



invent baltics

# EIC Accelerator - eduka taotluse eeldused



# Invent Baltics kogemus

- Woodio
- NeuroEventLabs
- Sooma
- Biomendex
- Aiforia Technologies
- Infinited Fiber Company
- Focalspec
- Global EcoProcess Services
- Biomensio
- Sulapac
- 720 Degrees
- Filtra Group
- Grundium
- Virtual Solutions
- Iristick
- 1OT (Mobi Solutions)
- Varjo
- Spectral Engines
- Nukute
- Minima Processor
- Axonista
- Optofluid
- Mikromasch
- Cybernetica
- Cloudstreet
- Brighterwave
- RemoteA
- Alleco
- Paptic
- Advanced Sports Installations
- Icosagen Cell Factory
- Monese
- Aina Wireless
- BioNova
- Uniq BioResearch
- Lingvist
- Sentab
- ZenRobotics

# Kolmefaasiline hindamine



# Tunne oma publikut!

- Hindaja profiil
- Valdkondlik kompetents?
- Taotluste lugemise aeg
- Erinevad arvamusel



# Eduka projekti viis peamist eeldust

- Probleemi kirjeldus ja selle aktuaalsus
- Uudne tehnoloogiline lahendus ja projekti rahastusest tulenev mõju
- Kõrged riskid projekti elluviimisel ning rakendamisel
- Turu nõudlus ja skaleeritavus
- Meeskond



# Probleemi kirjeldus

- Laiem ühiskondlik mõju - *painkillers vs vitamins*
- Konteksti avamine – kui aktuaalne on antud probleem ning miks olemasolevad tooted/teenused ei lahenda probleemi?



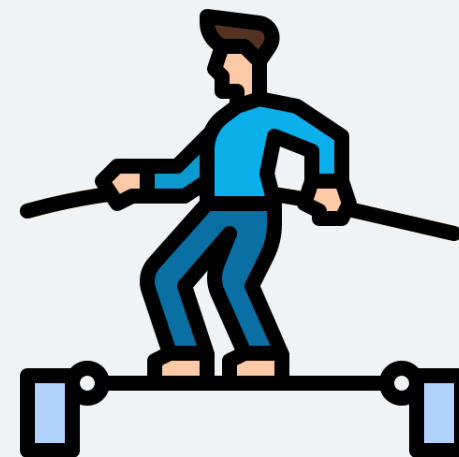
# Uudne tehnoloogiline lahendus ja projekti rahastusest tulenev mõju

- Unikaalne tehnoloogia
- Uudsuse puudumine on peamine põhjus, miks projektid põruvad
- Mis on projektist tulenev mõju?



# Kõrged riskid projekti elluviimisel

- Miks peaks avalik sektor teie projekti investeerima?
- Riskid seonduvad nii tehnoloogia arendamise, turule sisenemise kui ka ettevõtte rahastamisega





# Turu nõudlus ja skaleeritavus

- Tunne oma turgu ja kasutajaid!
- Konkreetsed turusegmentid ja scale-up plaan
- Kui palju raha üks klient sulle toob?



# Meeskond/naiskond

Kas peamised kompetentsi valdkonnad on kaetud?

- Tegevjuht - ettevõtte juhtimine ja scale-up
- CTO - tehnoloogia arendamine
- Tootmine ja scale-up
- Äriarendus ja scale-up



Selge plaan võtmeinimeste kaasamiseks

Atraktiivne tuumik, kes suudab inspireerida ning meeskonda kasvatada ning teie innovatsiooni veenvalt presenteerida.

# Stage 1

# Kolme erineva teabeallika edukas kombinatsioon

- Taotlusvorm (ca 10 lk)
- *Pitch deck* (10 slaidi)
- Video (3 minutit)

# Stage 1 – deck

# Miks on deck nii oluline

- Esmane infoallikas
- Slides vs handouts
- Võimaldab lisada täiendavat informatsiooni, mida taotlusvorm ei sisalda
- Stage 2 jaoks võib decki muuta (peab?)
- Kas suudate selle 10 minutiga veenvalt ettekanda?



# Struktuur

1. Avaslaid – lühidalt lahendusest
2. Probleem
3. Lahendus - innovatsioon
4. Väärtus kliendi jaoks
5. Meeskond
6. Turg ja riskid
7. Ärimudel ja turule minek
8. Scale-up (KPI) + finantsproгноosid
9. Vajadus projekti järgi
10. Call to action

# Deck – esimeste hindamiste õppetunnid

- Selgitage detailsemalt oma projekti uudsust
- Selgitage TRL taset
- Põhjendage oma kasvuprognose
- Põhjendage oma turule mineku strateegiat
- Selgitage projekti kulustruktuuri

# Stage 1 – video

# Video võimalik struktuur

**PROBLEEM** - tutvustage probleemi ja selgitage, et miks see on oluline.

**LAHENDUS** - selgitage oma lahendust. Mida see kliendi jaoks teeb? Kuidas see töötab? Miks on see ainulaadne?

**MÕJU** – Kuidas teie lahendus mõjutab turgu? Kas ärimudel on valideeritud ning milline on turu tagasiside? Millised on teie senised saavutused.

**MEESKOND** - Tutvustage ennast ja oma meeskonda. Miks see valdkond on teie jaoks oluline? Miks just teie meeskond on parim selle probleemi lahendamiseks

**EIC ROLL** - Milleks on raha vaja ning mis mõju see omab.

**CALL TO ACTION!**

# Stage 1 taotlus

# Ülesehitus

- Millist probleemi teie lahendus adresseerib
- Olemasolevad lahendused ja nende puudused
- Miks on teie lahendus uudne
- Kus teie lahendust kasutada saab (use case) ning millest ta koosneb (features)
- Miks te arvate, et teie lahendus on edukas ja miks praegu
- Kas teie meeskond suudab seda projekti ellu viia
- Millised on teie sihtturud
- Kes on teie lahenduse peamised kasutajad (kliendid) ning miks nad seda lahendust vajavad (mõju kliendile)





invent baltics

# Tänu!

Silver Toomla

[silver.toomla@invent.ee](mailto:silver.toomla@invent.ee)

Mobile: +372 5171781

Invent Baltics OÜ

Teaduspargi 6/1

12618 Tallinn

Eesti

