

A hand holding a globe with the text 'GOGLOBAL' overlaid. The globe is dark with a textured surface, and the hand is also dark. The background is black.





















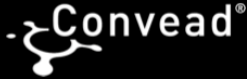


GOGLOBAL

ПРОГРАММА ДЛЯ БИЗНЕСА

Помогаем технологическому бизнесу
стать глобальным игроком

200+

МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ ПРОШЛИ ПРОГРАММУ GOGLOBAL «АКСЕЛЕРАТОРА ФРИИ»

 FishTravel	 Sittme	 Workstories	SkillStaff	 Sliza	 Чуммник®	 WOLNA
HUDWAY	 3iTech	 Служба добрых дел	amlab	 MONQ	 addressality	 ARENA SPACE DATA-DRIVEN VR PARKS
 iSpring	 AMZ SCOUT	 alloka	INNERICA oil production software	anilatency	Umbrella IT	 SMARTPLAYER
 Dokkur	 Фэмири	 ИСП группа компаний	 VARWIN	InSales	 jalinga	 домопульт®
 Convead®	АСТРОСОФТ	OMNIC INNOVATIVE PARTNER	 СиДиСи Центр Корпоративных Разработок	RUSIA.study	 Altair VR	byud

«АКСЕЛЕРАТОР ФРИИ» В ЦИФРАХ

~ 2000 МЛРД ₺

капитализация выпускников Акселератора

730+

IT-компаний прошли акселерационные программы за последние 8 лет

50k

человек приняли участие в предпринимательских программах ФРИИ за 8 лет

60+

ежегодно запускают IT-продукты за рубежом с Акселератором

A world map where the continents are colored in red and grey against a black background. The map is centered on the Atlantic Ocean.

В 80 СТРАНАХ

**ЗАПУСТИЛИ
ПРОДАЖИ УЧАСТНИКИ
ПРОГРАММЫ GOGLOBAL**

Umbrella IT

 **yclients**

 **ELMA 365**

GETCOURSE


LEGIONFARM

InSales

 **моторика**

ivideon

 **Carrot quest**



ЭКСПОРТНАЯ ВЫРУЧКА ВЫПУСКНИКОВ ПРОГРАММЫ

\$ 4 572 503

выручка команд-участников программы с господдержкой
GoGlobal на зарубежных рынках,
полученная благодаря участию в программе

РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫПУСКНИКОВ GOGLOBAL КАЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Участники обрастают сильными компетенциями в следующих областях:

- анализ и выбор рынка, анализ конкурентов
- формирование ценностного предложения и поиск клиентского сегмента
- маркетинг и лидогенерация через digital-каналы
- экспертные интервью и Customer Development на международных рынках
- адаптация продукта для зарубежного клиента
- B2B/B2C продажи
- формирование стратегии масштабирования выручки



ТАКЖЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОГРАММЫ КОМАНДЫ



Учатся фокусироваться только на действиях, которые приведут компанию к цели



Ускоряют темп работы и проверяют до 5 гипотез в неделю



Переходят к системным продажам и масштабированию

КАКИЕ ЗАДАЧИ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ GOGLOBAL

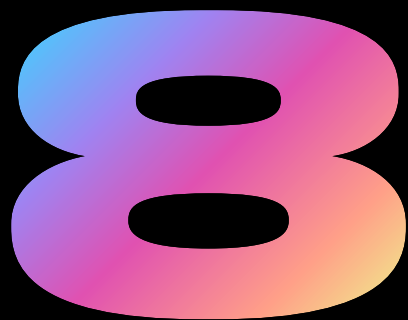
ЗАДАЧА

РЕЗУЛЬТАТ

- | | | |
|---|--|---|
| 1 | Темп работы недостаточно высокий, выход на глобальный рынок идет слишком медленно | Благодаря методологии, проверенной на 600+ технологических бизнесах, ваша команда научится проверять по 2-4 гипотезы в неделю без увеличения ресурсов. |
| 2 | Для увеличения жизненного цикла компании, нужно запускать новые продукты/ направления, выходить на новые рынки | Вы сможете проверить спрос на новый продукт и вывести внутреннее направление менее чем за 6 месяцев. |
| 3 | Не хватает данных, чтобы принять решение об увеличении бюджета/ фокусе на глобальный рынок | Вместе с экспертами вы сформируете стратегию выхода на зарубежные рынки, посчитаете стоимость выхода для вашей команды с вашим продуктом и сделаете первые шаги за рубежом или перейдете от единичных к системным продажам. |
| 4 | Продать компанию через 3 – 5 лет | Программа поможет получить выйти на кратный рост основных метрик бизнеса и увеличить капитализацию, чтобы вы получили максимум от сделки. |

