗЕЙ

СРЕДСТВА ОТ НКО

1. Умное кресло

Инициатор

Петров А.

Акселератор

Акселератор РАНХиГС

Отрасль

Производство

Объем рынка

1 000 000 000

75 000 из 150 000

75 000 Р

50 друзей

15 000 подписчиков

75 000 средств собрано

Команда проекта

Петр Иванов, Геннадий Шолохов

Окружение проекта

Адвайзер: Фёдор Князев, Бизнес-ангел: Екатерина Власова

Стадия 1

Стадия 2

Инициаторы

Друзья

Адвайзеры

Бизнес-ангелы

Акселераторы

Блогеры

Проект

Этап 1

Этап 2

Этап 3

Этап 4

Средства от друзей

Средства от друзей

Средства от НКО

Средства от друзей

Средства от НКО

Блогер

Адвайзер и предложение

Средства от друзей

Средства от НКО

Бизнес-ангелы

Итоговая сделка

1. Умное кресло

385 000 / 500 000

50 000 / 50 000

75 000 / 150 000

75 000

190 000 / 250 000

60 000

-

Князев Ф.

-

250 000 / 400 000

Не требуется

Власова Е.

-

2. make.events

750 000 / 500 000

100 000 / 50 000

300 000 / 150 000

Не требуется

400 000 / 250 000

Не требуется

-

Dow J.

5 %

450 000 / 400 000

Не требуется

Васильев Н.

300 000 за 10 %

3. beehive

570 000 / 500 000

30 000 / 50 000

100 000 / 150 000

50 000

230 000 / 250 000

20 000

Круцких О.

Николаев П.

-

350 000 / 400 000

50 000

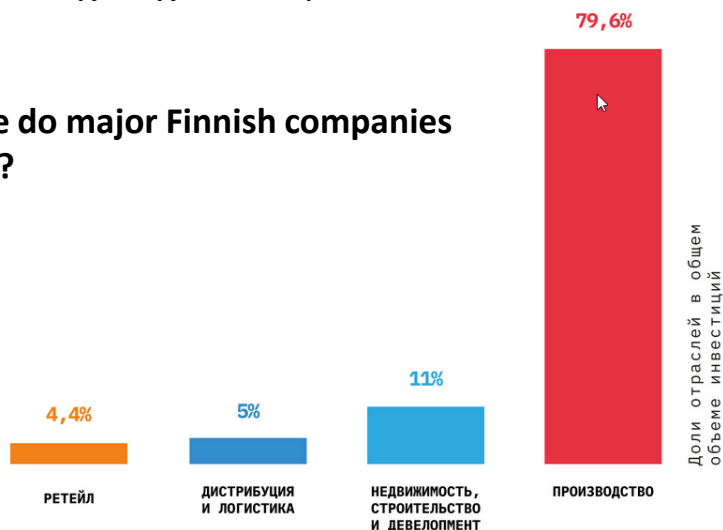
Иванов А.

100 000 за 5 %

Rich visualization. Infographics for “boring” information

Куда инвестируют крупнейшие финские компании

Where do major Finnish companies invest?



