



# СТАРТОВЫЙ ИНТЕНСИВ

## АКСЕЛЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ «ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС-НАВИГАТОР»

20 ФЕВРАЛЯ – 22 ФЕВРАЛЯ 2023 г.



ОРГАНИЗАТОРЫ



**ЦЕНТР**  
регионального развития  
и бизнес-технологий РСПП



## ДЕНЬ 1 (20 февраля)

### МОДУЛЬ: ЭФФЕКТИВНЫЙ СТАРТ БИЗНЕСА

11:00–11:20	<b>ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО ОРГАНИЗАТОРОВ</b>
11:20–13:20	<b>ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА</b> Основные характеристики малого и среднего предпринимательства. Ключевые отличия малых и средних предпринимателей. Как зарабатывать, реализуя проекты малого и среднего бизнеса. <b>Эксперт: Дмитрий Богданов</b>
	<b>СПЕЦИФИКА РАБОТЫ В АКСЕЛЕРАТОРЕ</b> 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. <b>Эксперт: Дмитрий Богданов</b>
13:20–14:00	<b>Перерыв</b>
14:00–15:20	<b>ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ БИЗНЕС-КОМАНДЫ</b> Команда в малом и среднем бизнесе: как создать, управлять, мотивировать. <b>Эксперт: Наталия Линькова</b>
15:20–15:30	<b>Перерыв</b>
15:30–16:50	<b>ЭФФЕКТИВНЫЙ СТАРТ БИЗНЕСА: ОТ ИДЕИ ДО РЕГИСТРАЦИИ БИЗНЕСА</b> Формирование и проверка идеи на жизнеспособность, формы регистрации и виды предпринимательской деятельности, регистрация бизнеса, аспекты налогообложения. <b>Эксперт: Мария Иншина</b>

## ДЕНЬ 2 (21 февраля)

### МОДУЛЬ: МАРКЕТИНГ И РЫНОК

11:00–12:20	<b>АНАЛИЗ РЫНКА И ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДУКТА</b> 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. <b>Эксперт: Дмитрий Богданов</b>
12:20–12:30	<b>Перерыв</b>

12:30–13:50	<p><b>УПРАВЛЕНИЕ ПРОДУКТОМ</b></p> <p>LEAN-подход к управлению продуктом: улучшение продукта на основе возражений.</p> <p><b>Эксперт: Пётр Невоструев</b></p>
13:50–14:30	Перерыв
14:30–15:50	<p><b>ПРОДВИЖЕНИЕ: ТРЕНДЫ DIGITAL-MАРКЕТИНГА И GROWTH HACKING</b></p> <p>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.</p> <p><b>Эксперт: Юлия Ракова</b></p>

### ДЕНЬ 3 (22 февраля)

#### МОДУЛЬ: РЕСУРСЫ И СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА

11:00–12:20	<p><b>УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ</b></p> <p>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.</p> <p><b>Эксперт: Константин Шобанов</b></p>
12:20–12:30	Перерыв
12:30–13:50	<p><b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В КОНТЕКСТЕ ИЗМЕНЕНИЙ</b></p> <p>Построение стратегии развития компании. Принятие решений в условиях изменений.</p> <p><b>Эксперт: Мария Юргелас</b></p>
13:50–14:30	Перерыв
14:30–15:50	<p><b>ФИНАНСОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</b></p> <p>Ключевые вопросы управления финансами. Основные экономические показатели бизнеса. Бухгалтерский и управленческий учет. Профилактика кассовых разрывов. Точка безубыточности бизнеса. Бюджетирование. Основные отчетные формы. Автоматизация учёта.</p> <p><b>Эксперт: Юлия Симбирева</b></p>

#### ЗАВЕРШЕНИЕ СТАРТОВОГО ИНТЕНСИВА