

Карта выпускников
GenerationS
2021

Карта выпускников GenerationS —

ежегодный специальный проект акселератора, направленный на поддержку лучших выпускников за все годы проведения программ.

Основная цель карты выпускников —

способствовать формированию спроса со стороны рынка, инвесторов и корпораций, на сильные технологические проекты. В рамках данной карты будет предложен статистический срез по всей воронке стартапов, входящих в Сообщество GenerationS, а также продемонстрированы бизнес-кейсы лучших стартапов из разных областей: металлургии, здравоохранения, маркетинга, финансов и других.

В отчете этого года мы решили сфокусировать свое внимание на проектах, которые смогли преодолеть вызовы 2020 года. Некоторые из них вышли на новый уровень в развитии своего бизнеса и смогли привлечь инвестиции, другие — стали участниками и победителями международных конкурсов. Всех их объединяет одно — вера в свой проект и стремление покорять новые вершины несмотря на сложности.



Екатерина Петрова,

директор GenerationS, платформы по развитию корпоративных инноваций

«В 2020 году инновационное сообщество столкнулось с новыми вызовами, которые потребовали быстрой реакции и адаптации. Мы стали свидетелями того, как многие стартапы не смогли справиться со сложностями пандемии и были вынуждены закрыть свой бизнес. С другой стороны — видели взлеты многих проектов, их целеустремлённость и желание переформатировать свой бизнес, чтобы «попасть в струю» и быть востребованными в этот непростой период. Для нас, как для «поддерживающего» элемента инновационного сообщества, было важно продолжать свою активность. Запуская новые акселерационные программы с партнерами, мы смогли привлечь не только наших выпускников, но и новые проекты в контур заказчиков в лице крупных компаний и сделать шаг в развитии своего бизнеса. В результате реализованных программ портфолио наших выпускников пополнилось новыми интересными проектами, у которых есть все шансы успешно зарекомендовать себя на рынке и стать лидерами в своих направлениях.»

Содержание

О GenerationS.....	5
О сообществе стартапов GenerationS.....	6
Бизнес-кейсы выпускников GenerationS.....	11
Методология.....	21
Контакты.....	22

0 GenerationS

GenerationS — платформа по развитию корпоративных инноваций, крупнейший корпоративный акселератор России и СНГ



Лучший корпоративный акселератор Европы по версии Corporate Startup Summit 2018



Топ-5 лучших в мире государственных акселераторов по версии UBI Global



INSME

Член Ассоциации INSME, международной сети для малого и среднего бизнеса



Официальный партнер HubSpot for Startups



Победитель международного конкурса «2020 ITU Innovation Challenges» в номинации «Ecosystem best practice challenge»



Победитель Global Business Outlook 2021 в категории «Outstanding Contribution to Innovation Ecosystem Development – Russia 2021»

18 000+

Заявок от стартапов с 2013 года

550+

Проектов прошли акселерацию

700+

Экосистемных партнеров, вузов и технопарков

100+

Сделок и интеграций с корпорациями

О сообществе стартапов GenerationS

Сообщество выпускников GENSFamilу —

это среда, где стартапы могут обмениваться опытом, взаимодействовать и получать различные ценные рекомендации для развития своего бизнеса.

До 2020 года включительно в Сообщество GENSFamilу входили только проекты, которые успешно прошли акселератор или были отобраны корпоративным заказчиком в рамках программы.

В 2021 году GenerationS, руководствуясь принципами максимальной открытости и поддержки инновационных проектов, принимает в своё Сообщество все проекты, которым близка концепция единства и взаимопомощи технологических предпринимателей и рост с помощью инструментов GenerationS.

Преимущества Сообщества:

- Продвижение проекта на российском и зарубежных рынках (встречи с инвесторами, приоритетное участие в мировых конференциях и выставках);
- Нетворкинг с активными предпринимателями (более 500 стартапов из различных областей (FinTech, MedTech, IT, Mining&Metalks, Aerospace и т.д.) делятся своей экспертизой и обмениваются опытом);
- PR-поддержка (поддержка информационных поводов в СМИ и социальных сетях, информация обо всех полезных мероприятиях выпускников);
- Питч-сессии и сотрудничество с корпоративными заказчиками (открытые и закрытые питч-сессии для выпускников).

