



ОТЧЕТ

об участии эксперта Опариной Елены Юрьевны в International Bootcamp,
прошедшем 10-11 сентября 2019 года в Риге (Латвия)
в рамках реализации проекта #R052 "Startup Accelerator"
Программы Интеррег, Регион Балтийского моря.

| На рус. | Наанг. |
|--|--|
| <p>Введение. Краткое резюме эксперта в области «зеленой мобильности». Ключевой целью «умной зеленой транспортной системы» является снижение негативного воздействия на окружающую среду. Такая система является не только экономичной и реурсосберегающей, она также способствует пропаганде ответственного отношения к экосистеме и здорового образа жизни, при этом максимально направлена на сохранение нашего жизненного пространства. С одной стороны, существующие транспортные системы обеспечивают социальные и экономические связи и повышают мобильность людей. С другой стороны, негативное воздействие транспорта нельзя недооценивать: это и выбросы углекислого газа, и загрязнение воздуха, и ДТП, и снижение физической активности людей. В ключе этого «зеленая мобильность» - важный стратегический вектор развития транспортной инфраструктуры в каждой стране региона Балтийского моря.</p> <p>1. Цель проведения International Bootcamp. Общая цель – последовательно вывести стартапы из сектора зеленой мобильности на их целевые рынки в странах региона Балтийского моря, тем самым обеспечить вклад в развитие зеленой транспортной инфраструктуры в каждой отдельной стране и в регионе в целом. Программа Bootcamp методично разделена на несколько модулей, чтобы помочь стартапам</p> | <p>Introduction Short summary of experti in the field of "green mobility". The key objective of the “Smart Transport System” is to reduce the negative impact on the environment. Such a system is not only economically viable, but also it helps to restore a responsible attitude to the ecosystem and a healthy lifestyle, while it is maximally aimed at preserving of our living space.</p> <p>On the one hand, existing transport systems provide social and economic ties and increase mobility of people. On the other hand, the negative impact of transport cannot be underestimated: these are carbon dioxide emissions, air pollution, road accidents, and a decrease in people's physical activity. In this vein, “green mobility” is an important strategic vector for the development of transport infrastructure in each country in the Baltic Sea region.</p> <p>1. The purpose of the International Bootcamp. The overall goal is to gradually launch startups from the green mobility sector to their target markets in the countries of the Baltic Sea region, thereby contributing to the development of green transport infrastructure in each individual country and in the region as a whole. The Bootcamp program is methodically divided into several modules to</p> |

определить целевой рынок для своего продукта, обеспечить участников маркетинговыми и стратегическими инструментами для максимально успешного выхода на выбранный рынок одной из стран региона Балтийского моря, и вместе с экспертами выработать конкретные шаги на ближайшую и отдаленную перспективу, чтобы максимально эффективно организовать работу.

Цели проведения International Bootcamp пошагово:

- Изучить рыночный потенциал 7 стран региона Балтийского моря для стартапов из области «зеленой мобильности»
- Выбрать таргетинговый рынок, максимально понять запрос рынка и прокачать свой продукт для конкретно выбранного рынка
- Расширить свои представления и углубить знания в областях понимания потребностей клиента и краутфаундинга, вариантах масштабирования бизнеса, успешного представления проекта потенциальным инвесторам- все это для обеспечения успешного выхода стартапа на международный рынок
- Получить возможность выхода на потенциальных инвесторов, клиентов, тестовые площадки и другие значимые структуры или инфраструктурные объединения на выбранном рынке через партнерскую сеть
- Обмен опытом работы на конкретном рынке с другими стартапами из сектора «зеленой мобильности», находящихся на схожем уровне развития собственного проекта и понимающие на собственном опыте

help startups determine the target market for their product, provide participants with marketing and strategic tools for the most successful entry into the selected market of one of the countries of the Baltic Sea region, and together with experts to develop concrete steps for the near and distant future to organize work as efficiently as possible.

The objectives of the International Bootcamp step by step:

