



Wschodni
Akcelerator Biznesu
platforma startowa



Zasady udzielania wsparcia w Platformie Startowej WAB

Anna Blajerska
kierownik Projektu



Fundusze Europejskie
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



PARP
Grupa PFR





Projekt Platforma Startowa Wschodni Akcelerator Biznesu 2 współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach programu Fundusze Europejskie dla Polski Wschodniej 2021-2027. Priorytet FEPW.01 Przedsiębiorczość i Innowacje. Działanie FEPW.01.01 Platformy startowe dla nowych pomysłów. Komponent I Inkubacja – rozwój nowego pomysłu biznesowego.



Fundusze Europejskie
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Celem WAB jest dostarczenie 200 startupom kompleksowego programu wsparcia, służącemu przekształceniu pomysłów biznesowych w produkty, dostosowanie ich do warunków rynkowych i opracowanie rentownych modeli biznesowych.

3 lata

Okres realizacji projektu

200

Liczba startupów objętych wsparciem

Założenia projektowe

8

Rund Inkubacji

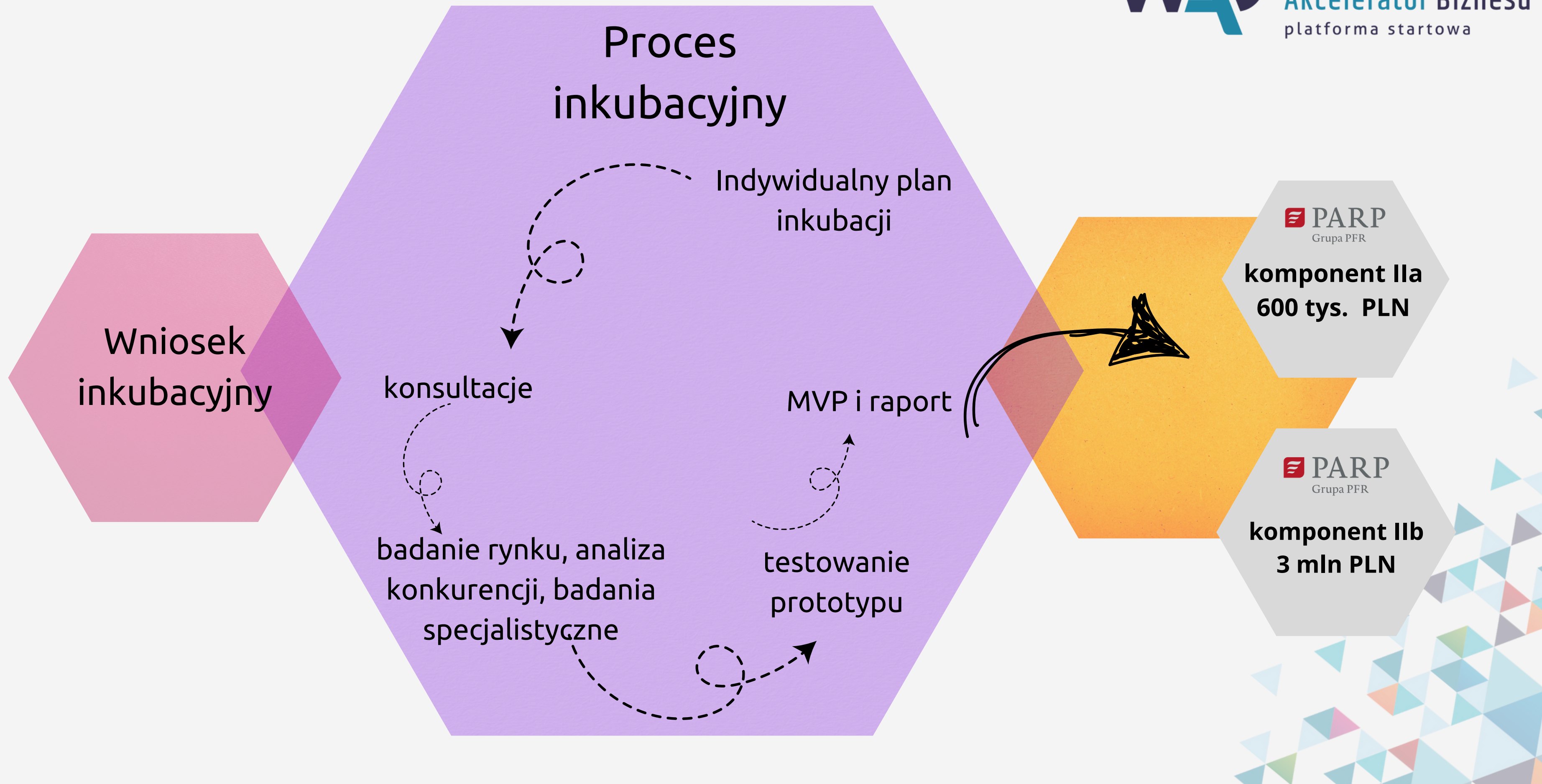
25

Startupów w rundzie

6