КАКИЕ ЗАДАЧИ ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ GOGLOBAL

ЗАДАЧА	РЕЗУЛЬТАТ
5 Быстро нарастить международную экспертизу в команде с нуля	Ваша команда получит недостающие компетенции: маркетинг на мировом рынке, зарубежные продажи, поиск клиентов с учетом специфики рынка, а также масштабирование продаж. Все это – на ваших бизнес-кейсах.
6 Быстро проверить спрос на новом рынке	Проверенная на 100+ команд методология позволяет узнать спрос на ваш продукт, не выезжая из страны. Это сэкономит вам до 6 месяцев и миллионы рублей.
7 Стать глобальным игроком, но непонятно, с чего начать	Мы глубоко погрузимся в ваш бизнес и продумаем оптимальную стратегию выхода за рубеж, которую будем реализовывать вместе с вами в акселераторе. Опытные трекары и эксперты будут вести вас за руку на глобальный рынок до нужного вам результата.
8 Выход за рубеж идет слишком медленно, направление не окупается	Разберем вашу воронку продаж, найдем слабые места и под руководством опытных экспертов и трекаров вы перезапустите процессы так, чтобы проверять до 4 гипотез в неделю.



СТАДИЙ ВЫХОДА НА МЕЖДУ- НАРОДНЫЙ РЫНОК ▶▶▶

- 1** **Идея**
Нет четко поставленных целей, KPI, существует только в вашей голове.
- 2** **Поиск ресурсов**
Определение продукта и ЦА, выделение команды и бюджета.
- 3** **Анализ**
Проведено исследование рынка и конкурентов, выбраны несколько приоритетных рынков по четким критериям.
- 4** **Упаковка продукта**
Проведено исследование клиентов, Customer Development. На основе этого сформирован экспортный продукт и сформировано ценностное предложение.
- 5** **Проверка ценности**
Сформированное ценностное предложение для сегмента клиентов, спрос подтверждается первыми лидами и продажами.
- 6** **Локализация**
Подбор платёжной системы, корректировка описания и документации с соблюдением GDPR, запуск лидогенерации.
- 7** **Первые продажи**
Запуск рекламных кампаний, сборка воронки продаж и начало формирования международного отдела продаж.
- 8** **Масштабирование**
Переход от единичных продаж к системному потоку валютной выручки, усиление международной команды, перенос опыта на новые рынки.

ДОСТУПНЫЕ РЫНКИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ



МЕНА (MIDDLE EAST & NORTH AFRICA) + ТУРЦИЯ

Алжир	Ирак	Оман
Бахрейн	Катар	Саудовская
Египет	Кувейт	Аравия
Израиль	Ливан	Сирия
Иордания	Марокко	Тунис
Ирак	ОАЭ	Иемен



ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ + КИТАЙ + ИНДИЯ

Вьетнам	Малайзия
Лаос	Филиппины
Камбоджа	Индонезия
Мьянма	Таиланд
Восточный Тимор	Бруней



ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА

Аргентина	Колумбия	Перу
Бразилия	Коста-Рика	Сальвадор
Боливия	Куба	Уругвай
Венесуэла	Мексика	и т.д.
Гаити	Панама	
Гватемала	Парагвай	



АФРИКА

Замбия	Руанда
Зимбабве	Сейшелы
Кения	Танзания
Маврикий	Уганда
Мадагаскар	Эфиопия
Мозамбик	



ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ ПРОГРАММА GOGLOBAL



ДИАГНОСТИКА ВАШЕГО БИЗНЕСА

анализ бизнес-метрик и погружение
в ваш продукт и процессы



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ МОДУЛИ

для прокачки компетенций всей команды



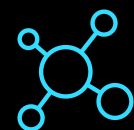
КОНСУЛЬТАЦИИ

и личное общение с международными
экспертами



НЕТВОРКИНГ

и обмен опытом с другими
предпринимателями и выпускниками



ТРЕКИНГ

результат там, где фокус



ДИАГНОСТИКА ВАШЕГО БИЗНЕСА НА СТАРТЕ РАБОТЫ



На старте мы глубоко погрузимся в ваш бизнес — проанализируем текущее состояние, подсветим «узкие» места и оценим готовность к масштабированию за рубеж. Вместе с ведущим трекером вы сформируете цель и составите план работы на ближайший месяц для ее достижения

Когда понятен план достижения цели, ведущий трекшн-митинга дает обратную связь о компетенциях, которых команде не хватает для реализации плана, часто помогает закрыть их: рекомендует экспертов, мастер-классы или сервисы по подбору персонала



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ МОДУЛИ

750+

**КОМПАНИЙ ПРОШЛО
АКСЕЛЕРАЦИОННЫЕ
ФОРМАТЫ С 2013 ГОДА**

Благодаря накопленной экспертизе в разных сферах у нас есть собственная система, которая позволяет командам успешно выходить за рубеж.

