

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

Утверждаю
Исполнительный директор
АНО «ЦРП»

_____ В.А. Алексеев

«15» декабря 2021 г.

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ**

«Скорость: практический курс по запуску прибыльного бизнеса»

Вид программы: профессиональное образование детей и взрослых

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий

Срок обучения: 112 академических часов

Москва 2021

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Сегодня важным и весомым фактором в процессе реализации предпринимательской деятельности является дополнительное бизнес обучение. И это действительно так, ведь для того чтобы успешно продолжать свой бизнес, вам необходимо постоянно пополнять свои знания и расширять возможности их применения на практике на высоком уровне.

Может быть и верно, что предпринимателем необходимо родиться, имея в виду наличие определенных природных задатков. Однако большая история зарубежного предпринимательства, прежде всего американского, свидетельствует, что даже самые талантливые бизнесмены терпели неудачи из-за того, что пренебрегали правилами постоянного обучения и **саморазвития личности**.

В новых экономических условиях инновационные процессы России требуют изменения мировоззрения и менталитета россиян и, в частности, формирования у каждого понимания предпринимательства как основной характеристики личности и как вида деятельности.

Работа в условиях рыночной экономики выдвигает перед гражданами Российской Федерации, стремящимися к предпринимательской деятельности, требование высокой компетентности в осуществлении бизнеса.

Основной задачей Российской Федерации является построение инновационной экономики, что невозможно без формирования ее основы - сообщества молодых, инициативных, инновационно мыслящих предпринимателей. Знания в сфере предпринимательства стали не только востребованными, но и поддерживаются государством в рамках национальных проектов.

Новизна данной программы заключается в том, что программа предусматривает обучение как для начинающих, так и действующих предпринимателей, и по результатам изучения курса каждый выпускник сможет на основе полученных знаний найти рабочую бизнес-модель.

Программой предусматривается изучение теоретических и практических основ предпринимательства.

Программа «Скорость: практический курс по запуску прибыльного бизнеса» (далее - Программа) разрабатывается и утверждается Учебным Центром АНО "ЦРП" самостоятельно, но 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; учитывая методические рекомендации по реализации дополнительных профессиональных программ.

Цель программы – формирование у слушателей теоретических знаний и практических умений в области развития, расширения и увеличения эффективности собственного бизнеса. Развитие умений и навыков грамотного руководства предприятием (организацией).

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 предприятия (организации).
5. Создание механизмов, позволяющих преодолевать высокие издержки выхода на рынок и поиск рабочей бизнес-модели.
6. Профильное обучение, приобретение навыков ведения бизнеса.
7. Создание эффективной финансовой модели для бизнеса.
8. Навыки привлечения финансов в бизнес.

Особенности образовательной программы и форм учебной работы слушателей

Перед обучением определяется уровень знаний и образовательная потребность каждого слушателя, после чего он распределяется в одну из групп:

1. начинающие предприниматели,
2. действующие предприниматели.

Образовательные модули каждой группы учитывают уровень знаний слушателей и ориентированы на формирование практических навыков в области предпринимательства.

Программа рассчитана на 112 часов, которые обеспечиваются с применением дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы построена:

- из формирования и тестирования новых гипотез от участников;
- на визуальной оцифровке бизнес-проектов;
- в создании карты результатов;
- на работе с готовыми шаблонами и чек-листами;
- на работе по методу HADI-циклов; построению и тестированию гипотез, инструментов, протестированных самими участниками за неделю.

Аудиторные часы предусматривают лекционные, практические занятия, которые реализуются посредством проведения различных 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.

Формы и методы работы: реализация содержания курса осуществляется посредством лекционных занятий, практических работ в различных формах обучения.

Команда образовательного курса:

Руководитель проекта - обеспечение эффективного взаимодействия со смежными отделами и предоставление информации для коммуникации с обучающимися.

Продюсер курса - выполнение задач по ДГ проекта в срок и с соблюдением критериев качества.

Продюсер online мероприятий - проведенное online мероприятий с запланированным количеством участников и NPS.

Администратор проекта - поддержание функционирования курса из потока в поток, взаимодействие с участниками, выполнение задач от проектного менеджера в срок и качественно.

Контроль и оценка полученных знаний и навыков предполагает:

Текущий контроль: отчет после каждого практического задания по заданной форме, сдается обучающимся на LMS-платформе ToolBox. Принимается проверяющим. Итогом оценки является статус: работа принята/работа не принята. В случае, если работа не принята, отправляется на доработку обучающемуся с разъяснением доработок.

