

## Oferta usług MIT Enterprise Forum Poland, które mogą być finansowane w ramach [GO GLOBAL.PL](http://GO.GLOBAL.PL)

Wsparcie udzielane przez MIT Enterprise Forum Poland oferowane będzie zarówno firmom, które przeszły przez nabór do jednego z programów akceleracyjnych prowadzonych przez MIT EF Poland jak i przedsiębiorstwom, które nie przeszły przez taki nabór.

Zakres wsparcia obejmować będzie:

1. Dopracowanie modelu biznesowego
2. Pomoc w opracowaniu strategii wejścia na rynek amerykański
3. Opracowanie programu akceleracji w USA (Boston-Cambridge)

### **1. Dopracowanie modelu biznesowego firmy**

Ta część usług realizowana będzie w dwóch alternatywnych formach:

- w ramach **warsztatów akceleracyjnych** z udziałem pozostałych firm zakwalifikowanych do wsparcia;
- w formule „**self-guided blended learning**”.

W pracy nad modelem biznesowym wykorzystywana będzie metodologia „Przedsiębiorczości Zdyscyplinowanej” opracowanej przez prof. Billa Auleta – Dyrektora Centrum Przedsiębiorczości MIT. Jest to metoda rozwoju modelu biznesowego startupu w dwudziestu czterech krokach, począwszy zdefiniowania rynku docelowego, przez profilowanie użytkownika końcowego aż po definiowanie propozycji wartości i strategii konkurencyjnej. Niezależnie od wyboru formy pracy, uczestnicy akceleracji uzyskają dostęp do materiałów edukacyjnych na platformie e-learningowej EdX, w postaci kursów Entrepreneurship 101 i Entrepreneurship 102 opracowanych przez MIT Sloan School of Business i obejmujących pierwsze 12 etapów procesu „24 steps”.

Home Course Discussion Progress

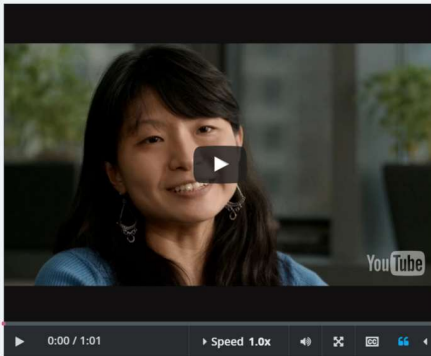
Bookmarks

- Welcome to 15.390.2x Entrepreneurship 102!!!
- And Here We Go!
- Meet Our Course Team
- Meet Our Entrepreneurs
- Meet Our Community TAs
- Syllabus
- Step 6: Full Life Cycle Use Case
- Step 7: High-Level Product Specification
- Step 8: Quantify the Value Proposition
- Step 9: Identify Your Next 10 Customers
- Step 10: Define Your Core
- Step 11: Chart Your Competitive Position

Step 8: Quantify the Value Proposition > Developing a Quantified Value Proposition > Quantify the Value Proposition: Ning 3 of 3

Ning's Advice for Entrepreneurs

As I was going, I fully remembered what worked, what did not work, my memory, emotions, and everything in the process. So, it would not ever escape you. And you learn a little bit more about yourself in the process. I had a lot of fun.