Новые проекты на российском рынке
New projects at the Russian market

10 VILAKONE
млн евро
ЗАВОД КОММУНАЛЬНОЙ ТЕХНИКИ
В ПЕТЕРБУРГЕ ПОЯВИТСЯ
ДО КОНЦА 2018 ГОДА

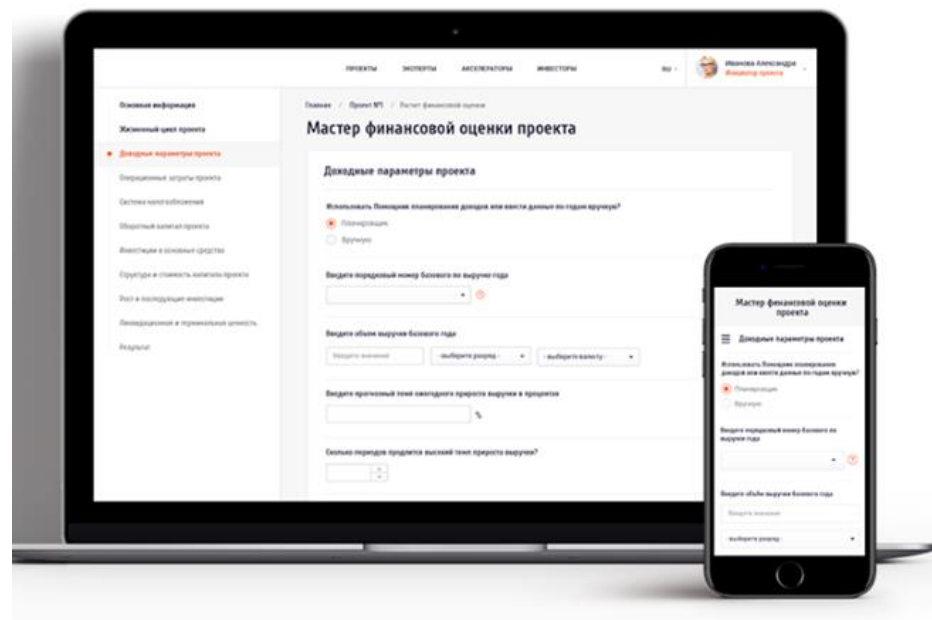
6 NOR-MAALI OY
млн евро
ЗАВОД В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАПУЩЕН
В КОНЦЕ 2017 ГОДА

6 PEIKKO GROUP
млн евро
НОВЫЙ ЗАВОД СТРОЙМАТЕРИАЛОВ
В ПЕТЕРБУРГЕ ОТКРЫТ В 2018 ГОДУ

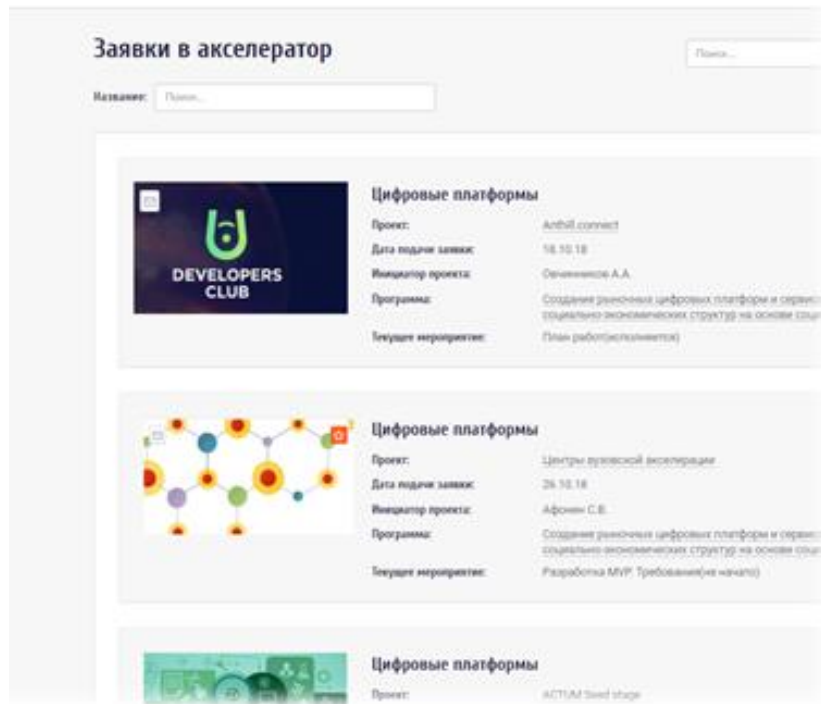


Digital Environment for Engaging with Projects

- Projects' digital profiles with indicators set after track control points
- Connecting experts with projects
- Automatic scoring of project's digital profile
- Mobile apps



Portal used for automated funneling of project applications linked to projects' digital profiles



- Applications selected based on projects' digital profiles; experts are integrated to confirm key features
- Application's digital profile is set up for a specific selection task therein including a specific acceleration program
- Multilevel check-up of an application as per selection track
- Scaling of project selection
- Reduced cost of application selection
- Replication of application selection models

