

Програма “Lab2Market UA”

Дати проведення:	16.10.2023-08.12.2023
Короткий опис:	<p><i>Lab2Market UA - адаптована підприємницька програма навчання, яка допомагає дослідникам, винахідникам та вченим отримати знання, необхідні для успішної комерціалізації результатів наукових досліджень та виведення їх на ринок (далі - Програма).</i></p> <p>Учасники Програми об'єднуються в команди задля цілі «вийти з лабораторії», опитати потенційних клієнтів, партнерів та інших зацікавлених осіб з метою вивчення можливих застосувань їхніх розробок під наставництвом менторів та підприємців.</p> <p>Програма використовуватиме прискорене навчання, адаптоване з так званої методології «Lean Startup», та зосереджуватиметься на визначенні можливих бізнес-моделей для пошуку можливостей комерціалізації.</p> <p>Програма дозволить командам швидко обрати можливі шляхи комерціалізації своєї розробки та визначити найбільш перспективний <u>(проведення подальших досліджень, ліцензування, запуск стартапу, створення спін-оффу тощо).</u></p>
Мета:	<i>Програма має на меті зменшення ризиків та скорочення часу виведення результатів наукових досліджень з лабораторії на ринок шляхом об'єднання зусиль академічної та бізнес-спільноти.</i>
Завдання:	<p><i>сприяння у дослідженні комерційного потенціалу лабораторних розробок; розвиток підприємницьких навичок у науковців, дослідників, винахідників та вчених;</i></p> <p><i>навчання менеджерів з трансферу технологій навичкам виведення лабораторних розробок на ринок.</i></p>
Цільова аудиторія:	<i>Науковці, дослідники, винахідники та вчені; менеджери з трансферу технологій закладів вищої освіти та наукових установ (працівники офісів трансферу технологій, працівники TISC, працівники патентно-ліцензійних відділів, а також інші особи, які здійснюють комерціалізацію ОПІВ та трансфер технологій).</i>
Результат:	<p>За результатами Програми відбудеться фінальна презентація, де команди презентують <i>план комерціалізації своєї розробки.</i></p> <p>Буде визначено відповідність продукту ринку та його подальший шлях - проведення подальших досліджень, запуск стартапу або інший шлях комерціалізації, який вони обрали, наприклад, ліцензування.</p> <p>Додатковим результатом програми буде формування підприємницького мислення у науковців, винахідників і вчених та розуміння потреб промисловості, а у менеджерів з трансферу технологій – уміння взаємодіяти з науковцями та бізнесом, а також набуття навичок та вивчення алгоритмів виведення лабораторних розробок на ринок.</p>
Оцінювання:	Передбачається видача електронних сертифікатів.

	<p>Оцінка: фінальна презентація - план комерціалізації. Відвідування: 80% занять.</p> <p>Задоволеність учасників Програми: анонімне опитування в кінці програми для збору відгуків учасників Програми.</p>
<p>Література:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Blank 2005: “The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products that Win”, Steve Blank, K&S Ranch Press, 2005. 2. Ries 2011: “The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses”, Eric Ries, Crown Business Publishing, 2011. 3. Osterwalder 2010: “Business Model Generation”, A. Osterwalder, Yves Pigneur, Alan Smith, Wiley, 2010. 4. Blank&Dorf 2012: “The Startup Owner’s Manual”, Steve Blank and Bob Dorf, K & S Ranch Press, 2012. 5. Blank 2013: Why the Lean Start-Up Changes Everything, Harvard Business Review, May 2013 6. Constable 2014: Talking to Humans: Success starts with understanding your customers – by Giff Constable (Author), Frank Rimalovski (Editor), Tom Fishburne (Illustrator), September 2014 7. Constable 2018: Testing with Humans: How to use experiments to drive faster, more informed decision making. – by Giff Constable (Author), Frank Rimalovski (Editor), October 2018 8. Думанська І.Ю. “Стартап як платформа для фінансування інноваційного процесу в АПК” 9. О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко та ін/Менеджмент стартап проектів : підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти; Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2019. 337 с. 10. Микитюк П. П., Крисько Ж. Л., Овсянюк- Бердадіна О. Ф., Скочиляс С. М. “Інноваційний розвиток підприємства”. Навчальний посібник. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с. 11. О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська/“Менеджмент стартап-проектів”: Навчальний наочний посібник [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. спеціальностей 051 «Економіка», 073 «Менеджмент», 075 «Маркетинг»; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 36 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 435 с. 12. Баб’ячок Р.І., Кульчицький І.І., “Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості” 13. Лагодієнко, В., Голодонюк, О., & Мільчева, В. (2018). «Маркетингова стратегія виведення на ринок інноваційного продукту».. Food Industry Economics, 10(2). 14. Пізник Д. «Перспективи розвитку інноваційних стартапів України в післявоєнний час». Наукові інновації та передові технології» 2023. № 7(21). 15. Montrin I., Tanska L. «Sturtups : theoretical and methodological aspects of innovative business development» Efektyvna ekonomika. 2021. No. 10.

