

JAV akseleravimo programos ir ekspertų tinklas



InnoHub Lithuania stiprina bendradarbiavimą su JAV inovacijų ekosistema ir siūlo Lietuvos technologijų įmonėms galimybę dalyvauti aukšto lygio akseleravimo programose bei dirbti su patyrusiais JAV mentorais ir ekspertais. Šios programos padeda įmonėms pasiruošti JAV rinkai, patikrinti produkto ir rinkos atitikimą (product-market fit), sukurti Go-to-Market strategiją ir užmegzti ryšius su potencialiais partneriais, klientais bei investuotojais.

JAV akseleravimo programos

1. UC Berkeley Haas School of Business – International Business Development (IBD)

IBD yra viena iš pripažintų verslo plėtros programų JAV, vykdoma UC Berkeley Haas School of Business. Programos metu Berkeley MBA studentų komandos dirba su tarptautinėmis technologijų įmonėmis ir padeda analizuoti JAV rinką, identifikuoti potencialius klientus ir partnerius, atlikti konkurencinę analizę bei sukurti įėjimo į rinką strategiją. Nuoroda: <https://haas.berkeley.edu/international-business-development/>

2. FedTech

FedTech – JAV organizacija, dirbanti technologijų komercializavimo srityje ir glaudžiai bendradarbiaujanti su federalinėmis laboratorijomis, universitetais bei gynybos ir dual-use technologijų ekosistema. Programa padeda įmonėms įvertinti technologijų komercializavimo galimybes, pasiruošti investicijoms ir užmegzti ryšius su JAV federalinėmis institucijomis. Orientacinė kaina: ~20 000 USD vienai įmonei. Minimalus įmonių skaičius – 8. Nuoroda: <https://www.fedtech.io/>

3. Granite Landing

Granite Landing – Silicon Valley veikianti strateginių inovacijų ir verslo plėtros organizacija, dirbanti su technologijų įmonėmis, startuoliais ir scale-ups. Programos orientuotos į Go-to-Market strategiją JAV, partnerių ir klientų paiešką, produkto pozicionavimą ir pasirengimą investicijoms. Galimi keli programų formatai – akseleratoriai, strateginės konsultacijos ir individualios programos pagal įmonės brandos stadiją. Nuoroda: <https://granitelandings.com/>

JAV mentorai ir ekspertai

Brandingas, marketingas ir komunikacija

- [David Vazdauskas](#) – prekės ženklo formavimas ir komunikacijos strategija
- [Shira Abel](#) – marketingo strategija, pozicionavimas ir pardavimai

Go-to-Market, pardavimai ir verslo plėtra

- [Carl Hinrichsen](#) – įėjimo į rinką (Go-to-Market), pardavimų ir reklamos strategijos
- [Geraldas Kasiulis](#) – įėjimo į rinką strategija (Geta Global Ventures)
- [Matt Westfield](#) – įėjimo į rinką strategija (Granite Landing)
- [Vaida Brusokaitė](#) – pardavimai ir verslo plėtra JAV rinkoje

Gyvybės mokslai, biotechnologijos ir HealthTech

- [Ashley Kalinauskas](#) – gyvybės mokslai ir biotechnologijų komercializacija
- [Garrett Vygantas](#) – HealthTech ir investicijų ekosistema
- [Jean Pineault](#) – gyvybės mokslų ir biotechnologijų strategija

Inžinerija ir technologijų vystymas

- [Girts Graudins](#) – inžinerinių komandų plėtra ir augimo valdymas
- [Geoff Odlum](#) – „FedTech“, dvejopos paskirties technologijos ir fotonika

Investicijos ir finansavimas

- [Paul Kallmes](#) – lėšų pritraukimo konsultantas
- [Catherine Wong](#) – produktų valdymas ir finansinės technologijos („Fintech“)

Produktų valdymas ir operacijos

- [Maya Zuckerman](#) – strateginės operacijos

Rinkos analizė

- [Inga Vaillionis](#) – IT ir medicinos įrenginių rinkos analizė

Teisė, patentai ir įėjimas į JAV rinką

- [Erik Puknys](#) – JAV patentai
- [Marek Krizka](#) – JAV teisiniai klausimai ir strategija („Sparring“)
- [Olivia Gorajewski](#) – JAV teisė ir įėjimas į JAV rinką

Šių programų ir ekspertų tinklas suteikia Lietuvos technologijų įmonėms galimybę greičiau ir efektyviau įžengti į JAV rinką, pasinaudojant Silicon Valley patirtimi, akademiniais resursais ir tarptautine verslo ekosistema.