- ✔ На образовательных митапах и вебинарах лучшие эксперты рынка будут делиться инструкциями и практическими кейсами, которые дадут вам преимущество перед конкурентами и помогут быстро нарастить недостающую экспертизу.
- ✔ В среднем вебинары проходят 2 раза в неделю. Для тех, кто не может посетить образовательный модуль предусмотрена запись.



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ МОДУЛИ ОХВАТЫВАЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ТЕМЫ



Unit-экономика и
выбор бизнес-модели



Маркетинг и
лидогенерация: SEO,
Директ Контекст,
Яндекс.Директ, AdWords



Найм компетенций
в команду и поиск
исполнителей за рубежом



Финансы: P&L,
cashflow, плановые
показатели



Product-маркетинг и
Упаковка продукта



Стратегия развития
компании и
масштабирования



Работа с лендингом/
сайтом, аналитика
сайта, UI/UX



Customer
Development



Юридические вопросы:
распределение долей
основателей, GDPR и
compliance, прием
платежей из-за рубежа



Построение воронки
продаж



Привлечение
инвестиций



ТРЕКИНГ

Система трекинга помогает команде «добежать» до поставленной цели, выстроить цепочку задач, необходимых для достижения результата

В программе вы будете взаимодействовать в двумя типами консультантов: трекером и ведущим трекером.

ВЕДУЩИЙ ТРЕКЕР (СТРАТЕГ)

Помогает команде выстроить стратегические цели, имеет собственную копилку хаков и кейсов роста/преодоления ограничений

Отвечает за стратегию. На еженедельных встречах отслеживает прогресс, помогает генерировать новые гипотезы для движения к цели

ТРЕКЕР (ТАКТИК)

Внедряет процесс непрерывных улучшений, консультирует по проблемным вопросам и при необходимости привлекает внешних экспертов

Отвечает за еженедельный прогресс команды, помогает команде двигаться к цели, фокусироваться на задачах, которые помогут ее достижению



ПРИМЕР ТРЕКЕРОВ



РИНАТ ШАМСИЕВ

CEO «Звонобот»
(международный бренд Effebot).
Капитализация компании
\$10 млн за 4 года.
Ведущий трекер ФРИИ
по работе со стартапами
на зарубежных рынках.
За последние 4 года поработал
с более 100 проектами: Vyud,
Soundeon, Starsmile. Ведущий
трекер по работе
с продуктовыми командами
корпораций: Сбербанк,
Ростелеком, Мегафон и тд.



МЕЗЕНЦЕВ АНТОН

Запускал проекты в Европе,
Латинской Америке и Азии.
Более 12 лет в сфере развития
бизнеса. Восемь из них –
в банковской системе. Работал
с корпоративными клиентами
из сегментов среднего,
крупного и международного
бизнеса. Сейчас в компании
Сотлайн отвечает развитие
международных каналов
продаж, работу с партнерами
и расширение географии
присутствия продуктов.



ДМИТРИЙ ТОРШИН

Серийный предприниматель,
эксперт по управлению
бизнесом, стартапами,
проектными командами.
15+ лет опыта руководящей
работы в сферах IT и 500+
компаний и проектов. В 2013
году вошел в ТОП-250
Генеральных директоров
России, в 2018 и 2019 – «Трекер
года» в номинациях «Стратегия»
и «Корпоративные



ДМИТРИЙ УСТЮЖАНИН

В прошлом занимал должности:
СМО iMedicum, Директор
по B2C продуктам,
руководитель продуктового
департамента Лаборатории
Касперского, Founder&CEO
в компании iSleuthHound
Technologies (программные
продукты семейства «Ищейка»).



АРТЕМ ХАРИТОНОВ

Сооснователь и продакт-
менеджер Coobic.ai. Работал
с 100+ командами на стадиях
от идеи до международных
бизнесов. Трекер корпоративных
акселераторов Сбербанка,
Мегафона, СКБ Контур и группы
АДВ. Как трекер 20+ раз вывел
команду в окупаемость
и подтвердил модель
масштабирования. С 30+ команд
собрал продукт с нуля и получил
инвестиции.