Влияние 2020 года на развитие стартап-сообщества

Наши Выпускники о том, как 2020 повлиял на их компании, а также про вызовы, которые им удалось преодолеть.

«Мы заняли 1-е место на всероссийском конкурсе «Up Great 2020», предложив решение в категории «Очистка воздуха от Коронавируса».»

ЭкоКат

«Наша компания принимала участие в конкурсе «Развитие» Фонда содействию малых форм организаций в научно-технической сфере и стали победителями его, получив 20 млн. руб. на развитие проекта.»

КомпозитПро

«Мы лишились партнёрской поддержки по одному из перспективных проектов, в результате проект был заморожен. Был выполнен небольшой проект для нового заказчика, с которым складываются партнёрские отношения, идут переговоры о более крупном проекте. Появился новый активный партнёр, с которым мы пытаемся запустить проекты.»

НИР Фотоника

«Наша компания провела натурные испытания MVP.»

Термопластиковые композитные технологии

«Наша компания стала полностью облачной - мы отказались от офиса. В последнем квартале 2020 бизнес вырос по сравнению с прошлым годом, более чем на 50%. Также у компании сформировался стабильный положительный денежный поток к концу года.»

Mandarin

«Благодаря пандемии существенно сократилось время принятия решения о реализации пилотного проекта на крупных металлургических комбинатах, удалось достичь принципиальных договоренностей рядом компаний.»

VVST

«Pivot проекта. Новая бизнес-концепция. Корона-кризис послужил толчком для решения всех возникших ранее проблем и позволил посмотреть на проект и рынок под новым углом.»

AVE EVA

«У нас сорвались планы по выводу проекта CheckDerm на европейский рынок, зато мы получили за него четыре зарубежных и пять российских маркетинговых награды. Также мы сделали симатом-чеккер по выявлению коронавируса с учетом кожных проявлений и работаем над его внедрением. К сожалению, в прошлом году, у нас сорвались несколько проектов с фармкомпаниями.»

CheckDerm

«При партнерстве Асег запустили программу грантов на обучение для детей с ОВЗ и из детских домов.»

Школа программирования для детей CODDY

«Мы попали в международный акселератор «Alchemist».»

In-Pipe Robot

Масштабируемость технологий выпускников акселератора ведёт к прямому влиянию на выполнение результатов Национальных программ

590

Выпускников успешно завершили акселератор

3882

Высокотехнологичных рабочих мест создано

14,76

Млрд рублей полученных инвестиций

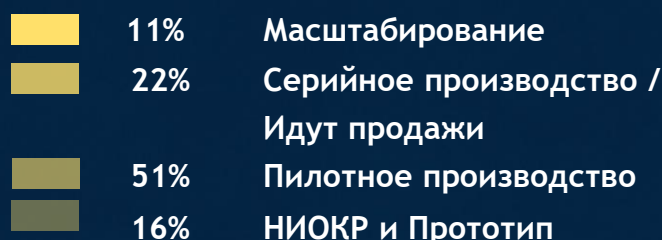
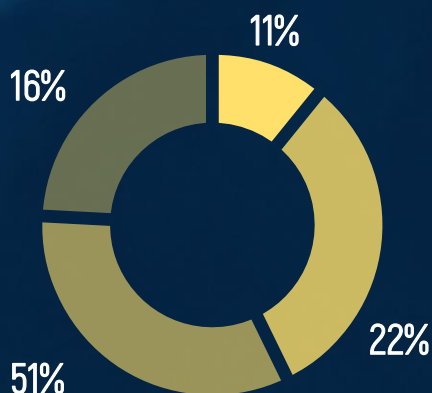
12,85

Млрд рублей полученной выручки

546

Решений внедрено

СТАДИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТОВ



За 2020 год:

