



АГЕНТСТВО  
ИННОВАЦИЙ  
ГОРОДА  
МОСКВЫ

## ПРИКАЗ

01 февраля 2022.

№ АИМ-01-03-9/22

### О проведении отбора в программу «StartHub.Moscow» (СтартХаб)

В целях реализации программы «StartHub.Moscow» (СтартХаб) (далее – Программа) в Государственном бюджетном учреждении города Москвы «Агентство инноваций города Москвы» в 2022 году

### ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Провести отбор среди юридических лиц и индивидуальных предпринимателей – субъектов инновационной деятельности города Москвы, соответствующих критериям отбора в Программу.

2. Установить срок подачи заявок на участие в Программе в электронной форме на сайте по адресу: <https://starthub.moscow/> в период с **21 февраля 2022 г. по 10 апреля 2022 г. включительно**.

3. Установить, что отбор проводится в соответствии с Правилами программы «StartHub.Moscow» и Положением о порядке приема, отбора и оценки заявок на участие и статусе резидента в программе «StartHub.Moscow», утвержденными приказом Государственного бюджетного учреждения города Москвы «Агентство инноваций города Москвы» от 01 февраля 2022 г. № АИМ-01-03-8/22.

4. Утвердить:

4.1. Форму заявки на участие в отборе (Приложение 1);

4.2. Критерии отбора (Приложение 2).

5. Разместить настоящий приказ на сайте по адресу: <https://starthub.moscow/>.

6. Контроль за исполнением настоящего приказа возложить на заместителя руководителя центра по работе с инновационными компаниями **Кеуш А.В.**

Генеральный директор

А.И.Парабучев

## ФОРМА ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ОТБОРЕ

1. ФИО заявителя\* (текстовое поле)
2. E-mail\* (текстовое поле)
3. Телефон\* (текстовое поле)
4. Название компании (ЮЛ, ИП)\* (текстовое поле)
5. ИНН компании\* (текстовое поле)
6. Сайт компании\* (текстовое поле)
7. Название продукта/проекта\* (текстовое поле)
8. Краткое описание продукта\* (текстовое поле)
9. Стадия продукта: \* (выбор одного варианта)
  - Есть идея и концепция продукта
  - Ведется разработка MVP
  - MVP готов, но пока нет пилотных тестирований и продаж
  - MVP готов, проводится пилотное тестирование и/или есть первые продажи
  - Продукт готов, есть клиенты и стабильные продажи
  - Масштабирование, компания ищет выходы на новые рынки
10. Проблема, которую решает продукт:\* (текстовое поле)

*Подсказка: Опишите, какие проблемы (бизнес-проблемы, технологические, организационные и т. п.) решает Ваш продукт. Насколько описанные проблемы специфичны для российского и глобального рынков?*

11. Описание технологического решения\* (текстовое поле)

*Подсказка: Опишите технологию, которая лежит в основе Вашего продукта. Уточните, используются ли технологии ИИ или смежные ему технологии, иные наукоемкие технологии.*

12. Конкурентные преимущества\* (текстовое поле)

*Подсказка: Опишите технологические и бизнес-преимущества Вашего продукта. Укажите основных конкурентов.*

13. Описание бизнес-модели\* (текстовое поле)

*Подсказка: Опишите монетизацию (как зарабатываете/планируете зарабатывать деньги). Укажите Вашего клиента (B2C, B2B, B2B2C или т. д.). Укажите Ваш целевой сегмент рынка и его размеры (TAM, SAM, SOM, если просчитывались). Укажите стоимость Вашего продукта.*

## 14. Основные бизнес-метрики продукта\* (текстовое поле)

*Подсказка: Укажите поквартальные метрики (выручка, число клиентов, количество активных и выполненных пилотных проектов и другие метрики, используемые в Вашей бизнес-модели) за 2021г или меньший период, если компания существует менее года.*