Miesiące procesu inkubacji/fast track





Założenia programowe wsparcia startupów

70%
pozytywna
weryfikacja

 **PARP**
Grupa PFR
komponent IIa
600 tys. PLN

 **PARP**
Grupa PFR
komponent IIb
3 mln PLN



Partnerstwo



Puławski Park
Naukowo-Technologiczny



Wschodni
Akcelerator Biznesu
platforma startowa

Branże

WSZYSTKIE
BRANŻE

EKOLOGIA

ROLNO-
SPOŻYWCZA

SPORTTECH

GAMEDEV

PRZEMYSŁ
4.0



Ekosystem



SIEMENS



InCredibles



Simpact Ventures



BNP Paribas
Bank Polska



Bank Polski

Let's Fintech

VC LINK



Uniwersytet
SWPS

inno
AGH



Łukasiewicz
Instytut Nowych
Syntezy Chemicznych

- **Nawiązanie współpracy**
- **Zakup od partnera ekosystemowego usługi finansowanej z grantu**
- **Komercjalizacja pomysłu przy udziale partnera**
- **Dedykowana ścieżka wyzwania w rundzie inkubacji**

Startup
korzyści
ekosystemu

Inkubacja

- Spółka
- Cel inkubacji ---> **RK / wkład do II A**
- Usługi podstawowe
- Dedykowany manager- diagnoza, dobór usług
- Usługi specjalistyczne
- Eksperti
- Grant - ok. 28 - 32 PLN
- Czas: ok. 6 m-cy
- Lean Startup, eksperymenty, learning by doing