3

проекта масштабировали свои проекты за границей

1

компания закрыла свой бизнес

8

компаний трансформировали свой бизнес под новые направления деятельности в условиях пандемии

*Данные по состоянию на 31 марта 2021года

GenerationS, как часть международной инновационной экосистемы, способствует продвижению выпускников на зарубежные рынки

65%

Доля иностранных инвестиций

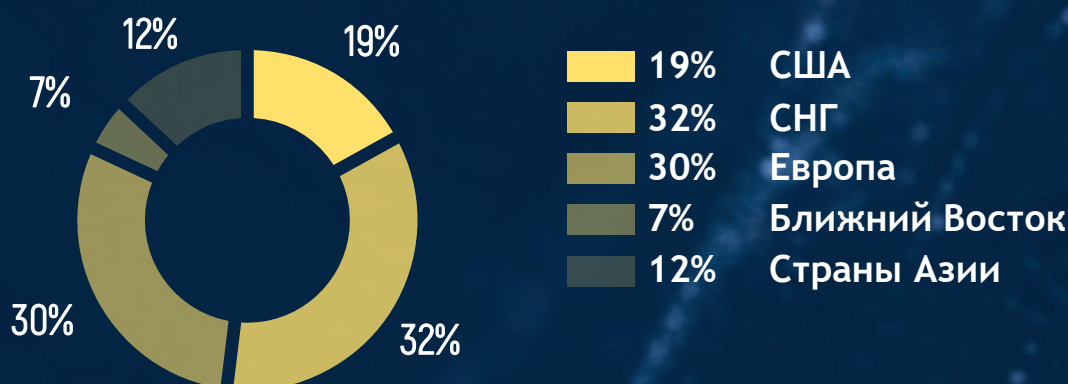
10+

Открыли представительства за рубежом

30+

Выпускников прошли зарубежные акселерационные программы

РЕГИОНЫ РАЗВИТИЯ ВЫПУСКНИКОВ



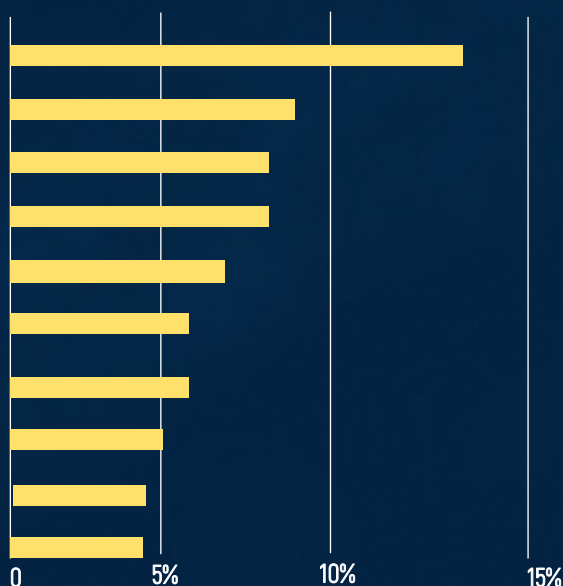
Выпускники ведут свою деятельность на территории 42 стран мира



Команда GenerationS имеет опыт работы с корпорациями из разных отраслей. Мы, как акселератор, находим сильные кросс-отраслевые технологии и способствуем их интеграции в разных сферах экономики и промышленности.