Критерии оценки:

Оценка	Критерии оценивания
Работа принята	Проведен глубокий анализ по заданию Предложенные решения качественно аргументированы, рассмотрены их достоинства и недостатки, Проработаны способы и инструменты внедрения предложенных решений Просчитан эффект предлагаемых решений Работа оформлена в соответствии со всеми установленными критериями, в том числе: соблюдена установленная в шаблоне структура, к работе открыт доступ проверяющему, в работе заполнены все поля и разделы и т.п.
Работа не принята	Анализ ситуации проведен поверхностно Не выявлены основные проблемные зоны рассматриваемой компании Сделанные выводы не обоснованы Предложенные решения оторваны от специфики деятельности компании Работа выполнена не в полном объеме

Рубежный контроль: оценка достижений участников в Traction Map (накопительная система достижений участников). В основе – балльно-рейтинговая система обучающихся, где отображается статус выполнения заданий, выручка за период, посещаемость, групповая работа.

Итоговый контроль: проверка выполнения всех текущих и рубежных контролей.

Обучение по данной программе дает возможность:

1. Повышение уровня знаний, умений и навыков предпринимательской деятельности.
2. Сформированность мотивов участия в предпринимательской деятельности.
3. Через грамотную реализацию потенциала действующего бизнеса планируется увеличение качества предпринимателей, работающих на территории РФ.
4. Активное использование теоретических знаний и умений в практическом применении.
5. Получение воспроизводимой, рентабельной, масштабируемой бизнес-модели ведения бизнеса.

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 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.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

«Скорость: практический курс по запуску прибыльного бизнеса»

Цель программы - создать комфортные условия для быстрого применения знаний на практике, конвертации бизнес-идей в деньги, в удобной и легкой форме в команде с другими предпринимателями.

Цель курса для участников - найти воспроизводимую, рентабельную, масштабируемую бизнес-модель.

Категория слушателей: начинающие и действующие предприниматели.

Форма обучения: очно-заочная.

Срок обучения: 112 академических часов.

Учебный план

№ п/п	Название занятия и его цель	Распределение учебного времени			
		Всего часов	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная
СОТКА					
1	Выбор первого продукта/услуги	8	-	-	8
2	Подготовка к продаже	8	-	-	8
3	Прототип продукта	8	-	-	8
4	Работа с клиентами	8	-	-	8
5	От первого продукта к бизнесу	8	-	-	8
СКОРОСТЬ					
6	Рыночная ниша и сегмент рынка	12	2	6	4
7	Оцифровка бизнес-процессов	12	2	6	4
8	Маркетинг и продажи	12	2	6	4
9	Финансы и инвестиции	12	2	6	4
10	Точки роста для бизнеса	12	2	6	4
11	Масштабирование бизнеса. Команда	12	2	6	4
	ВСЕГО:	112	12	36	64

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Название занятия и его цель.
1	Выбор первого продукта/услуги
	Критерии выбора продукта. Изучение спроса. Постановка целей. Проведение интервью. Анализ конкурентов.
2	Подготовка к продаже
	Подготовка к коммуникации с клиентом. Создание работающего торгового предложения. Тестирование торгового предложения. Поводы для коммуникации. Как искать клиентов?
3	Прототип продукта
	Минимально возможный продукт. Тестирование продукта. Внесение корректировок. Поиск исполнителей, партнеров,
4	Работа с клиентами
	Эффективная коммуникация с клиентом. Этапы развития отношений с клиентом. Путь клиента.
5	От первого продукта к бизнесу
	Формирование команды. Привлечение людей в команду. Мотивация и стимулирование. Оптимизация затрат. Способы увеличения выручки. Стратегия развития проекта. Этапы создания бизнес-проекта.
6	Рыночная ниша и сегмент рынка
	<p>Основные циклы и методика использования HADI-циклов на практике. Как HADI-циклы работают в бизнесе/ жизни. Как ставить гипотезы.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Исследование рынка: виды, этапы, методы; ● Анализ конкурентов: виды, этапы, методы; ● Формирование MVP (простейшего прототипа продукта, которым тестируют спрос до полномасштабной разработки); ● Первые продажи; ● Воронка продаж. Построение и анализ эффективности воронки продаж.
	<p>Практическое занятие "Рыночная ниша и сегмент рынка":</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Сформировать HADI-гипотезы на неделю; ● Провести анализ рынка по критериям; ● Провести анализ конкурентов по методике; ● Создать MVP и создать 3 оффера;

