

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

Утверждаю
Исполнительный директор
АНО «ЦРП»

 В.А. Алексеев
“ 01 ” декабря 2020 г.

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
дополнительного образования детей и взрослых
“Новое масштабирование”

Москва

Параметры программы программы дополнительного образования детей и взрослых “Новое масштабирование”

Срок обучения - 1 месяц, объем программы - 128 часа.

Форма обучения - очно-заочная.

Итоговая аттестация - не предусмотрена.

Документ об образовании - 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 обучаемыми практических инструментов масштабирования бизнес-проекта. Развитие умений и навыков по управлению компанией.

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

Задачи программы:

1. Актуализация, пополнение и систематизация знаний слушателей в области предпринимательской деятельности.
2. Ознакомление слушателей с практическими навыками развития и постоянного поддержания бизнеса.
3. Формирование системы знаний и умений в руководстве и увеличении эффективности компании.
4. Создание эффективной финансовой модели для бизнеса.

Аудиторные часы предусматривают практические занятия, которые реализуются посредством проведения групповых форм работы с использованием средств видеосвязи. Практические занятия нацелены на закрепление теоретических знаний по масштабированию бизнес-проекта.

Учебный план программы дополнительного образования детей и
взрослых “Новое масштабирование”

№	Наименование разделов	Всего часов	в том числе	
			практические занятия	самостоятельная работа
1	Разбор метрики <u>User Acquisition</u>	16	1	15
2	Разбор метрики AvP	16	1	15
3	Разбор метрики COGS (1sCOGS)	16	1	15
4	Разбор метрики APC	16	1	15
5	Разбор метрики CR1	16	1	15
6	Разбор метрики CR2	16	1	15
7	Разбор метрики CPA	16	1	15
8	Разбор метрики FIX	16	1	15
ИТОГО		128	8	120

Учебная программа

Тема 1. Разбор метрики User Acquisition

Понятие метрики User Acquisition (число привлеченных клиентов). Методика расчета. Аналитические инструменты. Применение метрики в управлении бизнес-проектом. Разбор кейсов.

Тема 2. Разбор метрики AvP

Понятие метрики Average Price (средний чек). Методика расчета. Аналитические инструменты учета. Применение метрики в управлении бизнес-проектом. Разбор кейсов.

Тема 3. Разбор метрики COGS (1sCOGS)

Понятие метрики Cost of Good Sold (себестоимость продажи) и First sale COGS (дополнительные расходы на первую продажу). Методика расчета. Инструменты аналитики метрики. Применение метрики в управлении бизнес-проектом. Разбор кейсов.

Тема 4. Разбор метрики APC

Понятие метрики Average Payment Count (повторные покупки). Методика расчета метрики. Аналитические инструменты. Применение метрики в управлении бизнес-проектом. Разбор кейсов.

Тема 5. Разбор метрики CR1

Понятие метрики CR1 (конверсия в 1 покупку). Методика расчета метрики. Аналитические инструменты. Применение метрики в управлении бизнес-проектом. Разбор кейсов.

Тема 6. Разбор метрики CR2

Понятие метрики CR2 (конверсия во 2 покупку). Методика расчета метрики. Аналитические инструменты. Применение метрики в управлении бизнес-проектом. Разбор кейсов.

Тема 7. Разбор метрики CPA

Понятие метрики Cost Per Acquisition (стоимость привлечения пользователя). Расчета метрики. Аналитические инструменты учета. Применение метрики в управлении бизнес-проектом. Разбор кейсов.

Тема 8. Разбор метрики FIX

Понятие метрики FIX (постоянные издержки бизнеса). Методика расчета метрики. Инструменты аналитики. Применение метрики в управлении бизнес-проектом. Разбор кейсов.