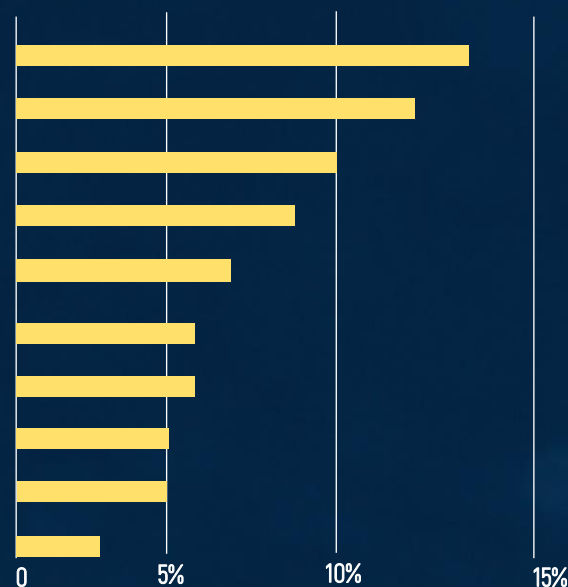
ТОП СФЕР ПРИМЕНЕНИЯ ВЫПУСКНИКОВ

- ИТ
- Промышленное производство
- Энергетика
- Добывающая промышленность и металлургия
- Логистика и транспорт
- Ритейл, FMCG
- Фармацевтика и медицина
- Финансы и страхование
- Спорт, здоровье, экология
- Лесное и сельское хозяйство



ТОП ТЕХНОЛОГИЙ ВЫПУСКНИКОВ

- AI / Machine Learning
- Новые производственные технологии
- Новые продукты и материалы
- IT-платформы
- IoT & Industry 4.0
- Big Data & Analytics
- Сенсорика и робототехника
- Биотехнологии
- Мобильные приложения
- AR, VR



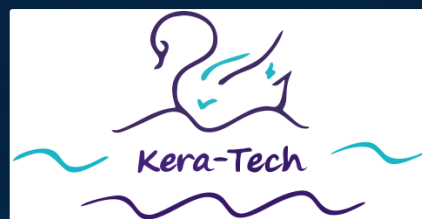
С кем
сотрудничают
наши
выпускники



БИЗНЕС-Кейсы ВЫПУСКНИКОВ GenerationS

Новые производственные технологии

Kera-Tech и Decon-PIT



Kera-Tech – решение под ключ для биотехнологической переработки отходов убоя в белковые и высокобелковые добавки используемые в кормовой промышленности.

Decon-PIT – решение под ключ для переработки отходов жизнедеятельности животных за 21-30 дней в органические удобрения высокого качества с возможностью круглогодичной переработки для холодных регионов.

Сайт: kera-tech.biz; kera-tech.ru

Стадия: серийное производство / идут продажи

Год участия в GenerationS: 2014

Сферы применения: биотехнологии и фармацевтика, наука и научные сервисы, промышленное производство, лесное и сельское хозяйство

География присутствия: Россия

Инвестиции: 11 млн рублей

Корпоративные партнеры и клиенты: Сологифт, Межениновская птицефабрика

БИЗНЕС-КЕЙС

Компания-заказчик: Крупнейшие сельскохозяйственные предприятия СФО

Задачи на входе в проект: Изучение истинных потребностей клиентов, выявление проблемных мест предприятий, совместная проработка ключевых моментов для масштабирования технологий на площадках, получение и тестирование высококачественных продуктов в промышленных объемах.

Длительность взаимодействия:

Среднее время пилота 1-2 года.

Результат взаимодействия: Средняя окупаемость проекта составляет 8 месяцев, учитывая сезонность. Доходы клиентов ощущаются и при использовании для собственных нужд (корма – 8-15%, органические удобрения – до 100% с пролонгацией на 2 года и повышение урожайности на 30%).

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией: Имеется план работ на ближайшие 2 года по реализации новых совместных проектов по созданию уникальных продуктов для животноводческого сектора.

Запрос рынку: Открыты к сотрудничеству с птицеводческими предприятиями с полным сопровождением. Предлагаем готовые органические удобрения и кормовые добавки. Рассматриваем возможности международного сотрудничества.

Новые продукты и материалы

KAVACA INDUSTRIAL



Нанокерамическое покрытие последнего поколения с уникальными защитными и эксплуатационными свойствами. Поверхности, покрытые составами KAVACA, получают стойкость к коррозии, сверхагрессивным средам, приобретают гидрофобный эффект с устойчивостью к обледенению и защите от пыли, к высоким температурам до 400 С и твердостью 9H+.

