

Программа «Бизнес-акселератор» для предпринимателей Новгородской области

Сроки проведения – 8 недель (январь-февраль 2021 года)

Участие для владельцев и руководителей малого и среднего бизнеса Новгородской области бесплатное.

Количество мест ограничено.

Формат проведения – онлайн.

Описание Программы:

Программа разработана Акционерным обществом «Деловая среда» и рекомендована к использованию письмом Министерства экономического развития Российской Федерации № Д13и-29592 от 30.08.2019 года

Участие в Программе позволит предпринимателям за 8 недель количественно и качественно улучшить свой бизнес с помощью онлайн-лекций, индивидуального трекингового сопровождения, консультаций с предметными экспертами и по теме подготовки инвестиционного предложения/презентации проекта.

По окончании программы выдается сертификат.

Программа «Бизнес-акселератора»:

Темы онлайн-лекций затрагивают основные вопросы развития бизнеса, для предпринимателей из туристической отрасли предусмотрены специализированные занятия с профильными экспертами.

Бизнес	Бизнес в туристической отрасли
Неделя 1	
<p><i>Тема. Lean Startup: Методики кратного роста бизнеса в условиях неопределенности</i></p> <ul style="list-style-type: none">– Ориентация на клиента и выявление его потребностей как основа для создания инновационных продуктов, услуг и основных компонентов реализации инновационного проекта в рамках подхода Lean Startup– Понятие ценностного предложения– Создание инновационного продукта в рамках концепции «Развитие клиента» (Customer Development): основные понятия и составляющие согласно методологии С. Бланка и Б. Дорфа– Алгоритм осуществления Customer Development: выявление потребителей, верификация потребителей, расширение клиентской базы, выстраивание компании / обновление бизнес-процессов / выстраивание принципиально новых бизнес-процессов внутри компании– Правила и особенности проведения глубинных интервью целевой аудитории– HADI – цикл как инструмент проверки гипотез на основе методологии гибкого управления: элементы и области применения– Валидация гипотез: проблемы и решения <p><i>Спикер:</i></p> <p>Тарасов Константин - трекер в акселераторах StartupMagic, Нетология, СберUP, Ростех, MoscowTravelHub, Моспром, АСИ, Цифровой прорыв, КЛИК, бизнес-школе МГУ, ДВФУ и других. Преподаватель в Нетологии по управлению проектами, в GeekBrains по юнит-экономике, в ImpactHub про Customer Development. Развивает учебные курсы по методикам кратного роста бизнеса в компании Startup Magic, которые используются в ведущих бизнес-акселераторах, например во ФРИИ. 12 лет опыта в сфере интернет-</p>	

рекламы. Руководитель digital-студии. Участвовал в развитии 300+ проектов для малого и среднего бизнеса в B2B и B2C.

Неделя 2

Тема. Бизнес-модель проекта

- Понятие бизнес-модели
- Разные ресурсные подходы по Швайцеру
- Самые распространенные шаблоны выручки (whitelabel, подписка и т.д.)

Спикер:

Чашкина Дарья - руководитель Бизнес-инкубатора МГУ, старший преподаватель МГУ им. М.В.Ломоносова. Работала в качестве трекера с 50+ командами, в том числе на программах: Doing Business (Ингосстрах), QIWI Universe (QIWI), Технолидеры будущего (Роснано), Остров 20.35 (РВК, АСИ), акселерационные программы Бизнес-инкубатора МГУ. Один из авторов курса «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» (МГУ, РВК, ИТМО), который преподается в 43 вузах РФ и СНГ.

