



СТАРТОВЫЙ ИНТЕНСИВ

АКСЕЛЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ «ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-НАВИГАТОР»

20 ФЕВРАЛЯ – 22 ФЕВРАЛЯ 2023 г.



ОРГАНИЗАТОРЫ



ЦЕНТР
регионального развития
и бизнес-технологий РСП



БИЗНЕС-ШКОЛА РСП

ДЕНЬ 1 (20 февраля)

МОДУЛЬ: ЭФФЕКТИВНЫЙ СТАРТ БИЗНЕСА

11:00–11:20	ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО ОРГАНИЗАТОРОВ
11:20–13:20	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. Эксперт: Дмитрий Богданов
	СПЕЦИФИКА РАБОТЫ В АКСЕРАТОРЕ 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
13:20–14:00	Перерыв
14:00–15:20	ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ БИЗНЕС-КОМАНДЫ Команда в малом и среднем бизнесе: как создать, управлять, мотивировать. Эксперт: Наталия Линькова
15:20–15:30	Перерыв
15:30–16:50	ЭФФЕКТИВНЫЙ СТАРТ БИЗНЕСА: ОТ ИДЕИ ДО РЕГИСТРАЦИИ БИЗНЕСА Формирование и проверка идеи на жизнеспособность, формы регистрации и виды предпринимательской деятельности, регистрация бизнеса, аспекты налогообложения. Эксперт: Мария Иншина

ДЕНЬ 2 (21 февраля)

МОДУЛЬ: МАРКЕТИНГ И РЫНОК

11:00–12:20	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
12:20–12:30	Перерыв

12:30–13:50	УПРАВЛЕНИЕ ПРОДУКТОМ LEAN-подход к управлению продуктом: улучшение продукта на основе возражений. Эксперт: Пётр Невоструев
13:50–14:30	Перерыв
14:30–15:50	ПРОДВИЖЕНИЕ: ТРЕНДЫ DIGITAL-MАРКЕТИНГА И GROWTH HACKING Как малым и средним предпринимателям продвигать свой бизнес и взаимодействовать со СМИ. Особенности digital-продвижения малого и среднего бизнеса и работы с лидерами мнений. Повышение онлайн-продаж без рекламы. Эксперт: Юлия Ракова

ДЕНЬ 3 (22 февраля)

МОДУЛЬ: РЕСУРСЫ И СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА

11:00–12:20	УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ Процесс продажи. Типичные ошибки в управлении продажами. Инструменты повышения продаж. Алгоритм общения с клиентами. Работа с возражениями. Управление лояльностью. Продажи услуг и решений малого бизнеса. Эксперт: Константин Шобанов
12:20–12:30	Перерыв
12:30–13:50	СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КОНТЕКСТЕ ИЗМЕНЕНИЙ Построение стратегии развития компании. Принятие решений в условиях изменений. Эксперт: Мария Юргелас
13:50–14:30	Перерыв
14:30–15:50	ФИНАНСОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Ключевые вопросы управления финансами. Основные экономические показатели бизнеса. Бухгалтерский и управленческий учет. Профилактика кассовых разрывов. Точка безубыточности бизнеса. Бюджетирование. Основные отчетные формы. Автоматизация учёта. Эксперт: Юлия Симбирева

ЗАВЕРШЕНИЕ СТАРТОВОГО ИНТЕНСИВА