Сайт: kavaca-industrial.com

Стадия: масштабирование

Год участия в GenerationS: 2019, 2020

Сферы применения: энергетика, металлургия, промышленное производство; аэрокосмическая и оборонная промышленность, машиностроение, лесное и сельское хозяйство, строительство

География присутствия: Россия

Корпоративные партнеры и клиенты: ENEL, Северсталь, ВНИИБТ, СаянскЭлектро, РосЭнергоСети

БИЗНЕС-КЕЙС

Компания-заказчик:

ПАО «Северсталь»

Задачи на входе в проект:

Увеличить эксплуатационный период в 2 раза, облегчить обслуживание, значительно улучшить условия труда персоналу, уменьшить выброс аммиака.

Длительность взаимодействия: Пилоты длились около трех месяцев, еще через три месяца после утверждения результатов, была произведена первая поставка защитного состава KAVACA INDUSTRIAL на предприятие.

Результат взаимодействия:

На одном из пилотов (защита кондиционеров в запыленных цехах) удалось оптимизировать расходы только по предварительным показателям на 80%. Покрытый защитным составом KAVACA INDUSTRIAL кондиционер уже отработал в три раза больше непокрытого и продолжает стабильную наработку.

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией: Работаем по успешным направлениям с компанией. Продолжаем проводить новые пилоты на мощностях холдинга на разных предприятиях.

Запрос рынку:

Ищем производителей кондиционеров, солнечных панелей для коллаборации в создании новой категории продукции с наивысшими эксплуатационными характеристиками. Также готовы рассмотреть другие сферы производства, нуждающиеся в защите своей продукции от коррозии, налипания, выгорания, UV излучения и облегчения обслуживания.



CheckDerm

Система предлагает пройти опрос и загрузить фотографию пораженного участка кожи. Искусственный интеллект сравнит загруженный снимок с 3000 изображений кожных проявлений заболеваний, диагностированных экспертами, и определит, к какому из перечисленных заболеваний (состояний) может соответствовать проблема: ветряная оспа, крапивница, атопический дерматит, монетовидная экзема, корь, краснуха, псориаз, укусы насекомых.

Сайт: checkderm.ru

Стадия: пилотное производство с продажами

Год участия в GenerationS: 2016

Сферы применения: биотехнологии и фармацевтика, здравоохранение, маркетинг, реклама, консультационные услуги, наука и научные сервисы; промышленное производство, образование.

География присутствия: Россия

Инвестиции: 4 млн рублей

Корпоративные партнеры и клиенты: GlaxoSmithKline, Mediacom

БИЗНЕС-КЕЙС

Компания-заказчик: GlaxoSmithKline и Mediacom

Задачи на входе в проект: Бренд Фенистил долгое время позиционировался исключительно как средство, применяемое от зуда при укусах насекомых, однако Фенистил имеет более широкие медицинские показания. Для дальнейшего роста необходимо было изменить восприятие бренда и построить имидж Фенистил как универсального, всесезонного препарата при зуде и раздражении на коже.

Длительность взаимодействия: Согласование длилось около года, разработка до 6 месяцев.

Результат взаимодействия: Более 800 тыс. человек воспользовались сервисом в 120 странах за 2020 год
9 маркетинговых наград и 4 из них на международных конкурсах (Effie, MMG Global: The Festival of Media, WARK, Red Apple, НПБК)

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией: Подтверждение точности системы с мед-вузом и адаптация системы для выхода на зарубежные рынки.

Запрос рынку: Кожа - это зеркало состояния организма. Давайте вместе выведем дерматологию и превентивную диагностику на качественно новый уровень.

Mandarin

Mandarin сделал высокое качество жизни доступным каждому. Теперь за спорт и фитнес, путешествия, обучение и медицинские услуги можно платить удобно, разбивая стоимость покупки на срок до 12 месяцев. Mandarin – платёжный сервис для покупки услуг с использованием онлайн-рассрочки на выгодных условиях и с максимально высоким одобрением.