Inkubacja -współpraca



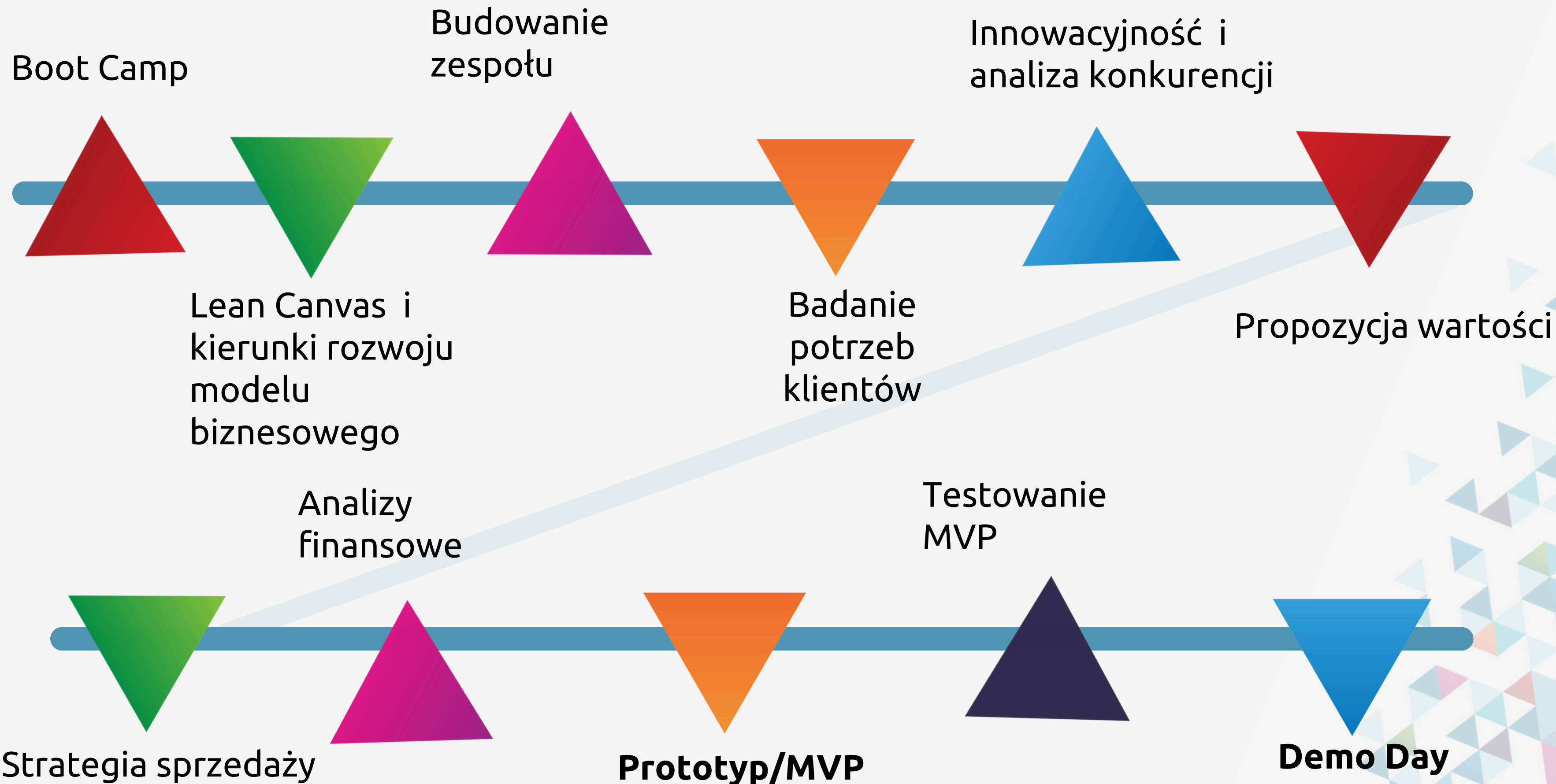
Wyjazdy studyjne- wizyty branżowe



Indywidualne spotkania z potencjalnymi inwestorami



Meet up
Mixer Startup
Demo Day



Usługi opcjonalne

mentoring

fundusze VC

nawiązywanie
relacji na
potrzeby testów

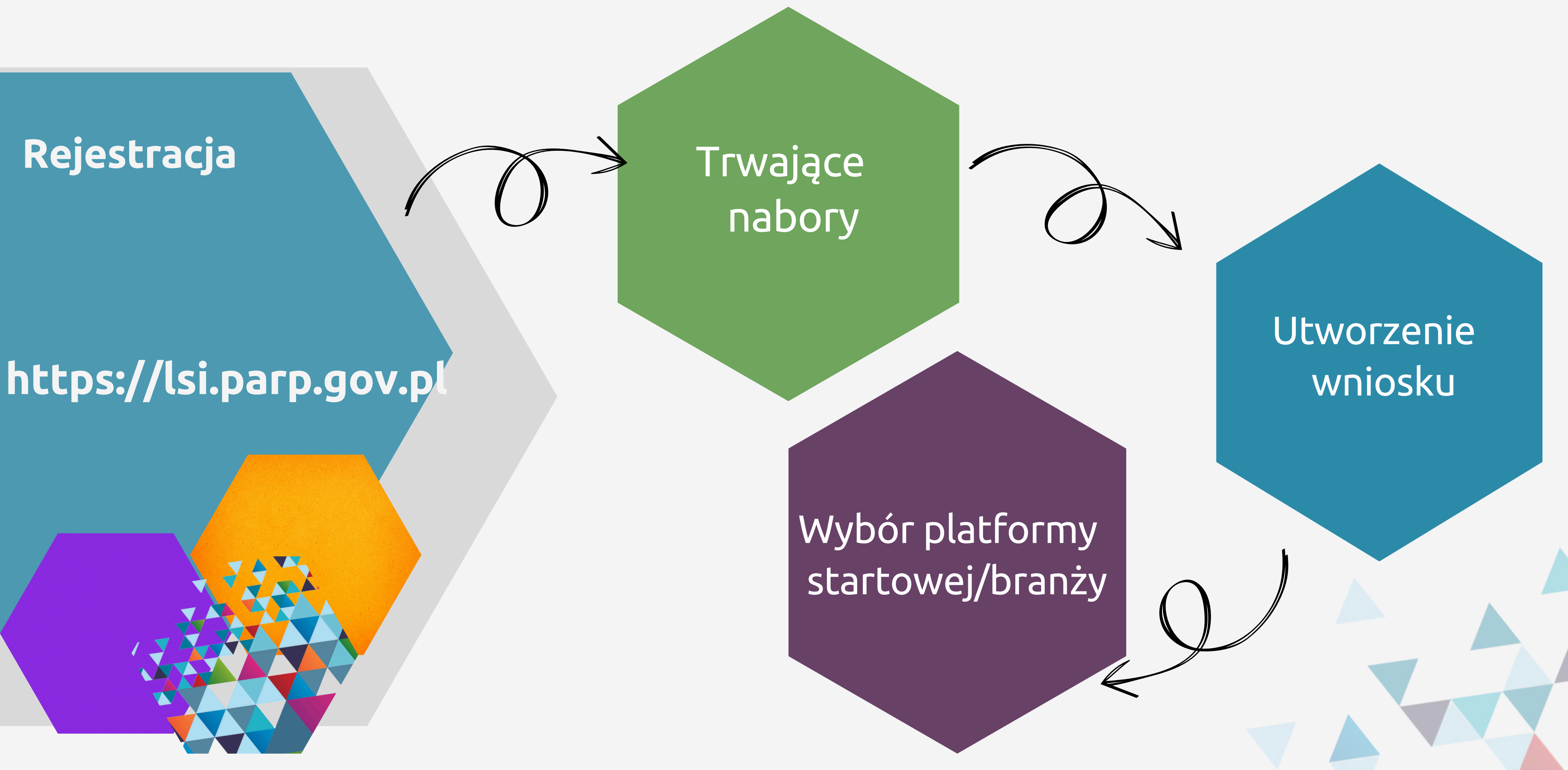
internacjonalizacja