Тема. Особенности бизнеса в travel-индустрии

- Особенности рынка travel в России и мире
- Подходы к бизнес-моделированию для travel-индустрии

- Разбор успешных отраслевых кейсов

Спикер:

Александр Кравцов - президент группы компаний «Руян», создатель и владелец бренда «Экспедиция». В разное время в «Руяне» были созданы такие бренды, как «Паптор», Mosquitall, «Твист», Salton, Forester, «Экспедиция» и другие. Все бренды, созданные компанией, стали лидерами на территории бывшего Советского Союза. С 2002 года компания концентрируется на развитии зонтичного бренда «Экспедиция». «Экспедиция» – ресторанный и банный комплект в самом центре Москвы, магазин "Фактория", международная гонка на внедорожниках «Экспедиция-Трофи», парк "Экспедиция" под Москвой. Александр Кравцов является идеологом и главным организатором крупнейшей международной зимней гонки на внедорожниках «Экспедиция-Трофи», кругосветного путешествия Expedition Around the World, основателем Руян Инвест Клуба.

Неделя 3

Тема. Маркетинг и продвижение проекта

- Формирование стратегии выведения продуктов и услуг на рынок
- Факторы конкуренции. Возможные каналы дистрибуции
- Критерии выбора средств продвижения. Современные тенденции интернет-маркетинга.

Медиапланирование

- Формирование «воронки продаж». Инструменты анализа мультиканальной «воронки продаж»: CRM-системы, системы сквозной аналитики, колл-трекинг, емейл-трекинг, тестирование интернет-рекламы
- Показатели эффективности рекламных

Тема. Digital-маркетинг в travel-индустрии

- Особенности продвижения travel-проектов
- Работа с лидерами мнений
- Работа с локальным сообществом

Спикер:

Екатерина Затуливетер - Основатель проекта Альтуризм (<https://www.altourism.ru/>)

<p>интернет-компаний: CTR, конверсия, среднее время на сайте, глубина просмотра и др.</p> <ul style="list-style-type: none"> – Использование инструментов поисковой оптимизации (SEO), управление репутацией компании (SERM, ORM), маркетинг в социальных сетях (SMM), контент- и email-маркетинг – Разработка стратегии интернет-продвижения инновационных продуктов и услуг – Принятие управленческих решений на основе анализа результатов продвижения <p><i>Спикер:</i> Евгений Буянов - преподаватель Экономического факультета МГУ, со-основатель компании 4brain. Компания 4Brain - выпускники акселератора ФРИИ и Бизнес-инкубатора МГУ. Темы лекций: Интернет-маркетинг, юнит-экономика, виды онлайн-продвижения.</p>	
Неделя 4	
<p><i>Тема. Solution Selling: Как продавать сложные решения и услуги в B2B</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Методология продаж сложных решений: ценностное предложение, этапы, пайплайн продаж, мотивация отдела продаж, сценарии продаж, sales kit <p><i>Спикер:</i> Леонид Ларшин - трекер-методолог, частный консультант, Преподаватель МГУ им. М.В.Ломоносова и Высшей школы экономики. Работал с 300 компаниями и командами в 70 акселерационных программах: ФРИИ, АСИ, GVA, ФинтехЛаб, Travel Фабрика Комитета по туризму Москвы, Astana hub, Цифровой прорыв. Евгений Дорофеев - директор по продвижению решений Крок, эксперт по b2b продажам, трекер, стартап-акселератора ФРИИ. Предприниматель</p>	
Неделя 5	
<p><i>Тема. Финансовая модель бизнес-проекта</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – Динамика денежных потоков проекта. Оценка потенциала роста в качестве основного источника создания стоимости – Финансовые и нефинансовые показатели, влияющие на оценку эффективности и стоимости инновационного проекта – Оценка стоимости проектов на различных этапах их жизненного цикла – Показатели финансовой и экономической эффективности инновационного проекта – Финансовый анализ инновационного проекта – Показатели денежного потока, ставки дисконтирования, чистой приведенной стоимости (NPV), внутренней нормы рентабельности (IRR), индекса доходности (PI), срока окупаемости, точки безубыточности и др. – Сравнительный подход к оценке стоимости проекта и ограничения его использования – Построение финансовой модели инновационного проекта <p><i>Спикер:</i></p>	

Василий Петреченко - Преподаватель Экономического факультета МГУ, зам.директора Научного Парка МГУ. Экспертиза более 300 проектов. Темы читаемых лекций: основы финансового моделирования, юнит-экономика, источники финансирования для инновационных проектов, взгляд на проект со стороны инвесторы, структурирование венчурных сделок