- To study the market potential of 7 countries of the Baltic Sea region for startups in the field of “green mobility”
- Choose a targeting market, understand the market demand as much as possible and fit the product for a specific market
- Expand ideas and deepen knowledge in the areas of understanding customer needs and crowdfunding, options for scaling a business, successfully presenting a project to potential investors - all this to ensure a successful startup's entry into the international market
- Get the opportunity to reach potential investors, customers, test-beds and other significant networks or infrastructure associations in the selected market through an partner's network
- Exchange of experience in a specific market with other start-ups from the green mobility sector, who are at a similar level of development of their own project and understand the problems, issues and needs of fellow

| | |
|---|---|
| <p>проблемы, вопросы и потребности коллег-стартапов</p> <ul style="list-style-type: none"> • Разработать дорожную карту для выбранного целевого рынка, которая, после ее составления, станет пошаговым руководством для каждого стартапа по выходу на рынок <p>2. Резюме прошедшего мероприятия.</p> <p>International Bootcamp прошел в Риге 10-11 сентября 2019 года на территории гостеприимного Латвийского Университета. Первое знакомство стартапов с экспертами было организовано 9 сентября в историческом центре Риги.</p> <p>Официальное открытие international Bootcamp состоялось 10 сентября 2019 года в Латвийском Университете в 9.00, приветственную речь сказал Justs Dimants из департамента по науке.</p> <p>Далее состоялось представление команды, и озвучен план работы на 10 и 11 сентября. После этого эксперты «зеленой мобильности» подробно представили рынки своих стран и обрисовали потенциал возможностей для стартапов- участников Bootcamp. Стартапы задавали много важных вопросов, основные из них: насколько благоприятен рынок каждой отдельной страны для их продукта, как велика потребность, какие меры поддержки со стороны Государства существуют, что уже есть на рынке, как велика конкуренция.</p> <p>Общение из формата лекционного очень быстро перешло в диалог, который продолжился на speed-dating – коротких встречах стартапов с отдельными экспертами, в ходе которых обсудили возможные пути продуктивного сотрудничества и оценили предварительно</p> | <p>startups</p> <ul style="list-style-type: none"> • Develop a roadmap for the selected target market, which, after its compilation, will become a step-by-step guide for each startup to enter the market <p>2. Summary of the event.</p> <p>International Bootcamp was held in Riga on September 10-11, 2019 at the hospitable University of Latvia. The first acquaintance of startups with experts was organized on September 9 in the historical center of Riga.</p> <p>The official opening of the international Bootcamp took place on September 10, 2019 at the University of Latvia at 9.00, Justs Dimants from the Department of Science said a welcoming speech.</p> <p>Next, a presentation of the team took place, and a work plan for September 10 and 11 was announced. After that, the experts of "green mobility" presented in detail the markets of their countries and outlined the potential opportunities for startups participating in Bootcamp. Startups asked many important questions, the main are: how favorable is the market of each individual country for their product, how great is the need, what measures of support from the State exist, what is already on the market, how great is the competition.</p> <p>Communication from the lecture format very quickly turned into a dialogue that continued at speed-dating - short meetings of startups with individual experts, during which they discussed possible ways of productive cooperation and preliminary assessed the</p> |
|---|---|

шансы на успех на конкретном рынке и с использованием связей и возможностей экспертов.

По итогам презентационной сессии и обсуждений в формате делового speed-dating каждый стартап выбрал рынок одной конкретной страны региона Балтийского моря для вывода своего продукта, а в рамках мероприятия для тесной работы с экспертами страны.

Во второй половине дня выступали эксперты:

Dāvis Plotnieks, entrepreneur провел интерактивную лекцию о стратегиях понимания потребностей клиента и маркетинговых стратегиях. Команды стартапов по итогу лекции составили портрет клиента в своей стране и в той стране, на рынок которой запланирован выход. Активное обсуждение с ведущим, экспертами и другими командами позволило сформулировать ответ на вопрос, на какие потребности клиента и как именно отвечает продукт.

Pawel Bochniarz, MITEF, на примерах других стартапов и опираясь на собственный обширный опыт акселерации молодых проектов, рассказал о целях, плюсах, минусах и подводных камнях фазы стремительного роста стартапа на рынке. Рост подразумевает собой не только «делать больше», но и «делать лучше других», предлагая конкурентоспособные продукты и услуги. Занять какой-то рынок/рыночный сегмент можно лишь с опорой на фундаментальное знание локального рынка.

Утро 11 сентября началось с промежуточного подведения итогов первого дня. 4 модуль Bootcamp был посвящен тому, как презентовать себя и продукт инвесторам и краутфаундингу. Marta Matisone, LatBANLV поделилась

chances of success in a particular market and using the connections and capabilities of experts.

Based on the results of the presentation session and discussions in the format of business speed-dating, each startup chose the market of one specific country in the Baltic Sea region to launch its product, and as part of the event to work closely with the country's experts.

In the afternoon, the experts spoke:

Dāvis Plotnieks, entrepreneur delivered an interactive lecture on customer understanding strategies and marketing strategies. The startup teams following the lecture drew up a portrait of the client in their country and in the country whose market is planned to enter. An active discussion with the facilitator, experts and other teams made it possible to formulate an answer to the question, to what customer needs and how exactly the product answers.