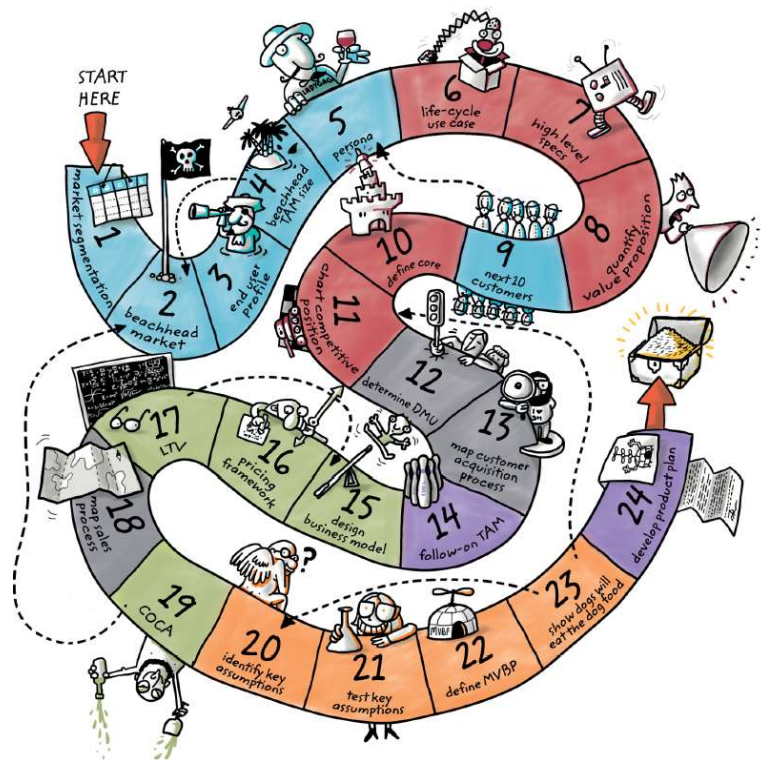


0:00 / 1:01 Speed 1.0x

15:19 29.03.2016

**HOW DO YOU SCALE YOUR BUSINESS?**

- 14 Calculate the TAM size for follow-on markets
- 24 Develop a product plan



## 2. Opracowanie strategii wejścia na rynek amerykański

Współpraca przy dopracowywaniu modelu biznesowego pozwoli zweryfikować na ile istotny dla firmy jest rynek amerykański, jakiego rodzaju obecność na tym rynku jest wskazana oraz jacy partnerzy powinni zostać zaangażowani, aby ułatwić wejście na rynek. W szczególności w ramach dopracowania modelu biznesowego omówione zostaną czynniki krytyczne (zasoby wewnętrzne i zewnętrzne) ze względu na możliwość internacjonalizacji i zwiększenia skali prowadzonego biznesu.

Na tym etapie planujemy indywidualne konsultacje, które będą nakierowane na istotne zagadnienia wymagające ekspertyzy specjalistycznej, w takich obszarach jak:

- zarządzanie własnością intelektualną;
- prawo handlowe;
- podatki.

W każdym z tych obszarów, internacjonalizacja działalności gospodarczej niesie z sobą wyzwania i zmusza do poznania regulacji i norm obowiązujących na rynkach zagranicznych, jednak w zależności od profilu działalności poszczególnych firm, inna będzie specyfika wiedzy, którą będą musiały przyswoić akcelerowane firmy.

Dlatego dobór tematów i zakresu konsultacji będzie każdorazowo uzgadniany. Ograniczony budżet w ramach programu Go\_Global.pl z pewnością nie umożliwi uczestniczącym w akceleracji firmom na pełne rozstrzygnięcie i wyjaśnienie wszystkich zidentyfikowanych zagadnień. Naszym celem jest to, aby w każdym z trzech ww. obszarów (IP, prawo, podatki) wszyscy uczestnicy programu Go\_Global.pl przeprowadzili wspólnie z zaangażowanymi przez nas ekspertami analizę SWOT - identyfikując najistotniejsze ryzyka i możliwości związane z internacjonalizacją swojej działalności.

Ponieważ zakres ekspertyzy niezbędny do przeprowadzenia ww. konsultacji jest bardzo szeroki, MIT EF Poland będzie korzystał z ekspertów zewnętrznych.

### **3. Indywidualny program akceleracji w USA**

O ile dwa pierwsze etapy wsparcia miały charakter doradczy i przygotowawczy, etap trzeci przewiduje realizację szeregu działań o charakterze business development, dopasowanych do potrzeb poszczególnych firm.

MIT EF Poland poprzez swoją afiliację z MIT Enterprise Forum Global ma ułatwiony dostęp do zasobów i ekspertów związanych z kluczowymi organizacjami zlokalizowanymi na terenie ekosystemu Cambridge-Boston.

Umożliwia to przygotowanie programu w oparciu o sprawdzonych ekspertów, doskonale rozumiejących sposób działania lokalnych instytucji oraz dysponujących szeroką siecią kontaktów.

MIT Enterprise Forum Global, istniejąca od blisko 30 lat, posiada doświadczenie w organizacji akceleracyjnych „bootcampów” na terenie kampusu MIT, w tym również dla startupów technologicznych pochodzących z Europy. Na podstawie tych doświadczeń wspólnie opracowaliśmy program akceleracji dla polskich startupów, który po raz pierwszy przeprowadzimy w czerwcu 2016r. Najogólniej rzecz biorąc przewidywany program akceleracji w USA składać się będzie z czterech rodzajów aktywności:

#### **1. Spotkania handlowe**

Ich celem jest zapoznanie przedstawicieli firm uczestniczących w programie Go\_Global.pl z potencjalnymi klientami i/lub partnerami biznesowymi.

#### **2. Spotkania z inwestorami**

Realizowane w formie Investors Forum i/lub indywidualnie umawianych prezentacji.

