



**ДЕЛОВАЯ
СФЕРА**
центр развития бизнеса



**ШКОЛА
СОВРЕМЕННОГО
МЕНЕДЖМЕНТА**

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

«СТАРТАП-ГЕНЕРАТОР»

Образовательная программа для формирования практических навыков поиска идей для бизнеса, разработки и проверки бизнес-моделей (Business Model Canvas/Lean Startup), финансового плана проекта и презентации проекта потенциальным инвесторам.

Формы работы:

- лекции,
- практические кейсы,
- самостоятельная работа между модулями.

Продолжительность каждого образовательного модуля —
2 часа.

СПИКЕРЫ ПРОГРАММЫ



Дмитрий Разбегаев,

основатель 1HStudy, консалтинговой компании, компании по выпуску развивающих детских систем, бизнес-тренер, член экспертного совета журнала Crisis Manager.



Мария Иванова,

основатель юридической компании, компании по производству здорового масла, к. филос. н., политолог, психолог, бизнес-тренер, специалист по пиару, психологии массового сознания, преподаватель РУДН, партнёр 1HStudy, юрист в области налогового права.



Станислав Коробков,

основатель MobiFitness, ITrack. 15-летний профессиональный опыт в области интернет-маркетинга. Руководитель подразделений маркетинга в IT-компаниях. Преподаватель РЭУ им. Плеханова.



Алексей Пашин,

сертифицированный бизнес-тренер по эмоциональному интеллекту, корпоративный тренер-практик со специализацией «жёсткие переговоры», «эмоциональные переговоры», «стратегия win-win», бизнесмен, спортсмен триатлон-дисциплины Ironman.

Модуль 1

Источники поиска идей для бизнеса.

Примеры успешных стартапов. Что такое стартап. Основы презентации стартапа. Основные составляющие презентации. Поиск и формирование идеи бизнес-проекта. Источники идей. Основные ошибки начинающих предпринимателей. Типы бизнесов, способы монетизации.

Модуль 2.

Формирование команды проекта.

Минимально жизнеспособная команда (MVT). Основатели и их компетенции. Кто должен быть в проекте и где их искать. Основы рекрутинга. Проверка укомплектованности команды. Поиск возможных наставников и участников команды. Схемы мотивации. Распределение долей. Вход в бизнес и выход из него.

Модуль 3.

Анализ рыночной ситуации.

Рынок и конкуренты. Технологии поиска свободных ниш. SWOT-анализ. Каналы продаж. Определение целевой аудитории.

Модуль 4.

Формирование бизнес-модели проекта.

Основные шаблоны бизнес-моделей. HAD-циклы. Разработка минимально жизнеспособного продукта (MVP). Уникальное торговое предложение (УТП).

Модуль 5.

Анализ экономики проекта 0-цикла.

Основы разработки ценностных предложений. Основные каналы сбыта. Основные способы монетизации проекта. UNIT-экономика, основные метрики.

Модуль 6.

Маркетинг проекта.

Выбор каналов дистрибуции. Разработка системы ценообразования. Стратегия продаж. Основы стратегий продвижения продукта. Упаковка продукта (подтверждение ценности).

Модуль 7.

Бизнес-план и бизнес-планирование.

Основные разделы бизнес-плана и примеры их формирования. Ключевые показатели проекта. Риски проекта и методики их оценки. Выбор возможных источников финансирования.

Модуль 8.

Выбор организационно-правовой формы проекта.

Организационно-правовая форма проекта: виды, преимущества, недостатки. Выбор системы налогообложения.

Модуль 9.

Технологии презентации проекта.

Шаблоны презентаций. Основы публичного выступления. Краткие презентационные речи. Работа с неудобными вопросами.

Модуль 10.

Привлечение инвестиций в проект.

Типы инвесторов. Раунды привлечения денег в проект. На что обращают внимание бизнес-ангелы. Как не потерять бизнес в работе с инвестором. Справедливые доли.

Факультативный модуль.

Мастер-класс «Networking: искусство деловых связей».

Деловой этикет.
Язык тела.

Формирование и укрепление сети деловых контактов.

Менеджер проекта:
Денисенко Анна
+79261048073
dsferainfo@gmail.com
www.dsfera.net

образовательная программа

«Pro business»

Основные задачи программы:

- популяризация предпринимательства как вида деятельности в молодежной среде;
- выявление молодых людей, обладающих деловой активностью, желающих открыть собственное дело;
- обучение бизнес-планированию, повышение предпринимательских компетенций;
- подготовка команд к участию в инвестиционных конкурсах;
- сопровождение проектов на начальных стадиях реализации (дополнительно).

Количество участников:

20-25
человек

Целевая аудитория:

студенты
старших курсов,
начинающие
предприниматели

Спикер программы:

Вертунцов Алексей

эксперт по стратегическому маркетингу и брендингу, эксперт бизнес-конференции «Make it 4.0», директор «HEARTM Group», член Комитета регионального развития «Гильдии маркетологов», член Комитета по бизнес-образованию и управлению человеческими ресурсами «Алтайской торгово-промышленной палаты», руководитель проекта «Международная школа развития бизнеса mCloud».

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ МОДУЛИ

1 день

Модуль «Идея и команда»

Длительность проведения блока 1 час.

- Вводная часть.
- Генерация идей и оценка их жизнеспособности.
- Построение структуры бизнес-проекта.
- Формирование команд и ролей в команде проекта.

Чек-поинт №1

Презентация идей, обратная связь от эксперта.

Модуль «Бизнес»

Длительность проведения блока 1 час.

- Основные составляющие успешного бизнеса.
- Цепочка взаимосвязей и влияний.
- Основной источник прибыли.
- Анализ рынка и ресурсов.

Чек-поинт №2

Презентация контекста идей (где и для кого), обратная связь от эксперта.

Модуль «Уникальное торговое предложение»

Длительность проведения блока 3 часа.

- Качественные характеристики бизнес-проекта/продукта.
- Определение целевых аудиторий.
- Мотивы и критерии выбора целевых аудиторий
- Создание уникального торгового предложения – инструмент «Кодовый замок».

Чек-поинт №3

Презентация проработанного уникального торгового предложения идеи, обратная связь от эксперта.

2 день

Модуль «Позиционирование»

Длительность проведения блока 1 час.

- Треугольник позиционирования
- Идея позиционирования
- Пирамида позиционирования

Чек-поинт №4

Презентация обоснованной идеи позиционирования бизнес-проекта, обратная связь от эксперта.

Модуль «Бренд-платформа»

Длительность проведения блока 2 часа.

- Эмоциональное поле
- Пошаговый алгоритм создания бренд-платформа
- Big Idea бренда

Чек-поинт №5

Презентация бренд-платформы бизнес-проекта, обратная связь от эксперта.

Модуль «Коммуникации»

Длительность проведения блока 2 часа.

- Single Minded Proposition
- Ситуации контакта
- Узнал-Подумал-Почувствовал-Сделал
- УППС-2

Чек-поинт №6

Финальная презентация упаковки решения и смыслов в простые и понятные кодировки, обратная связь от эксперта.

По итогам программы выдается свидетельство о прохождении образовательной программы.

Менеджер проекта:

Денисенко Анна, +79261048073

centrnmp@mail.ru