



## 2-а KeepInMind Conference Kyiv 25.05.2016

Місце проведення: HUB 4.0 (м. Київ , Ярославський провулок, 1/3)

### Тема Конференції:

Підприємництво - умови, тренди, запуск та розвиток інноваційних стартап проектів в Україні

KeepInMind Conference Kyiv – гарна нагода для знайомства з інвесторами, підприємцями, менеджерами, власниками бізнесу і стартаперами, місце для спілкування, обміну інформацією, отримання корисних контактів та відповідей на питання.

**Мета Конференції** - познайомити учасників з можливостями для підприємницької діяльності, зростання і розвитку стартап проектів в українській індустрії інновацій, людьми, що змінюють країну, з особистими кейсами талановитих, обдарованих людей, які досягли успіхів, вийшли за рамки пересічності і стали, по суті, агентами позитивних змін в нашій країні.

### Під час KeepInMind Conference Kyiv ми поговоримо про:

- тенденції розвитку стартап індустрії в Україні
- інвестиційні можливості та пошук фінансування стартап проектів
- практичні поради по створенню успішних інноваційних бізнес-проектів в Україні та за кордоном
- цікаві, ефективні і надихаючі бізнес-кейси і нові проекти

Кожен спікер конференції – це особистість, талановитий менеджер, людина, яка має в своєму активі декілька успішних реалізованих проектів і ініціатив.

### Організатор:



### Партнери:



## Програма конференції

9.30 – 10.00

Реєстрація, ранкова кава, знайомство

### Частина 1.

**Екосистема підприємництва, інноваційна інфраструктура та інвестиції**

Conference Chairman: **Олег Гончаренко**, директор та засновник компанії «Kevurugames», викладач BSK



10.00 – 10.15

**Привітання учасників, цілі і завдання конференції – чому стартапи важливі для української індустрії інновацій**

**Олег Гончаренко**, директор та засновник компанії «Kevurugames», викладач BSK



10.15 – 11.00

**Вимоги топових американських VC по фінансуванню стартапів**

**Олег Кузнецов**, партнер Kreston GCG

**Тези виступу:**

Огляд успішних інвестицій зі сторони VC. Механізми переговорних процесів з VC. Причини провалу стартапів на думку VC. Основні рекомендації по підготовці Concept, Feasibility study та Business Plan з боку VC



11.00 – 11.30

**Як створити успішний IT/digital бізнес в США – практичні поради**

**Олександр Борняков**, CEO Verta Media, управляючий партнер WannaBiz, співвласник аутсорсингової компанії Intersog, кофаундер компанії Clickky

**Тези виступу:**

Залучення інвестицій в США, ідеальний pitch deck, основні кроки по створенню компанії, підбір персоналу, фінанси та податки



11.30 – 12.00

**Перспективи розвитку IT аутсорсингу в Україні**

**Дмитро Ковшун**, Luxoft, менеджер проектів аккаунта Дойче Банк в Польщі, засновник компанії Luxeo

**Тези виступу:**

Підсумки 2015 року: мінімальне зростання, продовження реалокатії, зменшення бюджетів внутрішніх замовників

Перспективи розвитку: потенціал розвитку, зміни в національному законодавстві

12.00 – 12.30

**Запитання-відповіді**

12.30 – 12.45

**Перерва на каву, спілкування**

## Часть 2.

### **Vox Populi – Тренди розвитку стартап ринку, підтримка R&D, освітні проекти, успішні кейси**

Модератор: Ірина Ецкало, project director b2bhub



12.45 – 13.15

#### **Кому потрібен канал BrainTV? ITшники не дивляться телевизор!"**

**Божена Шеремета**, Executive Director, BrainTV

##### **Тези виступу:**

Кому потрібен канал BrainTV? Опис історії створення проекту BrainTV  
Мета, завдання проекту. Чому канал власне потрібен людям, які працюють в інноваційних IT-проектах, характеристика контенту, програм, передач



13.15 – 13.45

#### **IT-освіта в Україні: тренди, виклики, можливості**

**Ілля Онищенко**, керівник відділу по управлінню проектами фонду BrainBasket

##### **Тези виступу:**

Як виглядає освітній ринок в IT сьогодні в Україні та у світі (цифри та тенденції)  
Кого, як і чому потрібно навчати – тренди і реальність  
Як працевлаштувати тисячі джуніорів без досвіду і зробити з України націю айтишників



13.45 – 14.15

#### **Еволюція стартапа: як ідея стає бізнесом**

**Роман Захаров**, партнер и співзасновник SoftCube, Chief Big Data Officer

##### **Тези виступу:**

Головна перевага стартапу - гнучкість  
Стартап повинен робити бізнес навколо грошей, там, де ідея або технологія принесуть найбільшу зміну або зсув  
Стартап – це завжди компроміс між «чистотою» ідеї та вимогами ринку з високим потенціалом зростання  
Pivoting – як інструмент уточнення ідеї під вимоги ринку  
Має бути коренева, ключова компетенція, експертиза, з якою провадитимуть бізнес-експерименти  
Технологія має бути широкоживаною, попит на гнучкі, засновані на трендах рішення  
Оцінка ризиків і можливостей  
Сильні і слабкі сторони людського ресурсу  
Оцінка себе завжди в глобальному бізнесі, масштабі



14.15 – 14.45

#### **Інвестиції в гіпотези: чому стартап проектам важливо інвестувати в гіпотези та тестування різних бізнес-моделей, а не в гарні офіси і нових співробітників?**

**Євген Саранцов**, Blackbox capital, managing partner

##### **Тези виступу:**

Ідея – як сформулювати, формалізувати, захистити і перетворити в актив?  
Інвестиції в ідеї – яким чином це здійснювати оптимально? Ризик-менеджмент такої лотереї.  
Капіталізація ідеї: в які ідеї слід інвестувати, що збільшує інвестиційну привабливість?