ochrona własności
intelektualnej

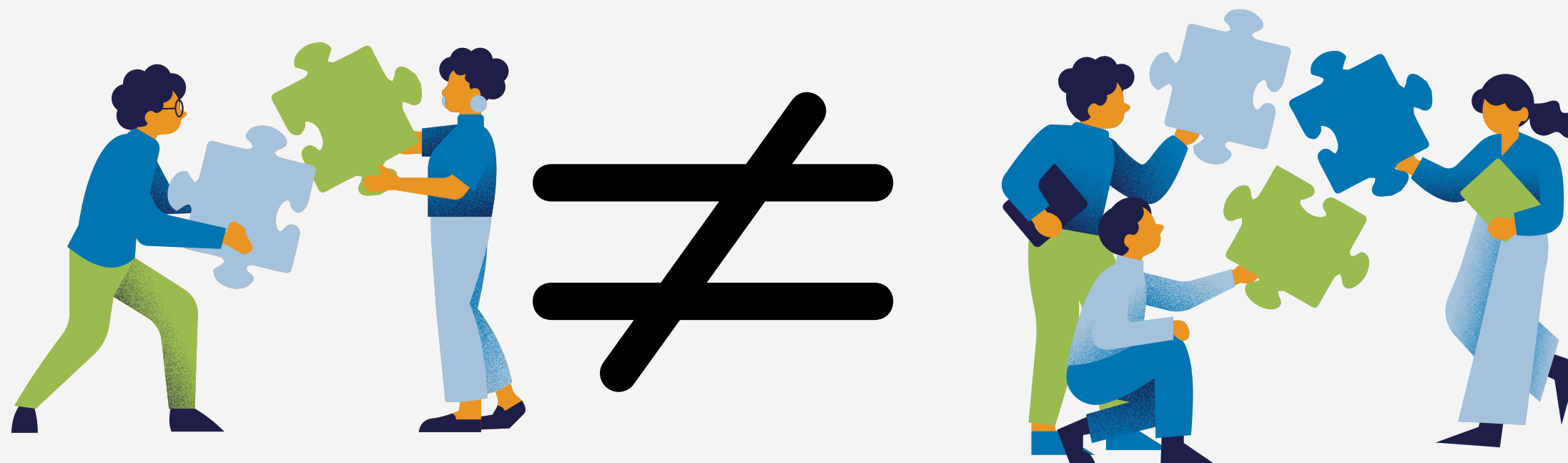
konsultacje
technologiczne

usługi
laboratoryjne

Aplikowanie - podstawowe informacje



Pomysłodawca a zespół realizujący pomysł



Każdy pomysłodawca musi być członkiem zespołu realizującego pomysł, ale nie każdy członek zespołu musi być pomysłodawcą.