Project Competition

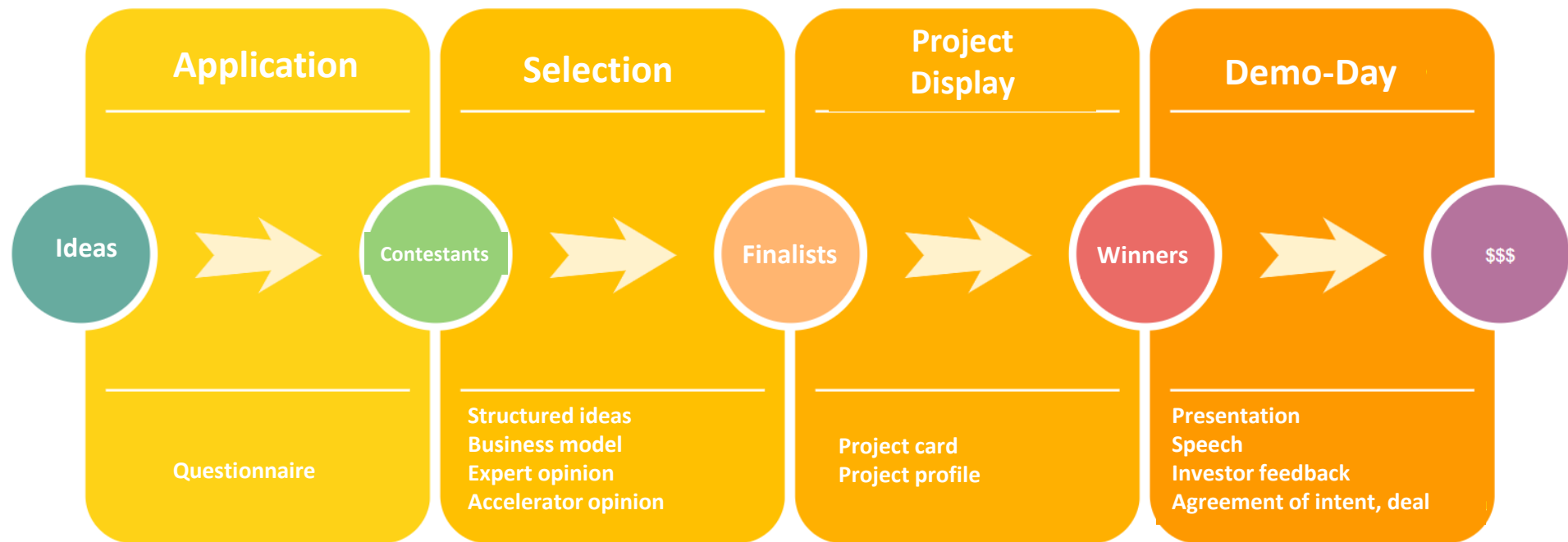
Key Benefits:

- Quality-driven project competition of any scale
- Transparent project funnel across all selection stages from applications submitted to finalists identified
- Structured information for all past competitions and generated registers of projects, experts and contractors to rapidly arrange recurrent competitions
- Single digital environment to build relations among partners, experts and investors

