

РАЗРАБОТКА ГИПОТЕЗ И ИДЕЙ (MVP)
ОБОСНОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ СТАРТАПА
ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЕ
ПЕРЕГОВОРОВ С ИНВЕСТОРОМ



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ И ОБОРУДОВАНИЮ

Для офлайн-мероприятий:

Учебные аудитории для проведения тренингов должны обеспечить использование и демонстрацию тематических иллюстраций, соответствующих программе тренингов, для чего необходимы:

- ПЭВМ с доступом в интернет (операционная система Windows/Mac OS, программы Microsoft Office (Excel, Power Point) либо онлайн-аналоги;
- мультимедийный проектор с дистанционным управлением.

Учебные аудитории должны позволять организацию групповой работы для не менее 60 студентов и обеспечить группы необходимыми артефактами: столы, флипчарты, канцелярия.

Для онлайн-мероприятий:

Для организации тренинга понадобится программа для организации видеоконференций, позволяющая подключать более 60 участников одновременно.

Программа должна иметь возможность распределения участников по комнатам для организации эффективной групповой работы, а также давать возможность участникам демонстрировать экран для презентации результатов и участвовать в дискуссиях.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Студенты узнают:

- что такое методы исследования, и какие они бывают;
- особенности и принципы использования количественных и качественных методов исследования;
- что такое Customer Development;
- принципы работы моделей Business Model Canvas и Lean Model Canvas;
- бизнес — модели и модели зарабатывания денег;
- что такое MVP.

Студенты научатся:

- выбирать метод исследования, соответствующий поставленным задачам;
- проводить количественные и качественные исследования;
- составлять опросный инструментарий или гайд проблемного интервью;
- проводить интервью с потенциальными потребителями;
- формировать ценностное предложение по шаблону Value Proposition Canvas;
- строить Canvas бизнес-модели в соответствии с подходом А. Остервальдера и И. Пинье;
- строить Lean Canvas Model;
- создавать презентацию, содержащую все необходимые элементы для проведения успешных переговоров с инвестором;
- осуществлять презентацию MVP в формате питчинга.

Финальный результат тренинга: презентация MVP проекта.

ПЛАН ТРЕНИНГА


Раздел тренинга	Описание	Тайминг
Теоретический блок + 5 минут на вопросы	<p>Тема 1. Методы исследования</p> <p>Количественные исследования: алгоритм составления опросного инструментария.</p> <p>Качественные исследования: проблемные интервью (здесь же можно использовать карту эмпатии), фокус-группы, экспертные интервью.</p> <p>Карта эмпатии как элемент описания целевой аудитории. Шаблон карты</p> <p>Дополнительно: Рекомендации по составлению опроса, проведению фокус-группы и гайдов для интервью.</p> <p>Тема 2. Customer development</p> <p>Особенности проведения Customer development и получения инсайтов от потенциальных покупателей.</p> <p>Тема 3. Ценностное предложение</p> <p>На основе проведенных исследований презентуем результаты и формируем ценностное предложение (value proposition canvas).</p>	35 минут
Групповая работа	<ul style="list-style-type: none"> ● Разработка инструментария для проведения количественного или качественного исследования. Цель — проверка поставленных гипотез. ● Проведение 1–2 интервью с представителями целевой аудитории / анализ данных опроса. ● Заполнение value proposition canvas по результатам проведенных исследований. 	90 минут 40 + 30 + 20 минут (разработка инструментария интервью + обработка результатов)

	<p>NOTE! Для выполнения данного практического задания в группах рекомендуется заранее договориться с респондентами о готовности дать интервью / пройти опрос в указанные временные рамки</p>	
Теоретическая часть + 5 минут на вопросы	<p>Тема 1. Бизнес-модели</p> <p>Business Model Canvas Принципы работы модели, разбор примеров (Uber, Netflix). Дополнительные материалы по теме</p> <p>Lean Model Canvas Шаблон и дополнительные материалы по теме</p> <p>Тема 2. Бизнес-модели: по типу клиента:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● B2B; ● B2C; ● B2G; ● B2B2C. <p>Тема 3. Модели зарабатывания денег</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Аренда; ● Подписка; ● Freemium; ● SaaS; ● PaaS; ● Краудфандинг 	35 минут
Практическая часть: работа в командах	Разработка Business Model Canvas по модели Пинье и Остервальдера или Lean Model Canvas (на выбор).	40 минут

ПЛАН ТРЕНИНГА

	<ul style="list-style-type: none">● Сегменты покупателей, целевая аудитория.● Ценностное предложение.● Каналы, через которые планируется работать с потребителями.● Взаимоотношения с клиентами.● Взаимодействия с партнерами.● Источники заработка.● Структура издержек.● Ключевые ресурсы. <p>Обратная связь от ведущего тренинга / фасилитаторов / кураторов</p>	
Теоретическая часть + 10 минут на вопросы	<ul style="list-style-type: none">● Подготовка грамотной презентации.● Успешные техники питчинга проекта	30 минут
Подготовка презентации MVP разработанной идеи проекта	Требования к презентации: <ul style="list-style-type: none">● идея продукта;● проблема, решаемая продуктом;● решение проблемы;● уникальность ценностного предложения;● целевая аудитория / сегменты потребителей;● проверенные гипотезы;● потоки выручки;● ключевые метрики;● каналы	40 минут
Презентация MVP участников в технике питчинга	Дополнительно к презентации — ответы на вопросы «инвесторов», обратная связь по выступлению	90 минут

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КАЖДОГО ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ИТОГАМ ТРЕНИНГА



Чек-лист (оценка 0/1):

- Принято участие в подготовке и проведении исследования.
- Принято участие в подготовке презентации и выступлении.

Оценка презентации:

- идея продукта;
- проблема, решаемая продуктом;
- решение проблемы;
- уникальность ценностного предложения;
- целевая аудитория / сегменты потребителей;
- проверенные гипотезы;
- потоки выручки;
- ключевые метрики;
- каналы.

Каждый из пунктов оценивается по шкале от 0 до 2, где:

- 0 — отсутствует в презентации;
- 1 — присутствует в презентации, но описание недостаточно обосновано и аргументировано;
- 2 — присутствует в презентации, уровень аргументации и обоснованности высокий.

ГОД ИЗДАНИЯ: 2022

ФРФШ: [HTTPS://GO2PHYSTECH.RU](https://go2phystech.ru)

НЕЙРОНЕТ: [HTTPS://EDUNEURO.TECH](https://eduneuro.tech)