Pawel Bochniarz, MITEF, using examples of other startups and drawing on his own vast experience in accelerating young projects, spoke about the goals, pros, cons and pitfalls of the startup's rapid growth phase in the market. Growth implies not only "doing more", but "doing better than others" by offering competitive products and services. It is possible to occupy a market / market segment only with reliance on fundamental knowledge of the local market.

The morning of September 11 began with an intermediate summary of the first day. Bootcamp module 4 was dedicated to how to present yourself and the product to investors and crowdfunding.

своими опытом и знаниями о том, что бизнес-ангелы ожидают от стартапов. Kristin Svärd из FundedByMe провела мастер класс о краутфаундинге. Ключи к успеху на краутфаундинговой платформе:

- ставьте реалистичные цели
- сделайте хорошее предложение и общайтесь
- говорите о больших перспективах

Логичным и продуктивным завершением второго дня International Bootcamp стала тесная работа экспертов и стартапов над дорожной картой каждой отдельной команды-участницы акселератора в рамках 5 модуля.

Стартапы представили свои дорожные карты и получили фидбэк экспертов и других участников.

3. Краткое описание результативности участия эксперта в области «зеленой мобильности» в International Bootcamp.

Эксперт, представлявший Управляющую компанию Кластера – партнера проекта Елена Опарина приняла активное участие в International Bootcamp: в первый день экспертом была представлена карточка рынка «зеленой мобильности» РФ, краткий доклад о конкретных мерах поддержки, финансовых институтах, реализованных smart проектов и потенциальной емкости российского рынка для проектов «зеленой мобильности». После доклада эксперт отвечала на вопросы.

В каждом модуле программы были задания для стартапов, эксперт Управляющей компании кластера помогала российскому стартапу Smart Transprt. Во время делового speeddating оба эксперта от РФ отвечали на вопросы о рынке «зеленой мобильности» в РФ. Особенно привлекательным рынок РФ оказался для финского стартапа Perille, и эксперты провели ряд консультаций и помогли финскому стартапу составить

Marta Matisone, LatBANLV shared her experience and knowledge on what business angels expect from startups.

Kristin Svärd from FundedByMeheld a master class on crowdfunding. Keys to success on the crowdfunding platform:

- set realistic aims
- make a good offer and communicate
- speak to a greater cause

The logical and productive end of the second day of International Bootcamp was the close work of experts and startups on the roadmap of each individual accelerator team within the 5th module.

Startups presented their roadmaps and received feedback from experts and other participants.

3. Brief description of the effectiveness of the participation of an expert in the field of "green mobility" in International Bootcamp.

An expert representing the Cluster Management Company - a partner of the project Elena Oparina took an active part in the International Bootcamp: on the first day, the expert presented a card of the Russian green mobility market, a brief report on specific support measures, financial institutions, implemented smart projects and potential capacity of the Russian market for green mobility projects. After the report, the expert answered questions.

Each module of the program had tasks for startups, an expert from the cluster management company helped the Russian startup Smart Transprt. During the business speed dating, both experts from the Russian Federation answered questions about the green mobility market in the Russian Federation. The Russian market turned out to be especially attractive for the Finnish startup

дорожную карту проекта для реализации приграничной программы – приложения для путешественников наземным транспортом из Финляндии в Россию и из России в Финляндию, генерирующее оптимальные предложения под конкретные запросы. Эксперт продолжает маркетинговую и информационную поддержку финского стартапа.

4. Экспертное заключение проведения International Bootcamp и участия в нем проекта ‘Smart Transport’.

International Bootcamp Riga очень последовательно и методически продуманно организован для того, чтобы стартапы 7 стран региона Балтийского моря получили максимально полезную информацию в короткое время и воплотили в реальность свои планы по выходу на рынок конкретной страны, обсудив их реалистичность с экспертами.

С одной стороны, получилось дать проектам результаты маркетинговых исследований в области «зеленой мобильности» с акцентом на запросы конкретных рынков, с другой стороны, стартапы получили перечень всех инструментов поддержки и организаций для успешной и незатянутой реализации, что существенно экономит время выхода на рынок именно благодаря экспертной инсайдерской информации.

Присутствие экспертов рынков позволило каждому стартапу задать важные вопросы, часто касающиеся важных мелочей и их конкретного продукта, их особенностей продвижения, скорректировать дорожную карту с учетом особенностей каждого отдельного рынка.

Стартапы предварительно имели возможность задать экспертам вопросы. А

Perille, and experts held a series of consultations and helped the Finnish startup draw up a project roadmap for implementing a cross-border program - an application for travelers by ground transport from Finland to Russia and from Russia to Finland, generating optimal offers for specific requests. The expert continues the marketing and informational support of the Finnish startup.