	<ul style="list-style-type: none"> ● Сделать минимум 10 продаж; ● Проанализировать данные воронки продаж; ● Акцептовать нишу и рынок.
	<p>Самостоятельная работа:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Составь максимально возможный список ниш, которые могут заинтересовать. ● Сократить список до одной ниши, которая будет взята в работу; ● Сделай анализ по критериям из чек-листы.
	<p>Результат первой недели:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Выбрана / акцептована ниша; ● Создан MVP / продукт сравнен с конкурентами; ● Сделаны первые 10 продаж; ● Определены 3 основных канала трафика на основе анализа конкурентов; ● Составлен идеальный оффер на основе анализа конкурентов и совершенных продаж; ● Привлечены инвестиции на тестирования.
7	<p>Оцифровка бизнеса и бизнес-процессов</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Формирование бизнес-метрик и внедрение Unit-экономики. ● Способы привлечения первых инвестиций на тестирование на развитие. Основные шаги и этапы. Методы поиска инвестиций и работа с шаблонами; ● Методы для анализа трафика конкурентов. Изучение основных сервисов и механик работы; ● Основные источники для тестирования каналов трафика; ● Основные шаги и методы запуска первых продаж; ● Анализ и интерпритация полученных данных для дальнейшего принятия бизнес-решений. ● Принципы метода, метрики и термины, способы расчета, изучения таблиц для расчета Unit-экономики. <p>Практическое занятие</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Составить список HADI- гипотез по увеличению трафика; ● Привлечь инвестиции на тест каналов трафика; ● Сделать анализ конкурентов; ● Выбрать каналы трафика конкурентов для теста; ● Определить целевую аудиторию. Оффер для каждой Целевой аудитории; ● Нанять подрядчика для работы с трафиком по выбранным каналам на описанную ЦА; ● Посчитать Unit-экономитку по каналам; ● Выбрать наиболее эффективный канал. <p>Самостоятельная работа</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Работа с базой гипотез "Библиотека гипотез" на платформе Toolbox; ● Сделать 10 первых продаж; ● Исследование конкурентов и их продукта; Предложи гипотезы, как улучшить итоговое значение unit-экономики; ● Заполни вкладку с unit-экономикой на платформе. <p>Результаты второй недели:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Определен наиболее эффективный канал трафика; ● Увеличили продажи x2 за счет масштабирования канала трафика;

	<ul style="list-style-type: none"> ● Рассчитана unit-экономика. Знаем, сколько стоит клиент и сколько продаж необходимо совершить, чтобы заработать 1 000 000 рублей; ● Найдена точка безубыточности; ● Найдены необходимые подрядчики и сотрудники; ● Привлечены инвестиции на тест трафика.
8	Маркетинг и продажи <ul style="list-style-type: none"> ● Изучение ключевых метрики Unit-экономики: AVP, APC, CR1, CR2, UA, COGS, 1sCOGS, CPAcq, FIX; ● Методы, способы измерения и методы управления основными метриками Unit-экономики; ● Основные механизмы оптимизации затрат; ● Продуктовая воронка. Создание продуктовой матрицы. Основные этапы, стратегия запуска и организация воронки продаж. Воронка продаж и технологии. Знакомство с лучшими практиками по построению эффективной воронки; Автоматизация воронки продаж. ● Методы управления и взаимодействия клиентами/ клиентской базой. Анализ существующих методов управления клиентской базой. Определение жизненного цикла клиента. Разработка стратегии клиентского сервиса; Определение индекса лояльности (NPS) и методы расчета; Программы удержания клиентов. ● Методы и сервисы автоматизации процессов;
	Практическое занятие: <ul style="list-style-type: none"> ● Формирование и закрепление метрик unit-экономики; ● Создание продуктовой воронки; ● Автоматизация процессов ● Сбор, расчет NPS по продукту ● Создать систему удержания клиентов
	Самостоятельная работа: <ul style="list-style-type: none"> ● Составление 20 ценностей продукта с более высоким чеком. ● Продумай свою новую воронку продаж с лид-магнитом и трипаером. ● Заполни Toolbox новыми данными.
	Результаты третьей недели: Увеличенные продажи за счет роста конверсий Улучшенная unit-экономика
	Финансы и инвестиции
9	<ul style="list-style-type: none"> ● Основные этапы и особенности привлечение инвестиций. Выстраивание стратегии привлечения инвестиций; ● Критерии и методы оценки инвестиционных проектов. Оценка эффективности проекта; ● Финансовая модель (методы определения доли инвестора, определение суммы инвестиций, оценка стоимости компании); ● Стадии развития проекта и привлечении инвестиций; ● Определение Каналов для поиска инвесторов (10 зон поиска). Основные шаги и механики по работе для каждого канала. Разбор основных ошибок во взаимодействии с инвестором. Организация отношений с инвестором; ● Пакет документов для встречи с инвесторами. Юридические и финансовые аспекты при работе с инвесторами; ● Основные документ и законодательная база при сделке с инвестором. ● Отчетность перед инвестором.
	Практическое занятие:

	<ul style="list-style-type: none"> ● Оценка своего проекта по стадиям; ● Прописать портрет инвестора; ● Составить список потенциальных инвесторов; ● Подготовить документы ко встрече; ● Подготовка документов к сделке.
	<p>Самостоятельная работа</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Составить NAD1-гипотезы по привлечению инвестиций; ● Определить объем инвестиций; ● Провести встречи с потенциальными инвесторами;
	<p>Результаты четвертой недели:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Собраны необходимые документы для общения с инвесторами; ● Просчитана финансовая модель; ● Назначены и проведены встречи с инвесторами; ● Привлечены деньги на развитие бизнеса.
10	<p>Точки роста для бизнеса</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ● Определение сильнейших показателей в бизнесе; ● 8 точек роста бизнеса (CR2, Сегмент рынка и ТОС, выбор налогообложения, Масштабирование, Усиление каналов продаж ; ● Определение точек роста; ● Сегментирование и нишевание; ● Масштабирование; ● Индивидуальные разборы
	<p>Практическое занятие:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Сформировать 5 более ЦА; ● Составить 3 портрета платежеспособной ЦА; ● Составить продающий оффер для каждой ЦА; ● Поиск "Узкого горлышка" по Теории ограниченных систем Элияху Голдрата; ● Составить структуру итоговой презентации своего проекта
	<p>Самостоятельная работа</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Составить план развития точек роста ● Составить гипотезы по точкам роста ● Выбрать систему налогообложения ● Подготовка презентации к итоговой защите и Демо Дей
	<p>Результаты пятой недели:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Найдена точка роста ● Выявлена проблема "узкое горлышко" ● Получены рекомендации по дальнейшему развитию ● Подготовлен шаблон презентации для Demo Day
11	<p>Масштабирование бизнеса. Команда</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ● MVT (Необходимые компетенции в команде, поиск и найм сотрудников, мотивация) ● Стратегия работы с сотрудниками и создание эффективной команды; ● Каналы поиска и привлечения персонала; ● Отбор и система адаптации персонала на предприятии, построение структуры управления персоналом; ● Мотивация персонала: материальная и нематериальная; методы контроля и стимулирования; ● Оценка эффективности работы персонала; ● Модели оплаты и их прямое влияние на эффективность работы подчиненного; ● Мотивационный питч;

	<ul style="list-style-type: none"> ● Разбор юридических аспектов
	<p>Практическое занятие «Масштабирование бизнеса. Команда»:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Создать стратегию найма сотрудников; ● Сформировать портрет и ДО сотрудника, определить компетенции; ● Найти нужного сотрудника; ● Сформировать структуру питч сессии
	<p>Самостоятельная работа</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Упаковка проекта; ● Подготовка к итоговой презентации и Демо Дей; ● Найм сотрудников.
	<p>Результаты шестой недели:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Навык подбора и формирование команды ● Рассчитана рентабельность сотрудников ● Упакован проект и понимание как рассказать о проекте за 3 минуты

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Пер.с англ.- М.: Альпина Паблишер, 2017. — 286 с.— ISBN 978-5-9614-2345-7 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
2. Бланк С., Дорф Б., Стартап. Настольная книга основателя – Пер.с англ. - М: Альпина Паблишер, 2017 — 616 с. — ISBN 978-5-9614-2809-4 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
3. Бланк С., Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов - М: Альпина Паблишер, 2017 — 368 с. — ISBN 978-5-9614-3445-3 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
4. Гасман О., Франкенбергер К., Шик М., Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов - М: Альпина Паблишер, 2016 — 432 с. — ISBN 978-5-9614-4314-1 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
5. Гиротра К.,Нетесин С., Оптимальная бизнес-модель. Четыре инструмента управления рисками - М: Альпина Паблишер, 2017 — 216 с. — ISBN 978-5-9614-3469-9 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
6. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016 — 453 с. — ISBN 978-5-9614-4336-3 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>

5. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА

- Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
- Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209 "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
- Указ Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 г. N 797 "О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности"
- Федеральный закон от 22 июля 2008 года № 159 "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"
- Постановление Правительства РФ от 22 июля 2008 г. N 556 О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства
- Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294 "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"
- Инициативы Правительства Российской Федерации, направленные на поддержку малого предпринимательства
- Приказ Минэкономразвития России от 30 января 2009 года № 31 "О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства"
- Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2009 г. N 98 Об утверждении Правил осуществления контроля за применением платы за технологическое присоединение и (или) стандартизированных тарифных ставок, определяющих величину этой платы
- Указ Мэра Москвы 10 февраля 2009 г. N 8-УМ Об организации регионального государственного контроля (надзора) в городе Москве в 2009 году
- Модельный проект закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в субъекте Российской Федерации»
- Приказ Генерального прокурора Российской Федерации «О реализации Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ДИДАКТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

При изучении данной программы рекомендуется использовать:

- учебно-наглядные пособия (аудиовизуальные средства, таблицы, схемы, методики),
- раздаточный материал: бланки методик, схемы обследования, проблемные и практические ситуации.

Дистанционная поддержка дисциплины:

LMS-система ToolBox

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Проектор, видеоаппаратура, доступ к интернет - ресурсам.