ЛИЧНОЕ ОБЩЕНИЕ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ЭКСПЕРТАМИ

Эксперт – IT-предприниматель или узкий специалист, который работает в крупной российской и международной компании, специализируется в IT 5+ лет.

Эксперты в области разработки и запуск процесса продаж облачных решений, лекторы Британской высшей школы дизайна, крупных компаний, эксперты по трафику на мировом рынке, топ – менеджеры крупных международных it-компаний

Эксперт поможет быстро и точно помочь члену команды разобраться с конкретной задачей. эксперт научит и покажет, но не сделает за вас. Сделать за вас тоже можно – но менее эффективно

**МЫ ПОДБИРАЕМ
ЭКСПЕРТОВ
ИНДИВИДУАЛЬНО
ДЛЯ БЫСТРОГО
РЕШЕНИЯ
КОНКРЕТНЫХ
ЗАДАЧ ВАШЕГО
БИЗНЕСА**





ПРИМЕР ЭКСПЕРТОВ



THOMAS BIGAGLI

Ментор и руководитель в Plug and Play Ventures. Ventures Lead в Plug and Play Smart Cities. Инвестор и консалтер в Angel Investment Network - Наставничество и консультирование стартапов на ранних стадиях.



JODY JACOBS

Brand Avenue сотрудничает с британскими брендами, чтобы максимально увеличить потенциал продаж на крупнейших веб-сайтах Китая. Brand Avenue работает в индустрии моды, включая производство, оптовую продажу, распространение, розничную торговлю, электронную торговлю и таможенное оформление. Работает со стартапом Reevo 360.



DAN DEAC

Предприниматель, ментор и управляющий партнер американской компании BGlobal Capital, инвестор. Раньше занимал должности генерального директора платформы инвестиционных данных VC/PE PersonalVC, директора в Databox исполнительного директора Business Intelligence в The Washington Post company (Graham Holdings Company), а также различные инженерные и управленческие должности в стартапах и корпорациях в США, Канаде и Европе.



TIMUR DAUDPOTA

EIR/Program Manager в 500 Startups, одной из самых активных венчурных компаний в мире. Работал более чем с 160 стартапами, помогал создавать и запускать стартап-экосистемы в Сан-Франциско, Корее, Вьетнаме, Казахстане, России и Грузии. Наставник программ Hult Prize и Netpreneur Prize Initiatives в Alibaba Group. Как основатель стартапа проводил маркетинговые компании для Coca-Cola, Burger King, Disney и Invisalign. Работал с крупнейшими издательствами: Time Inc, GQ, Techcrunch, Vogue, Teen Vogue, Popsugar, PBS.



ISLAM ALBELBESY

Финансовый эксперт по рынкам Египета, MENA. 12 лет в сфере управления бизнесом в регионе MENA. 7 лет в управленческом консалтинге в регионе Персидского залива. 6 лет консультирования предпринимателей в технологических стартапах.



SHARJEEL SIDDIQU

Консультант по маркетингу B2B SaaS, ментор стартапов с более чем 15-летним опытом в области маркетинга, цифрового маркетинга, развития бизнеса и бизнес-консалтинга. Работал с крупными ИТ-предприятиями, SaaS-стартапами и руководил собственными компаниями, такими как Netsoftmate, Loginext, Amythyst Digital and Flivv Web Development, Unifiedcomms Group.



НЕТВОРКИНГ И ОБМЕН ОПЫТОМ С ДРУГИМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

550+

ОСНОВАТЕЛЕЙ

в закрытом комьюнити «Акселератора ФРИИ», которые делятся нетворком, опытом, нужными контактами и экспертизой друг с другом, а также часто находят партнеров или сервис для их задач.

- ✓ Регулярно в акселераторе проходят закрытые встречи для участников наших программ и выпускников, куда мы приглашаем топ-экспертов на неформальный митап.
- ✓ DemoDay – раз в три месяца есть возможность презентовать текущие результаты перед 300+ инвесторов и лидеров рынка.

