



Командообразование стартапа Дмитрий Коваленко

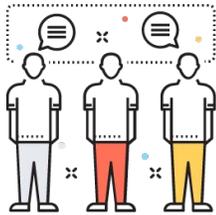
+7(903)7991925





- Друзья
- Коллеги и партнеры
- Нетворкинг
- Специализированные площадки
- Конкурсы и акселерационные программы

И имя им – колхоз



ИЛИ

Один в поле не



Ученый



Технар



Ментор



Коммерсант



Юрист



Оптимальное количество 3-5 членов команды.



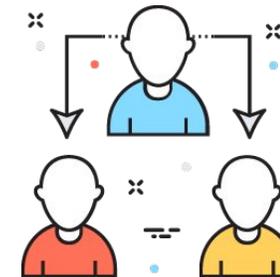
Экономия на профессионалах

- Отсутствие релевантного опыта и высокой квалификации даже одного из сотрудников может если и не погубить проект, то существенно затормозить его развитие.
- Профессиональный сотрудник, безусловно, потребует более высоких затрат, ведь для него на рынке труда всегда найдется конкурентное предложение. Однако скорость, качество и эффективность его работы оправдают эти затраты.
- Нет денег на оплату? Предлагайте долю!



Равнодушные специалисты

- идеальный стартапер — антипод наемного сотрудника.
- материальное вознаграждение — весомый, но не основной мотиватор



Неумение делегировать полномочия



«Не имеет смысла нанимать толковых людей, а затем рассказать им, что делать; мы нанимаем умных людей, чтобы они могли рассказать нам, что делать.»

Делегируя какую-то часть работы другому сотруднику, нужно давать ему также право принимать решения и нести за них ответственность.

Не пытайтесь постоянно вмешиваться в работу своих подчиненных.

Доверяйте!

Внутренняя изоляция



- Старайтесь активнее вовлекать специалистов разного профиля в решение общих стратегических задач
- Взгляд со стороны позволяет шире оценить текущую задачу и найти максимально эффективное решение.



Не стесняйтесь - спрашивайте!



Пренебрежение мотивацией

Члены команды должны чувствовать свою ценность для стартапа и понимать свою роль в достижении общих стратегических целей компании.



Хвалите друг друга чаще!



Разные цели у членов команды

Все декларируют- хотим заработать денег.

Ученый – хочет Нобелевскую премию и брезгует продажами.

Технарь - хочет проверить заработает ли устройство.

Коммерсант - влюблен в члена команды и ради нее готов терпеть остальных.



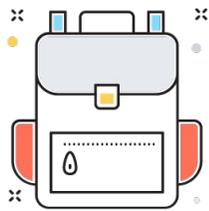
Подпишите Соглашение о реализации проекта



Цели и основные принципы сотрудничества Сторон

Основной целью деятельности Проектной компании будет являться формирование портфеля интеллектуальных активов, защищающих Технологию, доработка Технологии и коммерциализация Технологии главным образом путём лицензирования соответствующих объектов интеллектуальной собственности.

План развития проекта



Этап 1. Структурирование Проектной компании, формирование портфеля интеллектуальных активов Проектной компании и подготовка Проектной компании к инвестиционной сделке.



Этап 2. Привлечение инвестиционных средств от инвестора, получение грантов, иных мер поддержки, осуществление мероприятий по защите интеллектуальной собственности и развитию Технологии.



Этап 3. Заключение сделок по коммерциализации Технологии.

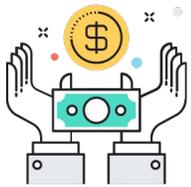
Структурирование Проектной компании



организационная структура



доли Партнеров Проекта



доходы Партнёров в связи с реализацией Проекта



расходы Партнёров в связи с реализацией Проекта



Формирование интеллектуальных активов Проектной компании

- кто оформляет
- кто оформляется
- как учитываются авторские права



Управление проектной компании

- Приобретение и продажа долей
- Исполнительный орган
- Совет директоров
- Права и обязанности участников Проекта



Инвестиции в Проект. Финансовые условия.

- Инвестиционная стоимость Проекта
- Первоначальные инвестиции Партнеров
- Институциональные инвестиции и гранты
- Возврат инвестиций



Другие важные условия предотвращения конфликтов:

- Развитие Технологии и ключевые показатели эффективности
- Гарантии Авторов Технологии
- Ключевые показатели эффективности
- Раскрытие Технологии
- Разрешение тупиковых ситуаций
- Изменения Проекта под влиянием третьих лиц
- Эксклюзивные условия и личное участие
- Гарантии добросовестности
- Конфиденциальность и ответственность...



Командообразование стартапа Дмитрий Коваленко

+7(903)7991925