Сайт: mandarin.life

Стадия: масштабирование

Год участия в GenerationS: 2017

Сферы применения: финансы и страхование, ритейл

География присутствия: Россия, Европа

Инвестиции: 7 млн рублей

Корпоративные партнеры и клиенты: Банк Открытие, ПСБ, Центрофинанс

БИЗНЕС-КЕЙС

Компания-заказчик: CRIF - глобальный лидер автоматизации финансовой отрасли, более 10500 финансовых компаний обслуживает в 35 странах мира. [Crif.com]

Длительность взаимодействия:

6 месяцев.

Задачи на входе в проект: внедрение платежных продуктов в решения CRIF по автоматизации коллектинговой деятельности. До сотрудничества компания не предлагала своим клиентам готовые платежные решения для дистанционной оплаты задолженности в рамках IT-продуктов компании.

Результат взаимодействия: Проведена пилотная интеграция для российского рынка, запущен первый клиент. Дополнительный доход пилотного клиента составил несколько миллионов рублей (точные данные конфиденциальны).

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией:

На основании положительного опыта готовится план по масштабированию пилота как на территории России, так и в ЕС (на базе европейской дочки Mandarin).

Запрос рынку: Мы заинтересованы в партнерстве как с российскими, так и международными IT-компаниями для совместного создания лучших платежных решений для ваших клиентов. Предложение для инвесторов есть подробное - мы поднимаем раунд 5 млн.дол. на международное масштабирование со среднесрочной целью занять позицию №1 на рынке платежей в Евразии.

SoMin.ai

Облачная платформа для международных брендов и маркетинговых агентств, основанная на обработке больших публичных данных из социальных сетей, позволяющая увеличить эффективность маркетинговых компаний в Facebook, Instagram и Google на 30% и более за счет использования технологий машинного обучения искусственного интеллекта.

Сайт: somin.ai

Стадия: масштабирование

Год участия в GenerationS: 2019

Сферы применения: FMCG, ритейл, маркетинг

География присутствия: Сингапур, Тайвань, Таиланд, Индонезия, Малайзия, США, ОАЭ, Япония, Австралия, Индия, Россия

Инвестиции: 47 млн рублей

Корпоративные партнеры и клиенты: Lenta, MTS, Citibank, WPP Wavemaker, McDonald's, Puma, Papa Johns, Ferrari, Mothercare, KOLI, Puma APAC

БИЗНЕС-КЕЙС

Компания-заказчик: Papa John's Pizza (Russia)

Длительность взаимодействия: пилотный проект длился 3 месяца.

Задачи на входе в проект: снижение стоимости за конверсию в каналах Facebook/Instagram на 20%, а также фактическое увеличение количества конверсий через рекламу в социальных сетях.

Результат взаимодействия: в рамках пилота, платформа SoMin.ai использовала технологию Long-Tail Targeting для автоматической настройки и проведения рекламы в Социальных сетях Facebook и Instagram. Это позволило сгенерировать на 33% больше конверсий, при этом снизив стоимость за конверсию на 31% и увеличив общий доход от рекламы в социальных сетях на 24%.

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией: масштабирование для работы с компаниями партнерами Papa John's Pizza на рынке США. Тестирование и добавление новых каналов интернет рекламы, таких как Google, Youtube, TikTok.

Запрос рынку:

Платформа SoMin.ai готова помочь вам достичь более высокой эффективности интернет рекламы в области B2C с ежемесячными бюджетами 1 млн рублей и выше.

SoMin.ai также приглашает Институциональных Инвесторов и Power Angels к участию в текущем раунде инвестиций, возглавляемом Dentsu/OKS Group и партнерами из рынков РФ, ЮВА, США.

Геймификация, решения для самообслуживания

Samplomat

СЭМПЛОМАТ

Комплекс оборудования и программного обеспечения, позволяющий торговым сетям повысить лояльность и частоту визитов посетителей за счёт рекламодателей. Сэмпломат автоматизирует процесс раздачи пробников, снижая риски человеческого фактора, и гарантирует получение сквозной аналитики по эффективности конверсии в покупки.