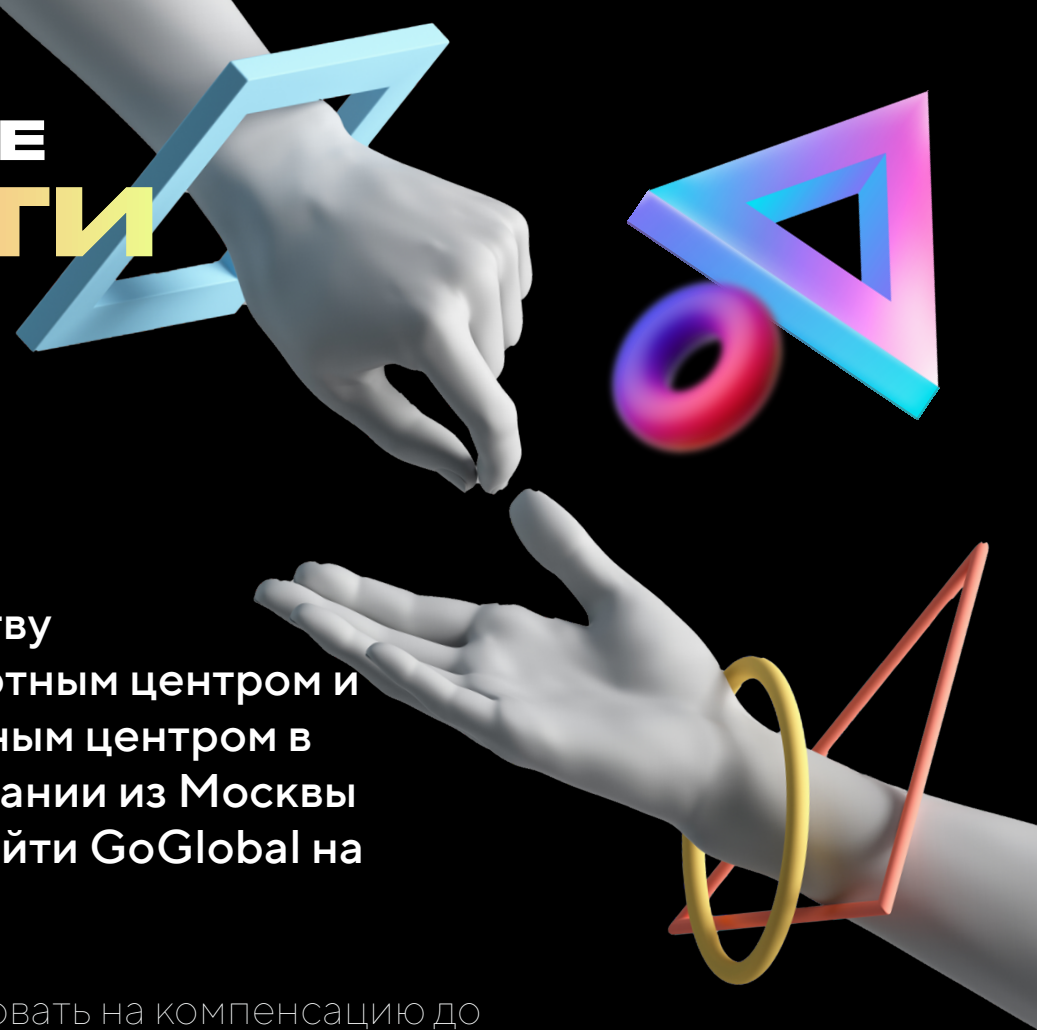
КРИТЕРИИ ОТБОРА В ПРОГРАММУ

**МЫ ПОНЯЛИ, ЧТО
НАША ЭКСПЕРТИЗА
И ОПЫТ МОГУТ
ДАТЬ РЕЗУЛЬТАТ
В ЛЮБОМ БИЗНЕСЕ**

Но результат во многом зависит от работы самой команды. Поэтому мы сформировали ряд критериев, для кого программа будет эффективна.

- 1 У вас есть готовый к продаже IT-продукт или услуга
- 2 Выделенная команда от 2-х человек (есть маркетолог и sales-менеджер, член команды владеет разговорным английским)
- 3 Бюджет (от 150 000 рублей в месяц на тестирование в платных каналах)
- 4 Проведен предварительный анализ и выбран рынок*

ПОЛУЧИТЕ СОФИНАНСИРОВАНИЕ
ДО 85% СТОИМОСТИ
ПЕРВЫХ 3 МЕСЯЦЕВ GOGLOBAL



МЭ МОСКОВСКИЙ
экспортный центр



ДЕПАРТАМЕНТ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ГОРОДА МОСКВЫ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

▼ ЭКСАР

▼ РОСЭКСИМБАНК

Благодаря партнерству
с Московским экспортным центром и
Российским экспортным центром в
2020-2021 году компании из Москвы
и (города) смогут пройти GoGlobal на
льготных условиях

Команды могут претендовать на компенсацию до 85% стоимости программы. Для участия в конкурсе компания должна быть зарегистрирована в целевом городе не менее 6 месяцев и проходить по ряду других критериев — их можно узнать у представителя GoGlobal