## 15. Достижимый объем рынка в рублях в ближайшие 2 года:\* (выбор одного варианта)

- Свыше 300 млн рублей годовой выручки
- От 300 млн до 100 млн рублей годовой выручки
- От 100 млн до 40 млн рублей годовой выручки
- От 40 млн до 10 млн рублей годовой выручки
- Менее 10 млн рублей годовой выручки

## 16. Описание компетенций команды\* (текстовое поле)

*Подсказка:*

*Расскажите о Вашей команде, включая:*

- общую численность команды, работающей над продуктом;
- основные компетенции и сильные стороны команды;
- описание ключевых сотрудников Вашей команды:
  - лидер команды: ФИО, опыт предпринимательской деятельности (например, опыт основания другого бизнеса);
  - бизнес-команда: ФИО, позиция и задачи;
  - техническая команда: ФИО, позиция и задачи.

## 17. Объем инвестиций\* (текстовое поле)

*Подсказка: Укажите объем и источник внешних инвестиций, привлеченных и/или привлекаемых на развитие продукта). Укажите, если финансирование происходило только из личных средств.*

## 18. Укажите участие в акселерационных программах в 2021–2022 гг. (текстовое поле)

*Подсказка: Перечислите названия акселерационных программ и сроки принятия участия.*

## 19. Цель участия в программе: (выбор нескольких вариантов, где один из них текстовое поле)

- Привлечение инвестиций
- Кратный рост бизнес-метрик
- Оптимизация бизнес-процессов в компании и/или развитие бизнес-навыков
- Нетворкинг
- Коворкинг
- Свой вариант: (текстовое поле)

## 20. Презентация продукта или дополнительные материалы (прикрепите файл)

Нажимая кнопку «Отправить заявку»:

- Я даю свое согласие на обработку моих персональных данных на условиях соглашения об обработке персональных данных. В случае указания мной информации о третьих лицах, предоставляю персональные данные таких лиц с их согласия.
- Я ознакомлен и принимаю условия нормативных документов программы «StartHub.Moscow».

<sup>1</sup> Поля с 1 по 17 обязательны для заполнения и обозначены «\*»



## КРИТЕРИИ ОТБОРА

### 1. Обязательные критерии отбора в Программу:

#### 1.1. Требования к юридическому лицу (индивидуальному предпринимателю)

1.1.1. Юридическое лицо (или индивидуальный предприниматель), в установленном порядке подавшее(ий) заявку на участие в Программе (далее – Претендент), зарегистрирован в качестве налогоплательщика на территории города Москвы;

1.1.2. Сведения о Претенденте отсутствуют в реестре недобросовестных поставщиков;

1.1.3. В отношении Претендента не проводится процедура ликвидации;

1.1.4. В отношении Претендента не проводится процедура банкротства.

#### 1.2. Требования к продукту/проекту Претендента

1.2.1. Продукт/проект Претендента относится к инновационной деятельности\*.

\*Инновационная деятельность – выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции, создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и продаже продукции, обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии.

1.2.2. Продукт Претендента находится на стадии MVP\*\* и выше на момент проведения экспертизы.

\*\*MVP (minimum viable product) – работоспособная версия продукта с минимальным функционалом, решающим проблему (проблемы) пользователей/клиентов. Она позволяет протестировать гипотезы о продукте и рынке, получить обратную связь от реальных потребителей/клиентов.

1.2.3. Проект Претендента находится на третьей стадии по классификации Моргана Брауна\*\*\*, а именно на стадии «Product Market Fit». Проект Претендента может находиться на первом, либо втором этапе стадии «Product Market Fit»<sup>1</sup> для участия в Программе.

\*\*\*Классификация Моргана Брауна:

1. Problem/Solution Fit – подтверждение существования проблемы и того, что предлагаемое решение ей соответствует.

2. Minimum Viable Product (MVP) – разработка продукта с минимальным функционалом, позволяющим решать проблему клиента.

3. Product Market Fit – подтверждение, что у продукта есть рынок сбыта, включая подтверждение ценностного предложения, оптимизацию воронки привлечения пользователей, подтверждение канала продаж.