Potrzeba rynkowa

Opis problemów/potrzeb rynkowych, na które odpowiadać będzie produkt w sposób konkurencyjny wobec funkcjonujących rozwiązań



- jakie problemy lub potrzeby mają klienci?
- jakie aspekty problemu pozostają niezaadresowane lub niedostatecznie rozwiązane przez konkurencję?
- dlaczego klient ma wybrać Twój produkt lub usługę? co jest Twoją przewagą?

Innowacja



Innowacja produktowa – wprowadzenie na rynek wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań

Ważne!

- Myślimy w kategoriach realnych, mierzalnych korzyści jakie niesie rozwiązanie
- Kontekst grupy docelowej



Opis nowych lub znacząco udoskonalonych cech i funkcjonalności planowanego produktu, przesądzających o jego innowacyjności

Udoskonalenia pod względem: specyfikacji technicznej, komponentów i materiałów, wbudowanego oprogramowania, łatwości obsługi lub innych cech funkcjonalnych

- Jakie są nowe lub znacząco udoskonalone cechy i funkcjonalności pomysłu, które wskazują na jego innowacyjność?

Typy innowacji - przykłady

Nowe

NEW!

AirBnB

Netflix

Znacząco udoskonalone



**Aparat fotograficzny
w smartfonie**

**Systemy bezpieczeństwa
w samochodzie**

Znaczące udoskonalenia - przykłady

KORZYŚCI + PARAMETRY

- specyfikacji technicznych —> ekrany oporowe vs. pojemnościowe
- komponenty i materiały —> włókna węglowe w ramach rowerowych
- wbudowane oprogramowanie —> np. autopilot w samolotach
- łatwość obsługi, inne cech funkcjonalne —> np. odblokowanie telefonu poprzez odcisk palca



Skala innowacyjności



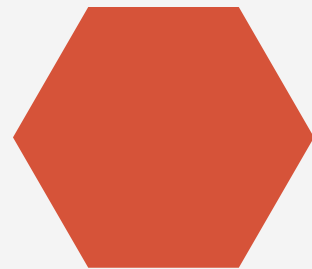
Innowacja na skalę kraju



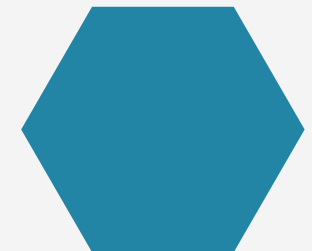
Innowacja na skalę świata

UZASADNIENIE!

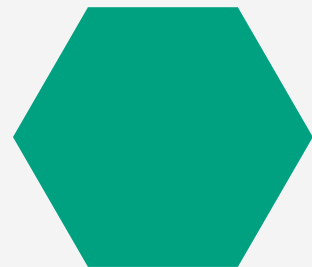
Opis oferty konkurencji



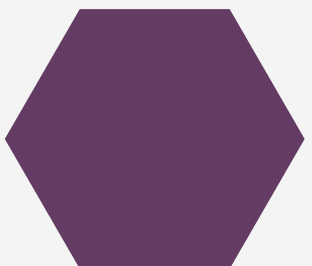
istniejące rozwiązania konkurencyjne



przewagi Twojego rozwiązania nad ofertą konkurencji



sposób przeprowadzenia analizy ofert potencjalnych konkurentów



rynki podlegające analizie



Pamiętaj, o konkurencji pośredniej oraz substytutach.

Rodzaj rynku i branży właściwych dla planowanego produktu

- oszacuj wielkość rynku (wielkość segmentów klientów, wartość)
- spodziewany udział w rynku, wskaż zakładaną liczebność grupy docelowej, do której ostatecznie planujesz dotrzeć z ofertą
- grupę/grupy docelowe w jak najwęższym ujęciu
- koncentruj się na potrzebach odbiorców bezpośrednio zainteresowanych danym produktem, tj. grup klientów płacących za twój produkt
- wskaż branżę do której skierowane jest twoje rozwiązanie



Charakterystyka segmentu klientów, do których kierowany będzie produkt

Wskazanie konkretnych grup ludzi i organizacji, do których starasz się dotrzeć z produktem i które chcesz obsługiwać uzyskując przychody ze sprzedaży tego produktu.





HARMONOGRAM NABORU WNIOSKÓW





Fundusze Europejskie
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Dziękuję za uwagę



Wschodni
Akcelerator Biznesu
platforma startowa



KONTAKT



info@wab.biz.pl

Puławski Park Naukowo-Technologiczny Sp. z o.o.



ul. Mościckiego 1, 24-110 Puławy



81 46 46 319