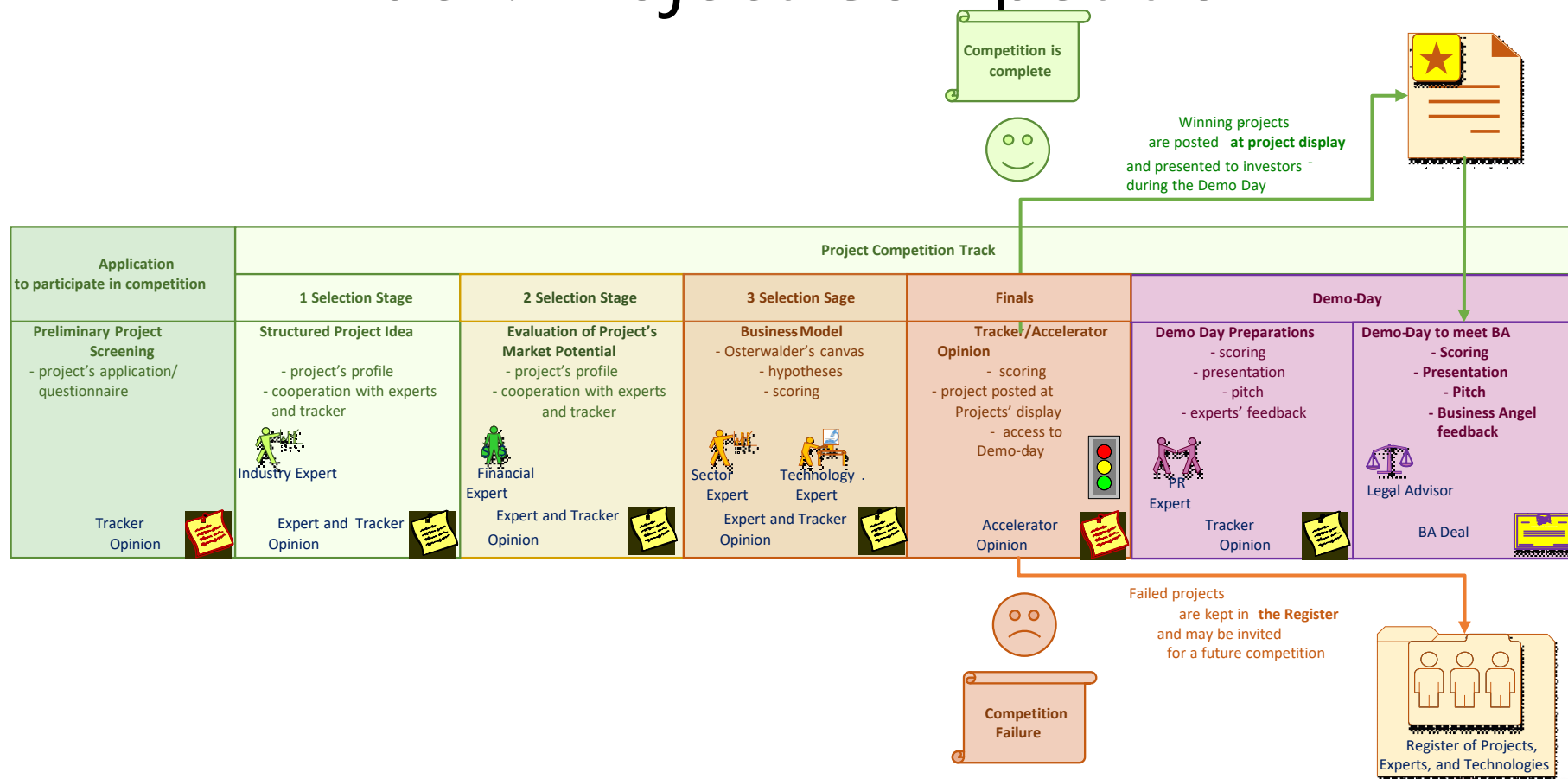
Additional Benefits:

- Many people and resources are gathered in one space
- Most promising projects are publicly presented via project display to attract partners, experts and investors
- External experts and advisers are involved into the project loop