4. Scale – масштабирование.

5. Maturity – стадия зрелости переход от стартапа к бизнесу.

<sup>1</sup> Первый этап стадии «Product Market Fit» (PMF-1) – наличие команды и работоспособной версии продукта, готовой к проверке гипотез относительно проблемы и предлагаемого решения, клиентского сегмента и ценности продукта для нее, бизнес-метрики включают:

1) готовность к пилотированию или первым продажам в течение трех месяцев с момента экспертизы или

2) наличие пилотов (текущих или завершенных), идет подготовка к продажам или

3) наличие единичных или периодических продаж.

Второй этап стадии «Product Market Fit» (PMF-2) – наличие сформированной команды, закрывающей коммерческие и технологические задачи бизнеса, наличие систематических продаж, проходит подтверждение бизнес-модели, размеров рынка и каналов продаж.

**2. Оценка заявок Претендентов производится путем присвоения баллов по установленным критериям оценки:**

№	Критерий	Оценка
1	2	3
1.	<b>Проблема и решение</b>	<p>Наличие в продукте Претендента прорывных (изменяющих соотношение ценностей на рынке, создающие новый рынок и вытесняющие лидеров) инноваций, технологий, бизнес-моделей – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Наличие актуальной и значимой проблемы на рынке, для решения которой уже используется иной продукт или сервис, и наличие у Претендента готового технологического решения данной проблемы, подтвержденный рыночный спрос (продажи) – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Наличие актуальной и значимой проблемы на рынке, для решения которой уже используется иной продукт или сервис, есть рыночное подтверждение спроса (продажи), но продукт Претендента требует технической доработки – <b>4 балла</b>;</p> <p>Наличие актуальной и значимой проблемы на рынке, для решения которой уже используется иной продукт или сервис, но продукт Претендента требует рыночного подтверждения через пилотирование или продажи – <b>2 балла</b>;</p> <p>Продукт Претендента не решает проблему или проблема не является актуальной, или решение не является технологичным, или представленная информация недостаточна, чтобы сделать однозначный вывод – <b>0 баллов</b></p>
2.	<b>Используемые технологии</b>	<p>В основе продукта лежат передовые технологии ИИ или смежные технологии – <b>10 баллов</b>;</p> <p>В основе продукта лежат технологии ИИ или смежные технологии – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Продукт использует другие наукоемкие, сложные для копирования технологии – <b>4 балла</b>;</p> <p>Продукт резидента не обладает сложными для воспроизведения наукоемкими решениями, но использует другие технологии, обладающие позитивным влиянием на городскую, социальную или экономическую среду – <b>2 балла</b>;</p> <p>Не представлено информации, позволяющей оценить степень использования технологий ИИ или смежных технологий, либо данные технологии не используются, Продукт резидента на основе информации в заявке нельзя отнести ни к одной категории, указанной выше – <b>0 баллов</b></p>
3.	<b>Конкурентные преимущества</b>	<p>Продукт обладает уникальным и тяжело-воспроизводимым технологическим преимуществом, и уникальной бизнес-моделью в мировом масштабе – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Продукт обладает уникальным и тяжело-воспроизводимым технологическим преимуществом, и уникальной бизнес-моделью в масштабе РФ – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Продукт обладает только тяжело-воспроизводимым технологическим преимуществом, без подтвержденной успешными продажами бизнес-модели или бизнес-модель нуждается в доработке – <b>4 балла</b>;</p> <p>Технологическая составляющая продукта воспроизводима, но компания обладает существенными бизнес-преимуществами по отношению к конкурентам – <b>2 балла</b>;</p> <p>Продукт не обладает выраженными конкурентными преимуществами и/или представленная информация недостаточна, чтобы сделать однозначный вывод, и/или не представлена информация о существующих на рынках присутствия основных конкурентных решениях – <b>0 баллов</b></p>
4.	<b>Уникальность продукта</b>	<p>Претендентом разрабатывается прорывная технология и бизнес-модель в мировом масштабе – продукт, способный изменить структуру рынка в отрасли – <b>10 баллов</b>;</p> <p>На мировом рынке представлены схожие единичные продукты, но отсутствуют на российском рынке, продукт Претендента обладает высоким конкурентным потенциалом на мировом рынке – <b>7 баллов</b>;</p> <p>На мировом рынке представлены схожие продукты, но отсутствуют на российском рынке, продукт Претендента обладает высоким конкурентным потенциалом на российском рынке – <b>4 балла</b>;</p>