Неделя 6

Тема. Брендинг и упаковка проекта в сфере travel-индустрии

- Концепция брендинга проекта
- Влияние бренда на продажи и коммуникацию с потенциальными клиентами
- Разбор кейсов из travel-индустрии

Спикеры:

Василий Дубейковский - Преподаватель Экономического факультета МГУ и НИУ ВШЭ, Руководитель команды CityBranding, специализирующейся на брендинге городов; автор моделей и методов разработки и продвижения бренда города, руководитель главного отраслевого события City Branding Forum

Иван Митин - Основатель проекта Болотов.Дача (Тульская область), Шато Шапито (Грузия, <http://chateauchapiteau.com/>)

Екатерина Затуливетер - Основатель проекта Альтуризм (<https://www.altourism.ru/>)

Неделя 7

Тема. Управление командой

- Особенности управления персоналом на разных стадиях жизненного цикла инновационной компании: создание, старт, ранний рост, расширение, зрелость
- Мотивация участников на различных стадиях жизненного цикла проекта
- Возможности материальной и нематериальной мотивации для участников проекта
- Стадии развития команды
- Кривая жизненного цикла организации, основные проблемы и ошибки на каждом из этапов согласно концепции И. Адизеса

Спикер:

Мария Красностанова - к.псх.н., доцент Экономического факультета МГУ, практикующий бизнес-тренер и психолог-консультант с 16-ти летним стажем. Среди реализованных проектов: консультирование владельцев и руководителей бизнеса по вопросам подбора персонала и оценки кандидатов на вакансии; анализ работ и создание модели компетенций для разных позиций, разработка и реализация комплексной программы развития менеджеров для целей улучшения бизнес-показателей компании и повышения качества кросс-культурных коммуникаций, Assessment&Development Centre и мн.др. Среди клиентов: Лукойл, ТомскНИПИнефть, РЖД, Роснано,Тандер(Магнит), ОАО «Южуралнефтегаз», Национальный союз кадровиков, Роснефть, PSMARUS, Газпром переработка и мн. др.

Неделя 8

Тема. Источники финансирования для проекта

- Основные источники финансирования проекта
- Собственные и заемные средства
- Краудфандинг
- Венчурное финансирование
- Плюс и минусы каждого из источников
- Соответствие источников и стадии развития проекта

Спикер:

Чашкина Дарья - руководитель Бизнес-инкубатора МГУ, старший преподаватель МГУ им. М.В.Ломоносова. Работала в качестве трекера с 50+ командами, в том числе на программах: Doing Business (Ингосстрах), QIWI Universe (QIWI), Технолидеры будущего (Роснано), Остров 20.35 (РВК, АСИ), акселерационные программы Бизнес-инкубатора МГУ. Один из авторов курса «Инновационная экономика и технологическое предпринимательство» (МГУ, РВК, ИТМО), который преподается в 43 вузах РФ и СНГ.

Тема. Инвестиционная презентация

- Различия и особенности презентации инновационного проекта в зависимости от стейкхолдера и целей: для инвестора (внутреннего и внешнего), внутреннего заказчика, презентация решения для пользователей, продающая презентация для потенциального клиента
- Содержание и структура инвестиционной презентации
- Проведение презентации: особенности психологии слушателей, правила сочетания вербальной и визуальной информации, способы привлечения и удержания внимания аудитории
- Основные правила верстки и композиции материалов в бизнес-презентации

Спикер:

Максим Калюжный - Partner & co-founder CPG invest (<http://cpginvest.ru/>), опыт работы инвестиционным аналитиком ФРИИ. Темы лекций: подготовка инвестиционных презентаций, структурирование сделок с венчурным капиталом.

Наталья Кузьменко - финансовый директор Admitad Projects - Startup Studio, член ассоциации АССА. Основная специализация: инвестиционные, финансовые, управленческие презентации.

Demo Day

Итоговая презентация участников программы перед экспертным и инвестиционным сообществом

*В программе возможны изменения