КЕЙСЫ ВЫПУСКНИКОВ Кейсы

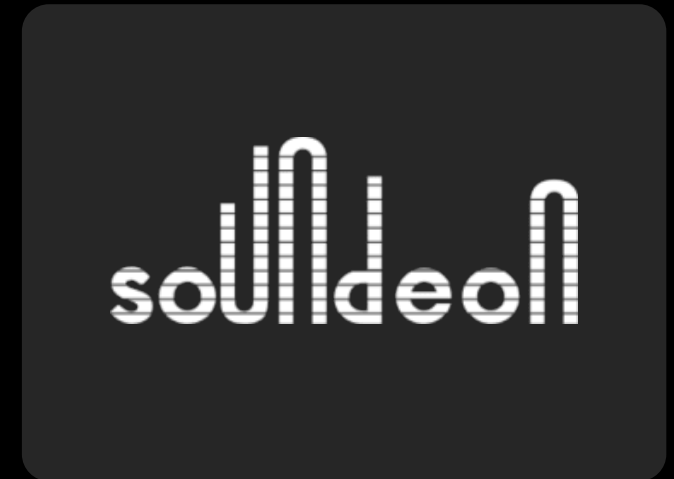
Выпускников **КЕЙСЫ ВЫПУСКНИКОВ**

Soundeon

Маркетплейс отчислений роялти музыкальных артистов

ПОДНЯЛИ ПРОДАЖИ С 0 ДО \$160 000 ЗА 2 МЕСЯЦА

- провели исследование рынка;
 - выбрали клиентский сегмент для фокуса усилий и адаптировали под него ценностное предложение;
- провели ряд глубинных интервью и подтвердили ценность продукта деньгами;
проверили 4 канала привлечения, нашли 2 успешных и масштабируемых;
расширили команду для привлечения лидов в масштабируемых каналах.



B2C, C2C

Marketplace, Entertainment, Fintech

Antilatency

Система трекинга общего назначения для VR, Virtual Production, Drones и Robotics. Позволяет в разы быстрее и дешевле разворачивать и эксплуатировать площадки для симуляции реальных действий

**ПОЛУЧИЛИ \$100 000+ ЗА 2 МЕСЯЦА
И \$1 000 000 В ПАЙПЕ**

- вышли на рынки США, Китая, Японии, Канады, ЮАР;
- сделали продаж с предоплатой более чем на \$100 000;
- за три месяца получили более 30 клиентов в пайплайн на сумму свыше \$1 000 000;
- нашли новый клиентский сегмент.

B2B

Entertainment

США

Китай

Япония

Канада

ЮАР

antilatency

UP 2 ERP Today

Интегратор системы управления предприятием

**УВЕЛИЧИЛИ ПРОДАЖИ
В 3 РАЗА ЗА 3 МЕСЯЦА —
С \$100 000 ДО \$300 000**

- Сузили фокус для работы с сегментом с наибольшей проблемой;
- Используется клиентами из Германии, Швейцарии, США, Ирана и стран СНГ;
- За акселерацию увеличили продажи в 3 раза — со \$100 000 до \$300 000 в квартал, со средним чеком в \$100 000.

1C: ERP 2 
English language pack

BYUD

Платформа для закупки мобильного рекламного трафика
в режиме реального времени

ЗАРАБОТАЛИ \$55 000 ПЕРВОЙ ВАЛЮТНОЙ ВЫРУЧКИ НА НОВЫХ РЫНКАХ В 2020 К КОНЦУ ПРОГРАММЫ

- В 2021 году нарастили объем до \$510 000 зарубежной выручки благодаря изменениям которые произошли в программе и внедрению методологии GoGlobal.
- К платформе подключено более 100 000 приложений и 3,7 млрд уникальных пользователей, она сотрудничает с 30 глобальными брендами и продолжает расти.



B2B

AdTech DSP

СНГ

Европа

Индия

CDC (Optimum SmartLook)

Система для распознавания и анализа объектов по фотографиям в режиме офлайн.

**СДЕЛАЛИ ПРОДАЖ НА \$120 000
ЗА 3 МЕСЯЦА, \$700 000 ОЖИДАЕТСЯ**

- нашли партнера-интегратора в США;
- ведут переговоры о начала совместной деятельности по работе с крупным клиентом (входит в первую сотню рейтинга Fortune 500);
- научились быстро делать демо с крупными клиентами, лидерами FMCG;
- технический этап подготовки к демонстрации решения, который раньше занимал 2 месяца и обходился 2 000 000 руб, научились делать за 2-3 недели и 300 000 руб. в режиме офлайн.

B2B

FMCG

США



СиДиСи
Центр
Корпоративных
Разработок

Russia Study

Мультиязычная цифровая платформа для иностранных абитуриентов, поступающих в Россию (компания «Агентство по сотрудничеству в образовании»).