Road Map of Project Competition



Track: Project Competition



Project Competition Options

Программа проведения Конкурсов проектов

Project Competition Program

 Даты проведения: Бессрочно

Dates: Ongoing. No deadline

 Подача заявок: Набор ведется постоянно

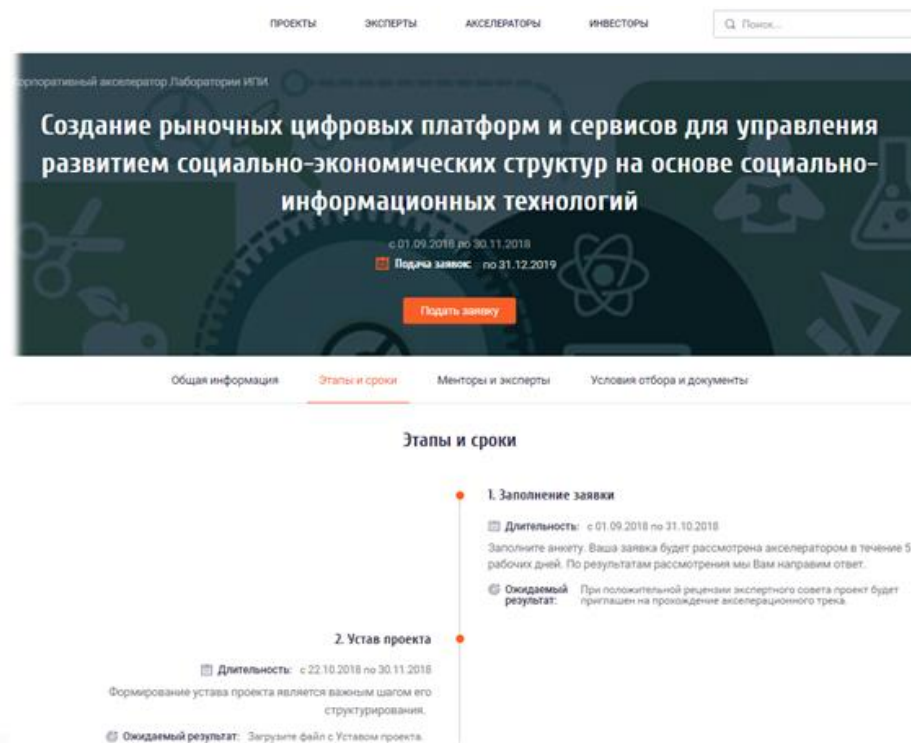
Applications Submitted by: On a continuous basis

2 варианта проведения программы:

Трек	Для кого
Проведение предварительного отбора проектов для витрины проектов	Отбор проектов для участия в профильных программах акселерации, для передачи проектов акселераторам-партнерам
Проведение конкурсов проектов по заказу предприятий и корпораций различных отраслей	Проведение конкурсов проектов по заказу от корпораций, ВУЗов, других акселераторов в рамках программ развития и для трансфера технологий

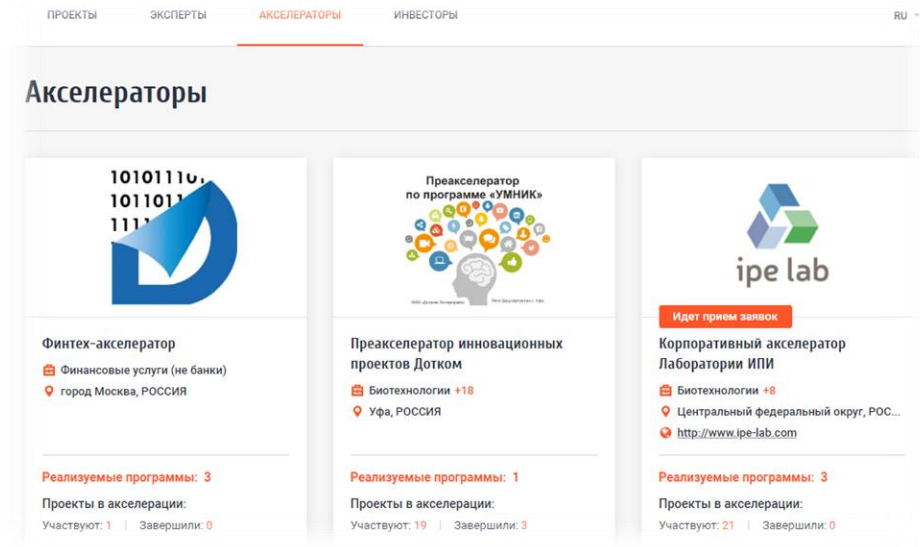
Acceleration Program: Rapid Start

- Register and create your accelerator profile;
Describe your advantages for projects
- Create acceleration programs.
Set up acceleration track checkpoints
- Use available templates of business models, business plans and questionnaires
- Start accepting and selecting applications



Digital Environment for Cooperation among Accelerators

- Enables cooperation among accelerators under acceleration programs thus achieving competitive selection of projects and accelerator operations during project growth



Project Evaluation for Investors

Product

- Main product and technology
- Marketability assessment
- Efforts put

Team

- Team completeness
- Sector experience
- Start-up experience

Market

- Market structure, size and potential
- Competition strategy

Growth Factors

- Strategic advantages
- History and sales growth factors

- We assess startups via their outlooks, i.e. factors that increase startup success chances and reduce investor risks
- Evaluation of investment needed
- Readiness ranking of projects and project teams
- Scoring model includes **over 100** assessment **criteria** for each factor

Project Assessment for Investors

Продукт проекта

Стадия разработки продукта: Создан MVP

Вы создали минимальный жизнеспособный продукт и начинаете его тестировать. Обратите внимание, что главной задачей на данном этапе является сбор обратной связи от потребителей для того, чтобы довести до совершенства полезные свойства Вашего продукта и дизайна для воплощения в полноценном коммерческом предложении.

