

Автономная некоммерческая организация
«Центр развития предпринимательства+»
(АНО «ЦРП»)

Утверждаю
Исполнительный директор
АНО «ЦРП»



В.А. Алексеев

“ 05 ” марта 2021 г.

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
дополнительного образования детей и взрослых
“Инструменты комплексного развития бизнеса за год”

Москва

Параметры программы программы дополнительного образования детей и взрослых “Инструменты комплексного развития бизнеса за год”

Срок обучения - 1 календарный год, объем программы - 208144 часов.

Форма обучения - очно-заочная.

Итоговая аттестация - не предусмотрена.

Документ об обучении - сертификат, выдается всем, освоившим программу.

Учебная программа разработана и реализуется в соответствии с положениями Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ “Об образовании в Российской Федерации”, других федеральных законов и действующих нормативных правовых документов.

Введение

Цель программы - получение слушателями практических инструментов развития бизнес-проекта: от выбора ниши до масштабирования бизнеса. Развитие умений и навыков по управлению компанией.

Целевая аудитория, на которую ориентирована программа - граждане, заинтересованные в создании или развитии бизнеса.

Задачи программы:

1. Популяризация предпринимательской деятельности среди населения РФ и формирование предпринимательской среды.
2. Актуализация, пополнение и систематизация знаний слушателей в области предпринимательской деятельности.
3. Ознакомление слушателей с теоретическими и практическими навыками развития и постоянного поддержания бизнеса.
4. Формирование системы знаний и умений в руководстве и увеличении эффективности компании.
5. Создание эффективной финансовой модели для бизнеса.
6. Формирование навыка привлечения финансов в бизнес.

Аудиторные часы предусматривают лекционные, практические занятия, которые реализуются посредством проведения как групповых, так и индивидуальных форм работы. На лекциях, построенных в форме проблемного изложения, раскрываются

основные теоретические положения курса. Практические занятия нацелены на закрепление теоретических знаний по разработке и защите бизнес-моделей.

Принципы реализации программы:

1. *Открытость системы* - участником проекта может стать любой действующий предприниматель, считающий необходимым получение новых знаний, умений и навыков для дальнейшего развития и актуализации своего бизнеса.
2. *Развитие движения по принципу «step-by-step» (след в след)*. Во-первых, этот принцип определяет то, каким образом необходимо прорабатывать каждую новую идею и выстраивать из нее последовательность действия для применения в бизнесе. Во-вторых, движущей силой является инициативная группа. Это значит, что по мере прохождения обучения каждая идея корректируется и трансформируется в реальный план действий, а также, возможно, приобретает соратников для реализации, риски при этом сводятся к минимуму.
3. *Ориентация на желания и потребности* – одним из самых трудных решений для предпринимателей является осознание необходимости изменений и трансформации действующего бизнеса. Умение грамотно определить сферу и степень необходимых изменений для получения наиболее эффективного результата.
4. *Разбор новых HADI-циклов*, гипотез, инструментов, протестированных самими участниками за неделю. В связи с проведенными исследованиями обучение построено таким образом, чтобы участники работали, применяли полученные знания и тестировали гипотезы сразу на занятиях в зале.
5. *Принципы формирования контента курса*. Бизнес-гипотезы участников проходят через 4 принципа: подтвержденность/универсальность/устойчивость/влияние на результат. Принципы важны потому, что обеспечивают условия для максимально качественного результата.

Учебный план программы дополнительного образования детей и взрослых “Инструменты комплексного развития бизнеса за год”

№	Наименование разделов	Всего часов	в том числе		
			лекции	практические занятия	самостоятельная работа
1	Рыночная ниша и сегмент рынка	16	4	4	8
2	Прототип продукта	16	4	4	8
3	Воронка продаж	16	4	4	8
4	Анализ конкурентов	16	4	4	8
5	Выбор ниши	16	4	4	8
6	Инвестиции	16	4	4	8
7	Работа с клиентами	16	4	4	8
8	Продажи	16	4	4	8
9	Найм персонала и командообразование	16	-	-	16
10	Стратегия компании	16	-	-	16
11	Финансовый учет	16	-	-	16
12	Технология SCRUM в управлении проектом	16	-	-	16
13	Блог и бизнес	16	-	-	16
ИТОГО		208	32	32	144

Занятия по темам с 1 по 8 учебного плана осуществляются с 1 по 3 месяц образовательной программы, темы с 9 по 13 изучаются слушателями самостоятельно с 4 по 12 месяц образовательной программы.

Учебная программа

Тема 1. Рыночная ниша и сегмент рынка

Основные циклы и методика HADI-циклов на практике

Как HADI-циклы работают в бизнесе/жизни

Постановка гипотез

Виды, этапы и принципы исследования рынка

Методы оценки спроса и его расширения

Методы изучения конкурентов

Способы анализа трендов и перспектив

Тема 2. Прототип продукта

Формирование MVP (простейшего прототипа продукта, которым тестируют спрос до полномасштабной разработки)

Требования к MVP

Тема 3. Воронка продаж

Основные этапы, стратегия запуска и организация воронки продаж

Воронка продаж и технологии

Автоматизация воронки продаж

Тема 4. Анализ конкурентов

Анализ потенциальных возможностей конкурентов

Ключевые шаги и ошибки при анализе конкурентов

Карта конкурента

Тема 5. Выбор ниши

Аудит текущего положения

Анализ рынка

Определение трендовых ниш

Тема 6. Инвестиции

Основные этапы и особенности привлечения инвестиций

Выстраивание стратегии привлечения инвестиций

Критерии и методы оценки инвестиционных проектов

Оценка эффективности проекта

Определение каналов для поиска инвесторов

Разбор основных ошибок во взаимодействии с инвестором

Юридические и финансовые аспекты при работе с инвесторами

Тема 7. Работа с клиентами

Управление клиентами

Индекс лояльности

Удержание клиентов

Тема 8. Продажи

Изучение стратегий маркетинга и продаж

Виды и особенности стратегии

Маркетинговые стратегии на разных стадиях жизненного цикла

Изучение ключевых метрики Unit-экономики: AVP, APC, CR1, CR2, UA, COGS, 1sCOGS, CPAcq, FIX

Тема 9. Найм персонала и командообразование

Организационная структура (понятие и виды)

Виды мотивации сотрудников

Правила системы отбора персонала

Структура вакансии и каналы поиска персонала

Введение в должность и процесс адаптации

Стратегия создания эффективной команды

Оценка эффективности работы персонала

Тема 10. Стратегия компании

10 шагов составления стратегии

Определение целей на год и их оцифровка

Анализ рынка и клиентов

Стратегическая карта

Внедрение и контроль стратегии

Тема 11. Финансовый учет

Виды управленческой отчетности

Отчет о движении денежных средств

Отчет о прибыли и убытках

Балансовый отчет

Правила ведения отчетности в компании

Тема 12. Технология SCRUM в управлении проектом

Основные принципы Scrum

Модель организации труда проектных групп Scrum

Scrum мастер и его задачи

Тема 13. Блог и бизнес

Как выбрать тематику блога

Аватар клиента

Контент и наполнение блога

Сторителлинг