Сайт: samplomat.com

Стадия: пилотное производство с продажами

Год участия в GenerationS: 2018, 2019

Сферы применения: FMCG, ритейл, ИТ, маркетинг, реклама, консультационные услуги

География присутствия: Россия

Инвестиции: 3 млн рублей

Корпоративные партнеры и клиенты: Unilever, PepsiCo, Kimberly-Clark (бренд Kotex), KENZO Parfums

БИЗНЕС-КЕЙС

Компания-заказчик: компания Kimberly-Clark, бренд Kotex

Длительность взаимодействия: Пилотный проект длился 3 месяца, через 10 месяцев после его завершения проведено масштабирование (увеличили количество оборудования в 4 раза) и запущен новый проект.

Задачи на входе в проект:

Специфика продукции бренда Kotex требует персонализированного и тактичного продвижения, особенно это касается семплинга. Брендом была поставлена задача организовать семплинг в женских туалетах или раздевалках.

Результат взаимодействия:

Специально для этого проекта были разработаны Сэмпломаты-мини, которые помещаются на небольших площадях. На сегодняшний день выдано 60 тыс. семплов в двух городах, кроме того с каждой выдачей семпла бренд привлекал новых подписчиков путем сбора email-адресов.

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией:

В планах поиск новых локаций и механик для данного бренда, которые помогут охватить еще большую аудиторию и провести сквозную аналитику с продажами продукции бренда.

Запрос рынку:

Сейчас мы активно работаем в направлении поиска ключевого партнера для построения сети устройств на площадках торговых сетей. В торговых сетях хорошо развиты программы лояльности, частью которых может стать семплинг через Сэмпломат.



VVST специализируется на нанесении износ- и коррозионностойких покрытий с использованием технологий газотермического напыления.

Сайт: vstmsk.com

Стадия: пилотное производство с продажами

Год участия в GenerationS: 2020

Сферы применения: добывающая промышленность и металлургия

География присутствия: Россия

Корпоративные партнеры и клиенты: Северсталь

БИЗНЕС-КЕЙС

Компания-заказчик: ПАО «Северсталь»

Задачи на входе в проект: Разработать технологию нанесения покрытий, позволяющих снизить до 30% окисление и расход графитированных электродов при выплавке/обработке стали в дуговых печах/установках печь-ковш.

Длительность взаимодействия: работа осуществлялась в течение 2019-2020 гг.

Результат взаимодействия:

По итогу взаимодействия удалось снизить до 25% расход графитированных электродов на тонну выплавляемой стали, при этом экономический эффект увеличивается с повышением стоимости электродов.

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией:

В 2021 году подписан договор по нанесению покрытия на промышленную партию электродов (750 тонн), начата организация участка и изготовление защитной камеры для нанесения покрытий на Череповецком металлургическом комбинате, что позволит сократить логистические затраты и обеспечить наличие оперативно пополняемого запаса электродов с покрытием на комбинате.

Запрос рынку:

Будем рады осуществить презентацию предлагаемых технологических решений в режиме видео-конференц связи или личного визита на Ваше предприятие. Готовы дать отдельным письмом технико-коммерческое предложение с указанием стоимости услуги по нанесению покрытия после уточнения от Вас диаметра, длины и марки электродов, используемых при выплавке/обработке стали в дуговых печах/установках печь-ковш.

VR Concept



Компания создает программное обеспечение для работы с цифровыми двойниками и 3D-моделями: приложение виртуального прототипирования для коллективной работы с цифровыми двойниками в виртуальной реальности

Сайт: vrconcept.net

Стадия: серийное производство / идут продажи

Год участия в GenerationS: 2017

Сферы применения: промышленное производство, строительство, образование

География присутствия: Россия

Корпоративные партнеры и клиенты: ОДК «Сатурн», «Северсталь», «Газпром нефть», БГТУ им. Шухова, холдинг «Синара — Транспортные машины» и «АгроТехХолдинг»

БИЗНЕС-КЕЙС №1

Компания-заказчик:

ПАО «Газпром нефть»

Задачи на входе в проект:

Быстро внедрить VR в рамках реализации внутренней стратегии по цифровизации.