Затраченные усилия на разработку продукта: > 6000 часов

Вы вложили достаточно много времени в разработку продукта, что безусловно является плюсом в глазах стартап-инвестора. Опишите в Профиле проекта распределение по характеру затраченных усилий: какую долю Вы затратили на развитие функциональных свойств, какую долю на сбор информации и обратной связи, на дизайн, на разработку бизнес-модели?

Рынок проекта

Тип рынка: Массовый корпоративный рынок

Работа на массовом B2B рынке обычно не имеет трудностей с выходом на рынок, ввиду простых процедур в принятии менеджментом решений о покупке таких товаров/услуг, и сулит неплохие результаты продаж. С другой стороны, этот тип является одним из самых насыщенных в плане конкуренции и сопровождается высокими издержками конкурентной борьбы, что снижает потенциал добавленной стоимости, и, соответственно, снижает потенциал капитализации.

Размер потенциального рынка: свыше 5000 млн руб.

Если потенциальная ёмкость рынка объективно оценивается выше 5 млрд руб., ввиду потенциала капитализации, это вызывает самый большой интерес стартап-инвесторов, поскольку участие в проекте может со временем привести к желаемому росту доходности вложений.

Для Вашего проекта создан Профиль, где сохранены внесённые Вами сведения. Обратите внимание, что степень заполнения профиля непосредственно влияет на вероятность заинтересованности Вашим Проектом со стороны потенциального инвестора.

Согласно введенным Вами сведениям можно предположить, что Ваш проект находится на

предпосевной стадии, а специализированные инвесторы могут предложить финансирование в размере:

4 800 или 12 000 тыс.руб. за **5%** или **10%** участия в Проекте,

Команда проекта

33%

Опыт участия в стартапах: 2 и более

38%

Состав команды: Не заполнены некоторые ключевые позиции

Профессиональный опыт: Есть специалисты по маркетингу/продажам/производству в данной отрасли

Команда Вашего проекта всё ещё на стадии формирования. Этот фактор существенно снижает финансовую оценку проекта, несмотря на потенциал Вашего продукта. Уделите повышенное внимание привлечению опытных профессионалов во всех функциональных сферах.

Факторы роста

50%

Конкурентная стратегия: Лучшее основное технологическое лидерство по качеству

История продаж: Разовые клиенты, продажи нестабильные

Возможно, для повышения потенциала проекта требуется пересмотреть конкурентную стратегию, или приложить усилия для повышения заинтересованности продуктом потенциальных потребителей.

Исходя из предполагаемой стоимости:

96 000 или 120 000 тыс.руб.

(Post-Money Value)

Если Ваш бизнес будет удачно развиваться, то впереди у Вас возможны несколько посевных и венчурных раундов, в результате которых доля первых инвесторов и изначальных владельцев будет размываться. Именно поэтому на предпосевной стадии стартап-инвесторы обычно покупают не менее 5% долей, чтобы не в будущем пакет не был слишком мал. Также не покупают больше 20%, чтобы в будущем пакет владельцев-основателей не оказался слишком мал, и они не потеряли мотивацию к реализации Проекта.

Visibility of Project Development for Investors

- Moderated investor access to project information via tracks through the accelerator:
 - Digital profiles in a unified scoring system to compare projects
 - Evaluated project stage and cost
 - Opinions by experts and trackers
 - Investment recommendations
 - Ability to monitor project development dynamics
- Platform uses a single project scoring format; thus investors can compare projects from different accelerators

Shared Cross-Border Digital Platform

Entry point to single cross-border investment space

A primary funnel to generate a digital image and to convert users into clients of cross-border space

Attracting and retaining participants

Involving regions into acceleration business

Create an investment community

Mechanisms created for competition-based enrollment into acceleration programs

Thank you!



Diana Dubrova



Mikhail Kosoy

<http://bringingtogether.ru/>