**ЗАРАБОТАЛИ \$50 000
ЗА ТРИ МЕСЯЦА С НУЛЯ,
МАСШТАБИРОВАЛИ ДО \$530 000**

- поменяли скрипты продаж после консультации у эксперта, сфокусировались на отработке возражений клиентов и клиентоориентированном подходе;
- наладили работу платные каналы привлечения, которые ранее считались нерабочими;
- начали работать над разными специфичными для стран способами оплаты, чтобы клиенты могли свободно оплачивать услуги.

RUSSIA.study

B2B

EdTech

Африка

Латинская Америка

Пакистан

Индия

Юго-Восточная Азия

СНГ

Телебриз

Платформа для организации бизнеса в сфере интерактивного телевидения

ЗАРАБОТАЛИ БОЛЕЕ \$18 000

- заключили контракт с США и ряд партнерских соглашений;
- ввели категоризацию лидов;
- совместно с трекерами провели несколько кастдевов с реальными клиентами, много разбирали разных кейсов по формуле Ситуация- Проблема-Решение-Выгода, что позволило закрепить этот подход в работе;
- с помощью экспертов открыли для себя LinkedIn в качестве нового канала лидогенерации и нетворкинга.

B2B

EdTech

США

Пакистан

Индия



Legionfarm

Сервис для обучения геймеров

\$50 000 – ВЫРУЧКА КОМПАНИИ ЧЕРЕЗ ТРИ МЕСЯЦА ПРОГРАММЫ

- В 2017 году основатель Алексей Белянкин зашел в первую акселерацию во ФРИИ, через три месяца программы выручка Legionfarm увеличилась в 15 раз. Еще три месяца акселератора компания удвоила выручку — до \$100 000.
- В 2019 году команда привлекла \$1,5 млн от TMT Investments и сооснователя Skyeng Дениса Сметнева.
- В 2021 году Legionfarm привлек \$6 млн от Y Combinator, Altair Capital и других инвесторов. Алексей Белянкин победил в номинации «Предприниматель» в рейтинге Forbes «30 до 30».



Cinemood

Портативный кинопроектор

ВЫРУЧКА ВЫРОСЛА В 30 РАЗ ПОСЛЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ОТ ФРИИ

- В 2017 году Cinemood привлек от ФРИИ 150 млн руб и зашел в акселератор. Благодаря этим деньгам было запущено массовое производство кубиков, и по итогам 2017 года российское юридическое лицо проекта увеличило выручку до 188 млн руб. (в 2016-м — 6 млн руб.).
- К концу 2019 года Cinemood удалось подключить более 50 000 активных пользователей в 147 странах мира. За шесть месяцев 2019 года выручка «Мультикубика» выросла более чем в 2,5 раза по сравнению с аналогичными показателями 2018 года.
- За прошедшие 3 года компания «Мультикубик» привлекла более \$10 млн инвестиций от группы институциональных инвесторов: Фонд Развития Интернет Инициатив, Российско-Белорусский Фонд венчурных инвестиций, Дальневосточный фонд высоких технологий.

The logo for Cinemood, featuring the word "CINEMOOD" in a bold, white, sans-serif font. The letter "O" is replaced by a pink circle, and the second "O" is replaced by a blue circle. The logo is centered within a dark gray rounded rectangle.

CINEMOOD

Best Doctor

Система управления здоровьем на базе технологичного сервиса медицинского страхования.

1,7 МЛРД РУБ. – ВЫРУЧКА ПЛАТФОРМЫ ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА

- В 2020 клиентами стали Mail.ru Group F 133, «Мегафон» F 24, медиахолдинг РБК, а число застрахованных пользователей уже превысило 100 000 человек.
- Всего же клиентами BestDoctor являются более 140 компаний, она сотрудничает более чем с 14 000 клиник по всей стране.
- Основатели Саневич и Беляндинов вошли в список 30 самых перспективных россиян по версии Forbes в категории предпринимателей в 2020 году.
- В 2021 году привлекли \$26 млн инвестиций от международного фонда Winter Capital Partners, шведского фонда VNV Global и австрийской страховой компании Uniq.