		<p>Схожие технологические решения есть и на мировых рынках, и на российском рынке, продукт Претендента обладает конкурентным потенциалом на российском рынке – <b>2 балла</b>;</p> <p>Схожие технологические решения широко применяются и на российском рынке, и на мировом рынке, конкурентный потенциал ниже среднего или невозможно определить исходя из данных – <b>0 баллов</b></p>
5.	Емкость рынка	<p>Заявленный продукт обладает потенциалом на получение годовой выручки в размере свыше 300 млн рублей в ближайшие 2 года – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Заявленный продукт обладает потенциалом на получение годовой выручки в размере от 100 млн до 300 млн рублей в ближайшие 2 года – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Заявленный продукт обладает потенциалом на получение годовой выручки в размере от 40 млн до 100 млн рублей в ближайшие 2 года – <b>4 балла</b>;</p> <p>Заявленный продукт обладает потенциалом на получение годовой выручки в размере от 10 млн до 40 млн рублей в ближайшие 2 года – <b>2 балла</b>;</p> <p>Заявленный продукт не обладает коммерческим потенциалом, или на основе предоставленной информации невозможно прогнозировать выручку Претендента – <b>0 баллов</b></p>
6.	Компетенции команды	<p>В сформированной команде закрыты технические компетенции и бизнес-компетенции команды, представлена информация, позволяющая оценить высокий организационный уровень команды и процессов, основатель обладает серийным предпринимательским опытом построения бизнеса – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Предоставлены данные о технической компетенции и бизнес-компетенции команды, представлена информация, позволяющая оценить высокий организационный уровень команды и процессов – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Предоставлены данные о технической компетенции и бизнес-компетенции команды, достаточные для организации коммерческих и технических процессов – <b>4 балла</b>;</p> <p>Предоставлены данные о технической компетенции команды, но бизнес-компетенции требуют усиления – <b>2 балла</b>;</p> <p>Нет сформированной команды (заявлено менее трех человек) или основатель в списке команды указал только себя или предоставлены неполные данные о команде (недостаточно для оценки) или не было предоставлено данных о бизнес-компетенции и технической компетенции – <b>0 баллов</b></p>
7.	Бизнес-метрики	<p>Наличие кратного роста выручки (рост в 2 и более чем раз к предыдущему периоду на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года) или других ключевых бизнес-метрик согласно бизнес-модели или стадии развития продукта – <b>10 баллов</b>;</p> <p>Наличие регулярного роста выручки (на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года) или других ключевых бизнес-метрик согласно бизнес-модели или стадии развития продукта – <b>7 баллов</b>;</p> <p>Наличие регулярной выручки и роста других ключевых бизнес-метрик согласно бизнес-модели или стадии развития продукта на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года. Отсутствие стагнации бизнес-показателей – <b>4 балла</b>;</p> <p>Наличие выручки или других бизнес-метрик согласно бизнес-модели или стадии развития продукта на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года. Отсутствие стагнации бизнес-показателей. – <b>2 балла</b>;</p> <p>Данные по бизнес-метрикам не были предоставлены или в компании отсутствует положительная динамика по любым метрикам на протяжении 2021 года или меньший период, если компания существует менее 1 года, или у экспертов имеются обоснованные сомнения в достоверности указанных данных – <b>0 баллов</b></p>