

Образовательная программа

«STARTUP HUB»

(Эффективные инструменты взаимодействия с региональными сообществами)

Дата проведения: 16-18 сентября 2022 года

Место проведения: г. Москва, ул. Лесная 15, отель «Holiday Inn Moscow – Lesnaya».

Основная цель программы:

- обучить методике работы с проектами, в части инициации проектов, сопровождения, трекинга, а также привлечения инвестиций в проект;
- изучение технологий и инструментов эффективного взаимодействия с региональными сообществами.

Программа состоит из теоретической части (методический курс) и практической части (работа с проектами-резидентами бизнес-инкубатора/акселератора организации).

Задачи программы:

- предоставить методологии по генерации и оценке привлекательности идеи проекта
- предоставить методологию формирования проектных команд
- обучить отбору проектов
- обучить методике работы с резидентами
- обучить методике трекинга проектов
- обучить методикам оценки рынка продукта и сегментации потребителей
- обучить методике исследования спроса на создаваемый продукт
- предоставить сведения об источниках капитала на разных стадиях развития компании и способах его привлечения
- научить разрабатывать презентационные материалы в формате, требуемом инвесторами.

Программа предназначена для сотрудников региональных организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, для сотрудников бизнес-инкубаторов и акселераторов образовательных организаций, руководителей проектов по развитию молодежного предпринимательства и студентов, сотрудников региональных проектных офисов, руководителей корпоративных центров обучения, начинающих предпринимателей и тех, кто хочет создать свой бизнес, а также трекер-менеджеров, менторов, представителей территориальных Торгово-промышленных палат, сотрудников Центров опережающей профессиональной подготовки, всех заинтересованных лиц.

В рамках программы у слушателей развиваются компетенции в разработке бизнес-стратегии, создания прототипа, тестирования спроса и анализа потребительского поведения. Программа формирует базовые теоретические и практические знания, необходимые для создания собственной компании и работы с региональными сообществами.

После прохождения обучения участники получают сертификат о прохождении курса и удостоверение о повышении квалификации.

Контакты организаторов:

+79958848073,

dsferainfo@gmail.com

Тренер программы:

Макаров Виталий – консультант, бизнес-тренер, коуч, спикер, предприниматель с 25 летним стажем.

Выпускник Института Международной торговли и Права при Академии Внешней Торговли при Президенте РФ, Диплом Executive MBA Высшей Школы Бизнеса Государственного Университета Управления. Сертифицированный консультант и управляющий франшизой Dale Carnegie Training® (Сэнт-Луис, США, Carnegie University). 8-и летний опыт владения франшизой самой большой в Мире бизнес-тренинговой компании Dale Carnegie Training®. Владелец бизнес-тренинговой и консалтинговой компании IMBD Partners. Выпускник Программы подготовки бизнес-тренеров Mercuri Business Development Academy в России и Западной Европе. CDEK – логистические решения, франшиза, партнер.

1 день, 16 сентября	
до 14.00	Заезд. Размещение. Отдых.
14.30-15.00	Кофе-брейк
15.00	Регистрация участников.
15.10	Приветственное слово организаторов.
15.20	ТРЕК 1. Генерация и оценка привлекательности идеи проекта. Отбор проектов. Методология и инструменты: <ul style="list-style-type: none">• Использование критериев.• Метод FAN.• Метод компании «Tesco».• Балльная оценка.• Сортировка идей.• Методы групповой оценки. <i>Работа в мини-командах (обсуждение, решение кейсов, обмен опытом, проработка инструментов).</i>
17.00	ТРЕК 2. Исследование спроса на создаваемый продукт Оценка рынка продукта и сегментация потребителей. <ul style="list-style-type: none">• Цели и виды исследований рынка.• Источники информации.• 7 шагов и инструменты проведения исследования рынка и спроса.• Цели сегментации рынка.• Разновидности сегментации.• Критерии и принципы сегментирования рынка.• Этапы проведения сегментации.• 12 методов проведения сегментации. <i>Работа в мини-командах (тренировка инструментов, обсуждение, решение кейсов, обмен опытом, выработка видений), презентации видений, суммирование.</i>
19.00	Кофе-брейк Networking-drive
2 день, 17 сентября	
до 10.00	Завтрак
10.00	ТРЕК 3. Работа с резидентами. <ul style="list-style-type: none">• Заявка на резидентство.