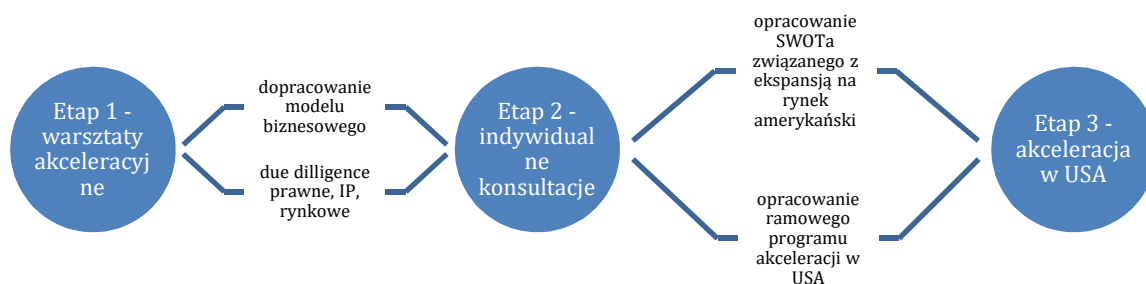
#### **3. Konsultacje z ekspertami**

Dotyczyć one będą zarówno zagadnień o charakterze ogólnym (specyfika prowadzenia biznesu w USA, tworzenie rad doradczych) jak i wysoce szczegółowym (np. konsultacje strategii ochrony IP, inkorporacja na terenie USA, planowanie podatkowe). Część tych konsultacji będzie miała charakter warsztatowy (wspólne konsultacje dla kilku firm), a część indywidualny.

#### **4. Networking i budowanie relacji z kluczowymi organizacjami w ekosystemie Cambridge-Boston.**

Region Cambridge-Boston to jeden z najbardziej innowacyjnych obszarów USA. Na jego terenie mieści się kilkadziesiąt świetnych uczelni i instytutów badawczych, czołowy amerykański akcelerator Mass Challenge, przestrzenie co-workingowe CIC, NGIN i wiele innych organizacji i podmiotów wspierających i finansujących innowacje. W ramach

naszego programu akceleracyjnego planujemy zarówno przeprowadzenie własnych wydarzeń networkingowych, na które zaprosimy starannie dobrane grono gości, jak i udział w wydarzeniach przygotowanych przez podmioty trzecie, takie jak CIC czy Venture Cafe.



Rysunek 1 Proponowane podejście do akceleracji

## Sposób weryfikacji (preselekcji do programu GoGlobal!)

Dostępne są dwie alternatywne ścieżki aplikacji dla firm zainteresowanych wsparciem MIT Enterprise Forum Poland:

- 1- dla firm, które zakwalifikowały się do programu akceleracyjnego MIT Enterprise Forum Poland w naborze zakończonym 31 stycznia 2016r.
- 2- dla pozostałych firm.

W pierwszym przypadku, firmy aplikowały za pośrednictwem globalnej platformy MIT Enterprise Forum dostępnej pod adresem <http://mitefcompetition.org/track/2015/poland/startup>.

W przypadku pozostałych firm opracowany zostanie formularz dla potencjalnych uczestników GoGlobal, który umieszczony będzie na zadedykowanej podstronie serwisu [www.mitefpoland.org](http://www.mitefpoland.org).

## Załącznik 1 – przykładowy program akceleracji w Cambridge-Boston\*

	Sat/	Sun.	Mon.	Tue.	Wed.	Thu.	Fri.	Sat.	Sun.
8:30 – 9:30 am					Investor Keynote		Media Lab or Broad Institute Tour		
9:30 am – 12:30 pm	Air travel: Airport pickup and hotel check in	Morning free personal and cultural tours	iTEAMS: STEP-BY-STEP STARTUP  Showcasing materials/exercises that seed the development of innovative and entrepreneurial thinking and behavior.	Doing Business in the US  David Birnbach, Global Economics and Management at MIT Sloan School of Management	Investors' Forum VCs, pitching, coaching and feedback (supported by MIT staff and Linda Plano)	Boston Tech Innovation Ecosystem Tour  Networking with organization's dependent on semifinalists	Boston Tech Innovation Ecosystem Tour	Luis Perez Brevi's Office Hours & Review of Homework	Depart
12:30 – 2:15 pm		GROUP LUNCH	Professor Luis Perez-Breva, MIT School of Engineering, MIT Sloan School of Management	LUNCH	GROUP LUNCH	GROUP LUNCH	GROUP LUNCH		
2:15 – 5:30 pm		Program orientation and campus tour		Workshop & polishing investor's pitch  Linda Plano	Investors' Forum continues	Legal Advice: Building an Effective Advisory Board  Jerry O'Connor, O'Connor Law Office, P.C.  MIT Museum Tour (optional)	Industry Meetups in Kendall Square (individual meetings)	Program Close & Group Lunch	

<b>Evening</b>		Dinner on your own	Dinner on your own / or MITEF Poland arranged networking reception	Dinner on your own (participants prep for investors' forum)	Community Gala Networking with keynote from Innovator Under 35 with heavy appetizers	Venture Café (dinner on your own)	Dinner on your own	Dinner on your own	
----------------	--	--------------------	--------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------	--------------------	--------------------	--

\* Ten program ma charakter przykładowy. Ostateczny harmonogram, czas trwania i przebieg programu będą uzgadniane indywidualnie.