

ICOrelator – pospeševalnik za pridobivanje »ICO sredstev«

Potek programa

Program pospeševalnika se bo izvajal kot dvodnevni intenzivni bootcamp, kjer bodo udeleženci preko 4 modulov in različnih delavnic pridobili obsežno znanje, ter feedback mentorja:

- Prvi modul- Bootcamp 1 bo obsegal osnove ICO paradigme, ter 5 urno delavnico kjer se boste spoznali z ozadjem tehnologije, zahtevanim znanjem, ter informacijami o samem financiranju. Ozadje tehnologije bo zajemalo predvsem blockchain tehnologijo na kateri stoji ICO paradigma. Zahtevano znanje je vezano predvsem na programiranje pametnih pogodb, globoko poznavanje blockchain tehnologije in informacijsko varnost, ki je pri takšnih projektih ključnega pomena.
- Drugi modul - Bootcamp 2, je nadaljevalni in bo obsegal poglobljen vpogled v ICO paradigmo, ter poglobljeno delavnico, na kateri bo tekla diskusija o različnih temah. Delavnico, ki bo trajala 6h bodo vodili trije strokovnjaki ki so se s to obliko financiranja že srečali. Relevantne teme so predvsem grajenje skupnosti, pravni aspekti, investicijsko upravljanje, ter strategija marketinga in njena investicija. Opozoriti vas moramo, da se bodo delavnice izvajale sočasno. Člani ekipe, ki so odgovorni za določene naloge v podjetju, naj bodo prisotni na tistih delavnicah, ki ustrezajo njihovemu profilu.
- Tretji modul - zajema 1:1 mentorski program. Ekipe bodo imela na voljo 10 urni paket svetovanj s strani strokovnjakov in poznavalcev ICO-jev.
- Četrty modul – zaključni dogodek in mreženje

Časovnica

- Rok za oddajo prijave je **15.4.**
- Seleksijski proces se konča **26. aprila.**
- Bootcamp bo potekal **8. in 22. maja.**
- Mentoriranje se bo izvajalo **med 22. majem in 15 junijem.**
- Evalvacijsko poročilo - bo potrebno oddati **do 18. junija.**
- Zaključni dogodek z mreženjem – **22. junij.**

Pogoji sodelovanja

V program se lahko prijavijo ekipe, ki:

- Imajo ustrezno in kompetentno ekipo z natančno opisanimi vlogami ter investicijami, zunanje sodelavce, npr. mentorje, coache.
- Razvijajo ustrezno definiran produkt z globalnim potencialom,
- Imajo jasno definirane ciljne skupine, definirano fazo produkta in strategijo vstopa na trg.
- Imajo mrežo strateških partnerjev v tujini ali na lokalni ravni ter aktivno delajo na izgradnji širokega socialnega omrežja,
- Imajo zadostno finančno zaledje za izpeljavo uspešnega ICO-ja.