	<ul style="list-style-type: none"> • Описание статуса развития проекта. • Описание команды. • План коммерциализации. <p><i>Работа в мини-командах, презентации, общая дискуссия, суммирование.</i></p>
12.00	<p>ТРЕК 4. Формирование проектных команд. Дрим-тим для стартапа.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Тимлиды. • Проектные менеджеры. • Фронтенд разработчики. • Бэкенд разработчики. • UI/UX дизайнеры. • Бизнес-аналитики. • Менеджеры по работе с клиентами. • Управление командой проекта на этапах «Жизненного цикла проекта». <p><i>Работа в мини-командах, презентации, общая дискуссия, суммирование.</i></p>
14.00	Кофе-брейк
15.00	<p>ТРЕК 5. Трекинг проектов.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Цели трекинга. • Компетенции трекера. • Методики трекинга: Customer Development. Трекшн-карта. Юнит-экономика. HADI-циклы. <p><i>Работа в мини-командах, общая дискуссия, суммирование.</i></p>
17.00	<p>ТРЕК 6. Работа с инвесторами.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Особенности финансирования бизнеса с привлечением венчурных инвестиций. • Требования, предъявляемыми венчурными инвесторами к потенциальным получателям финансирования. • Факторы, влияющие на стоимость стартапа (компании). • Повышение инвестиционной привлекательности стартапа (компании) и «упаковка» бизнеса. • Экспресс-оценка стоимости. • Как показать стратегическому инвестору высокий потенциал. • Качественная и эффектная презентация для инвесторов. <p><i>Работа в мини-командах (обсуждение, обмен опытом, выработка видений), презентации видений, суммирование.</i></p>
19.00	Кофе-брейк Networking-drive
3 день, 18 сентября	
До 10.00	Завтрак
10.00	Индивидуальная работа с участниками
11.30	Подведение итогов программы
12.00	Отъезд

Будем рады встрече и профессиональному общению!

В программе возможны незначительные изменения

ФОРМА ЗАЯВКИ НА УЧАСТИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ

Официальный бланк организации

ООО «Центр развития бизнеса «Деловая сфера»

Подтверждаем участие в образовательной программе «STARTUP HUB» 16-18 сентября 2022 г. в количестве ____ человек.

Контактные данные участников:

ФИО _____, должность _____.

Email _____.

тел. _____.

Контакты должностного лица для заключения договора _____.

Подпись

Печать

Заявку необходимо направить на электронную почту: dsferainfo@gmail.com до 5 сентября.

Технический райдер программы

- Возможный возраст участников программы - от 18 лет.
- Стоимость участия 1 человека в образовательной программе (одноместное размещение) составляет 42 тыс. руб.
- Стоимость участия 1 человека в образовательной программе (двухместное размещение) составляет 36 тыс. руб.
- Стоимость участия 1 человека (студента образовательной организации)/(трехместное размещение) составит 22700 руб. Тариф действителен только при количестве участников от организации не менее 3-х человек. Получение удостоверения о повышении квалификации (при наличии диплома) оплачивается отдельно.
- Стоимость участия 1 человека в образовательной программе без размещения составит 22700 руб. Получение удостоверения о повышении квалификации (при наличии диплома) оплачивается отдельно.
- Оплата участия в Программе производится по договору с ООО «Центр развития бизнеса «Деловая сфера» (возможна пост оплата, по счету и акту выполненных работ). Перед началом Программы Участнику необходимо направить на адрес dsferainfo@gmail.com скан договора с печатью организации (или гарантийное письмо об оплате). Оригиналы документов необходимо привезти с собой. **Инструкция по участию в программе, включающая форму договора на оплату обучения, направляется Участнику после получения заявки.** Удостоверение о повышении квалификации, («Современный менеджмент»), будет направлено Участнику после окончания программы в течение 30 дней.
- Во время проведения мероприятия все коммуникации с участниками будут организованы через мессенджер whatsapp, просим в заявке указывать соответствующий номер телефона.

Будем рады встрече и профессиональному общению!