14.45 – 15.00

#### **Запитання-відповіді, підведення підсумків**

**Олег Гончаренко**

## Спікери Конференції:



### Conference Chairman

**Олег Гончаренко**, директор і засновник компанії «Kevinugames», викладач BSK, здобув ступень MBA INSEAD, має більш, ніж 16-річний досвід у сфері IT, в консалтингу, FMCG індустрії. Область експертизи: розвиток корпоративної стратегії; створення і розвиток стартапів; удосконалення операційної діяльності; розвиток організаційної структури бізнесу, включаючи KPI систему; розвиток бізнес-процесів; маркетингові та корпоративні комунікації, оптимізація структури витрат, бережливе виробництво; командоутворення; мотивація.

Викладає курс «Стратегічні рішення» на програмі General MBA, автор програми «StartUp Basics».



### Олег Кузнецов, партнер Kreston GCG

Олег має більш, ніж десятирічний досвід ефективної роботи з інвесторами з питань міжнародного співробітництва та інвестування. У його компетентності і проекти з нуля, і «з коричневого поля».



### Олександр Борняки,

Справжнісінька людина-оркестр. У 33 роки він володіє американською мережею відеореклами VertaMedia, яку оцінює в \$30-50 млн. Керуючий партнер аутсорсингової компанії Intersog, кофаундер компанії Clickky, партнер WannaBiz.

Понад 7 років досвіду роботи в Інтернет маркетингу, он-лайн-рекламі, медіабайнгу, розробці мобільних додатків, володіє експертизою в області менеджменту розробки програмних продуктів, SSP відео. Має ступінь MBA Університету Нью-Брансвік, Канада. За освітою маркетолог, закінчив НАУ. Є депутатом Одеської міськради, активно займається громадською і волонтерською діяльністю.



### Дмитрий Ковшун, Luxoft, менеджер проектів аккаунта Дойче Банк в Польщі, основатель компанії Luxeo

Дмитрий Ковшун – менеджер проектів аккаунта ДойчеБанк в Польщі, засновник інтернет маркетингової компанії Luxeo. Має більш ніж 10 років досвіду роботи в IT та більше 5 років досвіду на управлінських позиціях в різних IT-проектах в Україні та ОАЕ. Здобув диплом магістра з відзнакою за фахом комп'ютерні системи і мережі, та диплом магістра управління проектами і програмами Університету КРОК. Наразі навчається за програмою General MBA BSK.



**Ілля Онищенко**, керівник відділу по управлінню проектами фонду BrainBasket.

Має 5-річний управлінський досвід в сфері освіти (бізнес-освіта, освіта за кордоном, державна освіта, освіта в сфері ІТ). Навчався в провідних світових навчальних закладах (Kellogg School of Management, National University of Singapore, Erasmus University, China Europe Business School).



**Божена Шеремета**

Божена має досвід в ІТ та медіа. Розпочинала кар'єру в компанії Тріоніка, Harry Farm стартап акселераторі. Працювала ІТ журналістом в англomовному українському друкованому виданні Kyiv Post. Після цього перейшла в сферу діджитал маркетингу в компанії Коппертіно та очолила перший український канал про ІТ - BrainTV.



**Роман Захаров**, партнер і співзасновник SoftCube

10 років займається машинним навчанням

- співвласник компанії Softcube, сервісу персоналізації великого ритейлу
- 6 років наукової та викладацької діяльності в Universite Catholique de Louvain (Бельгія)
- більше 10 років наукових досліджень



**Євген Саранцов** - з грудня 2015 — founder trade hub platform, з 2014 року board member [zakupki.prom.ua](http://zakupki.prom.ua). В 2012 році започаткував проект – електронна торговельна площадка [zakupki-online.com](http://zakupki-online.com), що дозволила більш ніж 3 500 компаніям малого та середнього бізнесу вийти на українських ринок великих закупівель. За даними forbes.ua, за 1,5 року роботи цей портал отримав щомісячний обіг більш ніж на 50 млн гривень. З 2010 до 2012 року Євген працював директором з розвитку ДК «Хлібодар» (виробник хлібобулочних та кондитерських виробів з річним товарообігом 420 млн грн). Досвід роботи в маркетингу більш ніж 5 років на управлінських позиціях – національний бренд-менеджер ТМ «Істинна» та ТМ «Хлібний Дар», керівник напрямку «Master of Drinks» (мережа ресторанів «Козирна Карта»).