



СТАРТОВЫЙ ИНТЕНСИВ АКСЕЛЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ КОНКУРСА «ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-НАВИГАТОР»

21–24 ОКТЯБРЯ 2020 г.



ДЕНЬ 1 (21 октября)**МОДУЛЬ: ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА**

10:00–10:10	ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО ОРГАНИЗАТОРОВ
10:10–11:10	ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА Основные характеристики малого и среднего предпринимательства. Ключевые отличия малых и средних предпринимателей. Как зарабатывать, реализуя проекты малого и среднего бизнеса. Опыт реализации бизнес-проектов. Эксперт: Дмитрий Богданов
11:10–11:20	Перерыв
11:20–12:20	СПЕЦИФИКА РАБОТЫ В АКСЕЛЕРАТОРЕ Принципы развития малого и среднего бизнеса, отличия от работы крупной компании. Цели и задачи работы в акселераторе. Кто такой трекер. Основные инструменты команды и трекера. Основные этапы акселератора (трекшн-митинги, экватор, ДемоДень). Execution и результаты команды. Эксперт: Дмитрий Богданов
12:20–13:00	Перерыв
13:00–15:00	ТРЕНИНГ «КРЕАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА» Как мы принимаем решения в бизнесе? Почему стандартные решения сейчас не сработают? Как встроить креатив в любой бизнес-процесс? Как просто, безболезненно и быстро генерить идеи и выводить новые продукты? Пошаговки, алгоритмы и чек-листы. Креативные решения в помощь предпринимателю. Эксперт: Максим Шматов

ДЕНЬ 2 (22 октября)**МОДУЛЬ: МАРКЕТИНГ И РЫНОК**

10:00–11:30	АНАЛИЗ РЫНКА И ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДУКТА Основные показатели (метрики) рынка. Понятие целевого рынка. Как оперативно провести оценку ёмкости целевого рынка малого и среднего бизнеса в пользователях и деньгах. Customer Development. Формирование ценности продукта, проблемное и решенческое интервью, вопросы, сценарий интервью, выбор клиентского сегмента. Product Development. Проблема клиента и простота решения. Как создать ценностное предложение. Эксперт: Дмитрий Богданов
11:30–11:40	Перерыв
11:40–13:30	СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ Основные правила и ошибки в выстраивании стратегии продаж. Управление бизнес-процессами отдела продаж. Инструменты увеличения продаж. Эксперт: Константин Савкин
13:30–14:00	Перерыв
14:00–15:30	ПРОДВИЖЕНИЕ Как малым и средним предпринимателям продвигать свои проекты и взаимодействовать со СМИ. Особенности digital-продвижения малых и средних бизнес-проектов и работы с лидерами мнений. Оценка стоимости привлечения клиентов с помощью различных каналов. Эксперт: Юлия Ракова

ДЕНЬ 3 (23 октября)**МОДУЛЬ: РЕСУРСЫ ПРОЕКТА**

10:00–11:30	КАК ПРИВЛЕЧЬ ФИНАНСЫ В БИЗНЕС И НЕ ПОТЕРЯТЬ НАД НИМ КОНТРОЛЬ Финансовые инструменты принятия решений и управления денежным потоком. Эксперт: Юлия Ионова
11:30–11:40	Перерыв
11:40–13:30	УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ Ключевые вопросы формирования бизнес-плана. Прогнозирование и расчёт основных экономических показателей бизнес-проекта. Выручка и прибыль, себестоимость и цена продукта. Методы ценообразования. Оптимальное планирование экономики и финансов бизнес-проекта. Эксперт: Юлия Ионова
13:30–14:00	Перерыв
14:00–15:30	ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ БИЗНЕС-КОМАНДЫ Команда в малом и среднем бизнесе: как создать, управлять, мотивировать. Эксперт: Наталия Линькова

ДЕНЬ 4 (24 октября)**МОДУЛЬ: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ**

10:00–11:30	УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ Что даёт цифровизация малому бизнесу? Как стать гибкими, быстрыми, успешными? Гибкие методы управления проектами. Как малому бизнесу ответить на вызовы времени? Эксперт: Константин Шобанов
11:30–11:40	Перерыв
11:40–13:30	ЦИФРОВОЕ ЛИДЕРСТВО Лидер как основной фактор успеха в цифровой трансформации. Кто такой цифровой лидер? Кадровая стратегия в условиях цифровой трансформации. Эксперт: Игорь Ниесов
13:30–14:00	Перерыв
14:00–16:00	ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА Основные драйверы цифровой трансформации. Компетенции цифрового мира. Изменения бизнес-моделей и цифровая трансформация бизнес-процессов. Разработка продуктов в эпоху цифровой трансформации. Эксперт: Вадим Юдин

РАБОТА ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА

10:00–17:00	Оценка и рекомендация презентаций команд для прохождения в Акселерационную программу.
-------------	---