4. Expert opinion of the International Bootcamp and participation of the ‘Smart Transport’ project.

International Bootcamp Riga is very consistently and methodically thought out to ensure that startups in 7 countries of the Baltic Sea Region receive the most useful information in a short time and realize their plans for entering a specific country’s market by discussing their realism with experts.

On the one hand, it turned out to give the projects the results of marketing research in the field of “green mobility” with an emphasis on the needs of specific markets, on the other hand, startups got a list of all the support tools and organizations for successful and unharmed implementation, which will significantly save time for entering the market precisely thanks to expert insider information.

The presence of market experts allowed each startup to ask important questions, often concerning important details and their specific product, their promotion features, and to adjust the roadmap taking into account the characteristics of each individual market.

Startups previously had the opportunity to ask

эксперты, в свою очередь, еще до начала Bootcamp могли глубже изучить отдельные рыночные тренды, интересующие участников.

Помимо этого, информационные модули Bootcamp всегда содержали практические задания, чтобы переложить изложенную теорию или примеры тут же на свой проект. Теория в свою очередь соответствовала последовательности пути выхода стартапа на рынок и содержала «инструкцию к успеху» - перечень факторов, которые нужно учесть, и шагов, которые необходимо предпринять.

Российский стартап SmartTransport принял активное участие во всех 5 модулях InternationalBootcamp, аргументированно выбрал целевой рынок – рынок Польши, составил портрет потенциального клиента, активно посоветовавшись с экспертами польского рынка и с коллегами – польским стартапом, составил дорожную карту вывода продукта – инфраструктуры зарядных станций для электромобилей на рынок Польши.

С информационной точки зрения все фазы Bootcamp – подготовительная, сам Bootcamp и постобщение – организованы безупречно, все участники получают информацию по общим вопросам в общем канале, по вопросам конкретных проектов – в отдельных каналах SLACK.

По окончании InternationalBootcamp все остались на коммуникативной платформе и активно общаются, следуя намеченному в дорожных картах плану.

5. Рекомендации эксперта по результатам International Bootcamp управляющей компании Кластера – партнеру проекта.*

Поскольку финский стартап Perillenasшел

experts questions. And experts, in turn, even before the start of Bootcamp could more deeply study individual market trends that interest participants.

In addition, Bootcamp information modules always contained practical tasks in order to transfer the presented theory or examples immediately to your project. The theory, in turn, corresponded to the sequence of the path for a startup to enter the market and contained an “instruction for success” - a list of factors that need to be taken into account and steps that need to be taken.

The Russian startup Smart Transport took an active part in all 5 modules of the International Bootcamp, reasonably chose the target market - the Polish market, drew up a portrait of a potential customer, actively consulted with experts from the Polish market and with colleagues - a Polish startup, drew up a roadmap for product launch – charging station for e-mobiles infrastructure on Polish market.

From an information point of view, all phases of Bootcamp - preparatory, Bootcamp itself and post-communication - are perfectly organized, all participants receive information on general issues in a common channel, on specific projects in separate SLACK channels.

At the end of the International Bootcamp, everyone remained on the communication platform and actively communicate, following the plan outlined in the roadmaps.

5. Expert recommendations on the results of International Bootcamp for the Cluster Management Company - project partner. *

| | |
|---|---|
| <p>для себя привлекательным российский рынок «зеленой мобильности», было бы полезно оказать со стороны Кластера стартапу маркетинговую поддержку и рассмотреть, какие из проектов Кластера могут пересекаться с интересами стартапа, как можно продвинуть проект, принять участие в реализации, в идеальном случае найти российского партнера и возможные варианты финансирования.</p> <p>Приложения.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Программа International Bootcamp. 2. Список участников (при наличии) 3. Фото отчет 4. Публикации эксперта по результатам International Bootcamp | <p>Since the Finnish startup Perille has found the Russian market of “green mobility” attractive, it would be useful, if the Cluster could provide startup support with marketing support and consider which of the Cluster’s projects may overlap with the interests of the startup, how to promote the project, to participate in the implementation, ideally If the Cluster could find a Russian partner and possible options for co-financing.</p> <p>Applications</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. International Bootcamp program. 2. List of participants (if any) 3. Photo report 4. Publications of an expert on the results of International Bootcamp |
|---|---|

* Текст отчета должен быть на рус. и англ. языках. Количество страниц отчета не менее двух страниц. Фото отчет в виде коллажа фотографий. Публикации сопроводить ссылками на их размещение (при наличии)

Дата составления отчета 16.09.2019