

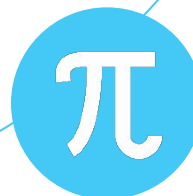


САМАРСКИЙ
ПОЛИТЕХ
Открытый университет

**Рекомендации школьникам,
педагогам и родителям по
подготовке проектов для программы
≈
«Венчурный акселератор»**

**сайт программы:
www.1va.vc/samara**

τ



χ

Программа «Венчурный акселератор» - это социальный проект, который позволит раскрыть потенциал предприимчивых подростков и помочь им задуматься о возможностях создать свой проект, развития компетенций в направлении ИТ-предпринимательства и не только в нем.

Программа состоит из 3 блоков:

- Очное открывающее мероприятие с лекциями предпринимателей и посещения лабораторий в Самарском государственном техническом университете;
- Онлайн программы, с курсом для подготовки проектов и возможностью получения консультаций как в онлайн, так и в очном формате в университете и экспертами на платформе онлайн курса;
- Демо дня на котором будут выступать прошедшие курс участники и отобранные для финала.

Онлайн курс направлен на активных молодых людей, которые хотят создать свой технологичный бизнес, как это уже сделали Марк Цукерберг, Павел Дуров.

За 36 дней прохождения онлайн курса вы придумаете идею для бизнеса, научитесь азам технологического предпринимательства, сделаете свой ИТ-продукт (сайт, мобильное приложение и т.д.) и привлечете первых клиентов.

(36 дней время данное участникам для прохождения, но сроки обучения и подготовки проекта зависят от вас)

Для кого?

Дальнейшая информация
представленная на слайдах является
разделами онлайн курса и дана для
понимания этапов работы над
проектами.

Какие проекты мы ждем в программе?



Основное направление - это проекты в сфере информационных технологий, но мы не ограничиваем вас.

Оглянитесь вокруг: информационные технологии окружают нас. Социальные сети, новостные каналы, трансляция телевидения через интернет, электронные дневники, электронные учебники, прогноз погоды на смартфоне, бизнес в интернете для людей и для компаний – всё это уже является неотъемлемой частью нашего мира.

Попробуйте найти те проблемы, с которыми вы сталкиваетесь в повседневной жизни, и задумайтесь: вдруг ее можно решить с помощью мобильного приложения или интернет сервиса?

Например: все мы заказываем товары в интернет магазине электроники и например в пиццерии. Но почему то пиццу вам доставят за час, а интернет магазин электроники М-видео только на следующий день и не в удобное время. А уже есть стартап, который это решает и создал сервис для таких магазинов по доставке за час. Это стык информационных технологий и логистических услуг.

Поиск идеи должен исходить, из запроса будущего клиента, ваша идея должна стать решением его проблемы. Особенно хорошо бы, чтобы таких клиентов было много.

1. Команда стартапа

Любая, даже самая классная идея с решением важной проблемы всего человечества рискует стать провальной, если у вас нет достойной команды. От нее зависит успех всего стартапа.

Итак, вам нужен базовый набор кадров:

1. Технарь (программист), который разработает ваш продукт;
2. Дизайнер, который сделает классное оформление;
3. Менеджер по продажам, который сможет все это донести до вашего клиента.

Некоторые роли, возможно, даже все, в начале пути вы можете выполнять самостоятельно. Подумайте, какие из описанных выше ролей вы сможете взять на себя и на какие роли стоит привлечь команду. Допустим, роль менеджера по продажам вы можете выполнять сами. Где же взять дизайнера и программиста?

Есть несколько вариантов:

1. Друзья, знакомые, родственники (подумайте, кто из ваших знакомых может взять на себя ту или иную роль, расскажите им о своем проекте и предложите партнерство) ;
2. Если первый вариант не подошел, попробуйте [воспользоваться специальным сервисом «Венчурного Акселератора» по поиску команды в стартап.](#)

1.1 Команда Стартапа

Задание:

- распишите все обязанности, которые вам нужны для запуска стартапа;
- определите и напишите здесь обязанности, которые вы можете выполнить самостоятельно (что из написанного вы умеете делать сами, а в чем вам понадобится помощь);
- закройте недостающий функционал новыми членами команды;
- напишите имена членов команды и их роли в проекте, это и будет результатом выполнения эпизода “Команда”.

2. Целевая аудитория или кто ваш клиент?

Ваша крутая идея нашла горячий отклик у друзей и родственников?