Длительность взаимодействия:

Сотрудничество начали в 2017 году. Старт использования лицензий VR Concept в ИТСК в 2019 году. Поставка в дочернее предприятие группы компаний Газпром нефть в 2020 году.

Результат взаимодействия:

- Экономия от 500 000 до 5 000 000 рублей на обращении к разработчикам для создания VR-проекта для работы с 3D-моделью
- Быстрый старт и навыки сотрудников по использованию технологии VR

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией:

- Сокращение времени и затрат на логистику специалистов при проведении совместной работы
- Приемка инженерных моделей в VR, что, по оценке, даст сокращение сроков проектирования на 5% и сроков строительства на 5%
- Реализация функционала требуемого для решение задач стоящих в Газпром нефть
- Масштабирование технологии в периметре компании.

Запрос рынку: Ищем партнеров для выхода на новые рынки и работы по модели дистрибуции. Также требуются инвестиции для выхода на рынки Европы, Америки и Азии, доработки продукта на массового потребителя и выхода в облако.

VR Concept



БИЗНЕС-КЕЙС №2

Компания-заказчик:

ООО «Центр инновационного развития СТМ», входит в холдинг «Синара – Транспортные Машины»

Задачи на входе в проект:

- Улучшить процессы проектирования локомотивов;
- Оценка эргономики ТОиР на цифровом макете в VR;
- Организация коллективной работы в цифровом макете в VR.

Длительность взаимодействия:

Работа началась в 2018 году, и в апреле 2019 решение было внедрено у заказчика. От первого знакомства до внедрения прошло менее года.

Результат взаимодействия:

- Быстрая визуализация 3D CAD моделей локомотивов в VR;
- Сокращение времени на проектирование новых локомотивов за счет возможности анализа конструкции в VR.

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией: Масштабирование технологии на другие подразделения, организация коллективной работы с предприятием холдинга «Калугаремпутомаш».

БИЗНЕС-КЕЙС №3

Компания-заказчик:

БГТУ им. Шухова

Задачи на входе в проект:

Подготовка высококвалифицированных ВМ-специалистов.

Длительность взаимодействия:

В 2019 году БГТУ им. Шухова начал пользоваться VR Concept в рамках научной, выставочной и образовательной деятельности. В 2021 году был проведен образовательный курс для преподавателей по созданию VR-уроков на базе VR Concept.

Результат взаимодействия:

- Повышение скорости и качества подготовки ВМ-специалистов, обладающими навыками работы в VR;
- Выигранный грант УМНИК студентом;
- Демонстрация студенческих проектов в VR на выставках;
- Выход и реализация внедрения в других учебных заведения Белгорода.

Дальнейшие шаги по взаимодействию с компанией:

- Продвижение использования VR Concept в регионе.
- Совместное проведение образовательных курсов, конкурсов и хакатонов.

Методология

При составлении Карты выпускников приняло участие более 150 стартапов. Для расчета количественных показателей Карты выпускников (количества пилотов и сотрудников, объёма инвестиций и выручки) команда GenerationS использовала такие инструменты, как постакселерационная анкета, открытая информация. Для составления бизнес-кейсов была использована информация, полученная напрямую от выпускников Акселератора. Все проекты, участвующие в Карте выпускников, дали согласие на публикацию материалов.

Контакты

По вопросам сотрудничества:

Екатерина Петрова

Директор корпоративного акселератора

Petrova.ES@rvc.ru

Ирина Мартынова

Руководитель корпоративного направления

Martynova.IV@rvc.ru

По вопросам Сообщества GENSFAMILY:

Елизавета Морозова

Менеджер акселерационных программ

Morozova.ES@rvc.ru