Знайомство, Пятниця, 13 жовтня, 2023 на заході IP&I Management

15.40 – 16.00 **Welcome and introduction**
старт програми,
знайомство з учасниками та
програмою навчання

Перший спринт: Забезпечення правової охорони результатів інтелектуальної, творчої діяльності

1 Сесія, Понеділок, 16 жовтня, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 11.40 **Правові аспекти використання об'єктів авторського та суміжних прав при виробництві товарів та наданні послуг**

11.40 – 12.00 **Обговорення, Q&A**

12.00 – 12.40 **Правові аспекти використання засобів індивідуалізації учасників цивільного обороту, товарів та послуг**

12.40 – 13.00 **Обговорення, Q&A**

2 Сесія, Середа, 18 жовтня, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 11.40 **Правові аспекти охорони винаходів, корисних моделей, промислових зразків**

11.40 – 12.00 **Обговорення, Q&A**

12.00 – 12.40 **Захист цивільних прав та інтересів, що порушуються внаслідок використання об'єктів інтелектуальної власності**

12.40 – 13.00 **Обговорення, Q&A**

Завдання: написати IP Стратегію

3 Сесія, Понеділок, 23 жовтня, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 13.00 **Комерціалізація інтелектуальної власності на ринку товарів та послуг**

Обговорення IP Стратегії та інших практичних питань

Другий спринт: Побудова бізнес-моделі. Формування ціннісної пропозиції

1 Сесія, Середа, 25 жовтня, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 11.40 **Побудова бізнес-моделі**

11.40 – 12.00 **Обговорення, Q&A**

12.00 – 12.40 **Ціннісна пропозиція**

Чи потрібен продукт ринку?
Яку проблему він вирішує?
Які потреби задовольняє?

12.40 – 13.00 **Обговорення, Q&A**

*Завдання: 1) побудувати канву бізнес-моделі
2) висунути гіпотези, зокрема, щодо ціннісної пропозиції*

2 Сесія, П'ятниця, 27 жовтня, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 13.00 **Робочі години (робота команд з менторами)**

Обговорення ціннісної пропозиції
Обговорення можливих шляхів комерціалізації

Завдання: провести інтерв'ю та перевірити гіпотезу щодо ціннісної пропозиції

3 Сесія, Середа, 1 листопада, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 13.00 **Презентація результатів**

Третій спринт: Сегменти споживачів/клієнтів. Взаємовідносини з клієнтами. Архетипи клієнтів

1 Сесія, П'ятниця, 3 листопада, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 11.40 **Визначення сегментів споживачів/клієнтів**

Хто наші споживачі/клієнти?
Які споживачі/клієнти для нас більш важливі?
Який рівень доходу у споживача/клієнта?
Що ми пропонуємо кожному споживчому сегменту?

11.40 – 12.00

Обговорення, Q&A

12.00 – 12.40

Взаємовідносини з клієнтами. Архетипи клієнтів

12.40 – 13.00

Обговорення, Q&A

Завдання: висунути гіпотези щодо клієнтського сегменту

2 Сесія, Понеділок, 6 листопада, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 13.00

Робочі години (робота команд з менторами)

Обговорення гіпотез щодо клієнтського сегменту
Обговорення можливих шляхів комерціалізації

Завдання: провести інтерв'ю з клієнтами та перевірити гіпотезу щодо клієнтського сегменту

3 Сесія, Пятниця, 10 листопада, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 13.00

Презентація результатів

Четвертий спринт: Визначення каналів збуту

1 Сесія, Понеділок, 13 листопада, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 11.40

Визначення каналів збуту

11.40 – 12.00

Обговорення, Q&A

12.00 – 12.40

Взаємодія з партнерами

12.40 – 13.00

Обговорення, Q&A

Завдання: 1) розробити модель збуту

2) визначити ключових партнерів

2 Сесія, Середа, 15 листопада, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 13.00

Робочі години (робота команд з менторами)

Обговорення моделі збуту

Обговорення можливих шляхів комерціалізації

Завдання: 1) провести інтерв'ю та перевірити гіпотезу щодо каналів збуту

2) провести переговори з партнерами

3 Сесія, Понеділок, 20 листопада, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 13.00

Презентація результатів

Пятий спринт: Ключові ресурси. Моделі доходів та витрат

1 Сесія, Середа, 22 листопада, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 11.40

Ключові ресурси

Які ключові ресурси потрібні?

Які ключові ресурси від наших партнерів?

11.40 – 12.00

Обговорення, Q&A

12.00 – 12.40

Моделі доходів та витрат

Які типи джерел доходу існують?

У чому важливість грошових потоків?

Яка модель витрат?

Якими є основні витрати?

Які з ресурсів/активностей коштують найдорожче?

12.40 – 13.00

Обговорення, Q&A

Завдання: 1) визначити ключові ресурси для обслуговування ціннісних пропозицій

2) розробити модель доходів і витрат

2 Сесія, П'ятниця, 24 листопада, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 13.00

Робочі години (робота команд з менторами)

*Завдання: 1) фіналізація канви бізнес-моделі
2) підготовка презентації за шаблоном (Плану комерціалізації)*

3 Сесія, П'ятниця, 1 грудня, 2023, 11.00 – 13.00

11.00 – 13.00

Презентація результатів - План комерціалізації

*Загальне обговорення
Відпрацювання бізнес-моделі та фінальної презентації*

Заключна Сесія, П'ятниця, 8 грудня, 2023, 11.00 – 13.00

Презентація плану комерціалізації, оцінка експертним журі, визначення та нагородження переможців