Не спешите возносить себя на вершину бизнес славы.

Что скажут о будущем продукте ваши клиенты?

Кстати, кем они являются?

Кто эти люди и что заставит их купить у вас что-то?

Как проходит их день, и чем они интересуется?

Зачем вам все это знать?

Пришло время задуматься о сегментах и целевой аудитории.

Эти слова могут вас напугать, но они не так страшны. Представьте, вы пришли в магазин за новым телефоном. И внезапно прихватили с собой в придачу новый фонарик. Вы даже не собирались его покупать, но спонтанно сделали это. Откроем секрет - продавец заранее все просчитал и знал, что вы совершите такой поступок.

Никакой магии в этом нет, просто несколько секретов, о которых вы узнаете в [ролике](#)

[Александра Рожкова](#).

https://youtu.be/FsP8BaKo_XU?list=PLz0jAa66OYaDx-m43wBRDGD-b2OfmiUbV

2.1 Целевая аудитория или кто ваш клиент?

Задание:

- выделите 3 сегмента целевой аудитории для своего продукта и опишите их;
- в каждом сегменте составьте портрет потребителя и опишите его.

3. Изучение клиента и подтверждение проблем

Существует легенда, что однажды, в одном стартапе создали прорывной продукт, потратили деньги, а клиенты его не купили. А почему? Просто команда не догадалась выявить проблему своих потенциальных потребителей. Вместо этого они создавали продукт и выводили его на рынок. А он просто оказался никому не нужен в таком виде.

К сожалению, описанная выше легенда в современном мире не является редкостью. Не фантазируйте, а изучайте своих потребителей. Проводите с ними глубинные интервью. Это называется Customer Development. Общайтесь с людьми, собирайте информацию - как они решали проблему до вашего появления, как справляются в настоящее время. Важный момент - ни в коем случае не раскрывайте информацию о своей идее. Впрочем, не будем забегать вперед. [Смотрите видео Александра Еремеева](#) и узнаете почему.
Ссылка <https://youtu.be/HWLpTq2tMdM>

3.1 Изучение клиента и подтверждение проблем

Шаблон таблицы

Человек	Что хотим узнать. 2–3 ключевых гипотезы	Что будем спрашивать	Ответы словами человека	Выводы о том, подтвердилась ли проблема?
Азат Хасаншин (9 класс) Телефон: 8-904-052-35-32	Существует ли проблема ношения в школу тяжелого рюкзака из-за множества книг в нем?	<p>Азат, привет!</p> <p>Меня зовут Маша, я провожу исследование для урока по информатике.</p> <p>Я хочу задать тебе несколько вопросов из твоей обычной жизни, хорошо?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Опиши пожалуйста свое обычное утро когда ты идешь в школу? 2. Школа далеко находится от твоего дома? 3. А как ты тогда добираться? Пешком или на автобусе? 4. До автобусной остановки от дома далеко идти? А от остановки до школы? 5. Почему это часть дороги(от дома до остановки) трудная ? 6. Какой рюкзак ты носишь? 7. Сколько в день у вас уроков и сколько книг ты носишь с собой? 8. А ты как-то пытался носить меньше книг? 9. Спасибо 	<p>Привет! Да, давай, спрашивай.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Я встаю, умываюсь, завтракаю, одеваюсь и иду в школу. 2. Да, школа у меня примерно в 10 километрах от дома 3. Добираюсь я обычно на автобусе или меня отвозит папа 4. От дома до остановки примерно километр, это ,наверное, самая трудная часть пути. А вот от остановки школа совсем близко. 5. Ну, идти далеко и долго, да и еще рюкзак тяжелый 6. Рюкзак у меня просто огромный, туда помещается очень много книг 7. В день у нас по шесть уроков, книг, наверное ,10, включая решебники:) 8. Да, пытался. Учителя меня за это отругали 	<p>Проблема у Азата существует, потому что остановка располагается далеко от его дома. Он даже пытался решить данную проблему, за что его отругали. Не факт что у всех остановки далеко от дома, нужно продолжать исследования</p>

3.2 Целевая аудитория или кто ваш клиент?

Составьте план, где искать клиентов, которые являются вашей целевой аудиторией. Напишите свои предположения ниже. Помните, это должны быть настоящие люди - не боты, не ваши фантазии, не статьи в интернете. Обратная связь исходит лишь от живых людей.