Promobot

Крупнейший в Европе производитель сервисных роботов

7 МОДЕЛЕЙ РОБОТОВ ВЫПУСТИЛА КОМПАНИЯ ЗА 5 ЛЕТ

- В 2018 году компания увеличила площадь производства в 4 раза.
- Среди клиентов компании – Сбербанк, Vodafone, Правительство Москвы, Национальный банк Омана, аэропорт Балтимор-Вашингтон.
- Дальневосточный Фонд высоких технологий, созданный при участии РОСНАНО, инвестировал в 2020 году в Promobot 200 млн рублей.
- В 2019 году выручка компании составила 192 млн. руб., чистая прибыль – 6,5 млн. руб. Promobot и швейцарская компания Advanced Robotics заключили эксклюзивный контракт, по которому Promobot до 2024 года поставит в Европу около 1 тыс. роботов. Общая сумма контракта – €18,5 млн.



StudyFree

Платформа, функционирующая с ноября 2018 года, которая помогает студентам и выпускникам поступать в университеты по всему миру и бесплатно учиться в них за счет стипендий и грантов.

50 ТЫС. ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПЛАТФОРМЫ

- В 2021 году Основатель Дарья Крошкина привлекла \$2,9 млн и строит международный образовательный стартап StudyFree в Долине.
- Только 41% пользователей из России, остальные – из 108 стран по миру.
- StudyFree победил в международном конкурсе стартапов Seedstars и получил \$500 тысяч инвестиций. Стартап получил \$3 млн в качестве приза от конкурса стартапов SeedStars и \$1,8 млн в раунде от фондов TMT Investments, I2BF, Techstars в 2020 году.
- В 2021 году Дарья Крошкина победила в номинации «Предприниматель» в рейтинге Forbes «30 до 30».



ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ



**ВЛАДИМИР
АВДЕЕВ**

**сооснователь
Soundeon**

«Удачного времени» для выхода на зарубежные рынки никогда не будет. Даже с закрытыми границами, находясь здесь в России, ты можешь запустить стартап и освоить иностранный рынок, понять тренды, о которых не прочитаешь. Все ограничения только у нас в голове.

Выйти в другую страну реально и это не страшно. И акселератор — это благоприятная атмосфера для начинающих свое дело в России предпринимателей. Команда людей, готовых делиться знаниями и возможностями.

Ты обязательно ударишься лбом об бетон, но хорошо, что есть люди, которые тебе подложат солому, и ты не расшибешься.

ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ



**АЛЕКСЕЙ
НАДЖАР**

Omni Hub

Огромная Вам благодарность за работу и поддержку. Вы нам очень помогли. Мы реально прокачали свои скиллы и научились за полщелчка выводить на коммуникацию американцев, находить лиды и чувствовать их боль!

Удачи Вам и надеюсь будем и дальше работать. Мы пока будем осваивать и перерабатывать чему научились.

ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ



**АРСЕНИЙ
КАТКОВ**

**основатель и CEO
Репутация Москва**

Во ФРИИ быстро объяснили, что наш проектный бизнес — в том виде, в котором он есть сейчас — не интересен для инвестиций и в принципе сложномасштабируемый. Мы приняли это к сведению и начали трансформировать основной бизнес. За неполных три месяца программы мы добились большего, чем за год до этого.

Акселератор ФРИИ» — это не волшебная таблетка, ведущая к успеху. Эксперты помогут развить бизнес, но делать это надо собственными руками.

Участвовать в программе развития бизнеса ФРИИ стоит компаниям, которые не боятся признавать ошибки и меняться. Команда чувствует, что с новыми знаниями получится сделать гораздо больше. Результаты это подтверждают. Применили знания, полученные в «Акселераторе ФРИИ», и удвоились за три месяца

ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ



**ОЛЬГА
КАТИНА**

**основатель и CEO Arkid
Digital**

Лучшее, что могло со мной случиться в период коронокризиса – то, что я с командой была в Акселераторе. Когда мир вокруг рушится, все меняется, у меня было два Алексея (Костарев и Крючков – ведущий и трекер) – которые давали обратную связь и помогали мне самой собраться и бизнес собрать, структурировать, адаптировать под изменения.

ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ



**АЛЕКСАНДР
ШУМАН**

**исполнительный директор
Telebreeze**

Акселератор помог нам систематизировать работу отдела продаж, прокачать скилы команды в разных направлениях. Трекеры помогли разобраться в том, какими лишними процессами загружены менеджеры и что их стоит делегировать на другие роли в компании с целью повышения эффективности работы отдела. В целом это была очень полезная и эффективная работа.

СТАНЬТЕ ГЛОБАЛЬНЫМ ИГРОКОМ В GOGLOBAL



ПО ВОПРОСАМ ПОДКЛЮЧЕНИЯ
К GOGLOBAL

АНАСТАСИЯ КАПРАНОВА

менеджер по работе с клиентами
«Акселератора ФРИИ»

Телефон, WhatsApp: +7(926)436-38-06

E-mail: akapranova@iidf-accel.ru