Составьте список вопросов, которые ты будете задавать опрашиваемым. Основные три вам уже подсказал Александр Еремеев. Также, пример вопросов есть в файле под видео. Покажите вопросы наставнику, прикрепите их на платформу, после чего переходите к следующему шагу.

Идите опрашивать людей. Минимум - 15 человек. Это очень интересно! Возьмите с собой команду, вместе вы сила и энергия! Скачайте и заполняйте шаблон (под видео) по мере проведения интервью, приложите его как проведете все 15 интервью.

4. Минимальный продукт (MVP) и его важность на старте проекта

Итак, мы с вами определили целевую аудиторию и нашли их проблемы. Настало время создавать продукт. Но не надо сразу загружать программистов, дизайнеров, маркетологов - это ни к чему хорошему не приведет. Вы потеряете время и деньги.

Илья Красинский расскажет вам о создании минимальной версии продукта. Удивительно, но на этом этапе совершенно не обязательно использовать код и привлекать программистов.

Смотрим видео! <https://youtu.be/FXGbRzCY0mY>

Задание:

Выберите ответ на вопрос "Что такое MVP (минимальный продукт)?" :

1. Набор всевозможных функций, которые решают любую проблему пользователя.
2. Простейший прототип продукта, которым тестируют спрос до полномасштабной разработки.

4.1 Типы минимального продукта MVP

Создать продукт без единой строчки кода и проверить его на пользователях кажется очень заманчивой идеей.

Существует 4 простых типа MVP и Илья Красинский рассказывает какой именно можно использовать в твоём проекте.

[Смотрим видео. https://youtu.be/YpGqxoFr1VQ](https://youtu.be/YpGqxoFr1VQ)

Мы будем рассматривать наиболее распространённый тип минимального продукта - презентационный. А именно, будем делать сайт (посадочную страницу) для презентации вашего продукта.

В следующих видео вы узнаете как создать структуру сайта и реализовать сам сайт.

Задание:

Придумайте название сайта для вашего продукта. Придумали, а теперь проверьте например на сайте reg.ru не занял ли кто уже данный домен.

4.2 Структура сайта-лендинга

Рассмотрим идеальную структура сайта-лендинга или то, что должно быть на лендинге. Лендинг – это одностраничный сайт со всей информацией о проекте, мероприятии, товаре, позволяющий продать клиенту ваш продукт или услуги.

В нижеприведенном видео команда LPgenerator рассказывает об идеальной структуре посадочной страницы.

[Ссылка на видео https://youtu.be/g7mKHjJFzs8](https://youtu.be/g7mKHjJFzs8)

Прочитать дополнительный материал можно по ссылке ниже:

<https://lpgenerator.ru/blog/2015/08/31/idealnaya-struktura-landing-page-po-versii-lpgenerator/>

Задание:

1. Нарисуйте прототип сайта-лендинга на бумаге
2. Покажите его наставнику
3. Получите обратную связь
4. Внесите изменения
5. Прикрепите готовый прототип на платформу.

4.3 Создание минимального продукта (сайта-лендинга)

Теперь мы будем создавать Landing Page. Проще говоря - “одностраничник” или “посадочная страница”. У вас он уже нарисован. Превращать его в действующий сайт вы будете с помощью сервиса Tilda - это удобный конструктор для создания посадочных страниц. На самом деле, в Интернете можно найти десятки подобных решений. Мы предлагаем проверенный нами. На видео дизайнер пошагово рассказывает как пользоваться данным сервисом.

[Ссылка на видео https://youtu.be/aHJjGcJh5X8](https://youtu.be/aHJjGcJh5X8)

[Ссылка на сервис TILDA https://tilda.cc/ru/](https://tilda.cc/ru/)

Задание:

1. Создайте сайт-лендинг своего проекта и вставьте ссылку. (адрес твоего сайта на TILDA)
2. Получите обратную связь от своего наставника.
3. Сделайте изменения, согласно советам наставника.
4. Вставьте ссылку на ваш сайт-лендинг на платформе.

4.4 Дополнительно: Создание технологичного продукта или как научиться программировать

Как ты думаешь, можно ли самостоятельно с нуля изучить языки программирования? Ответ: да! Мы знаем школьника, который ради своей идеи это сделал. Познакомим вас с 9-классником Азатом Хасаншиным, который год назад начал разрабатывать свой продукт, а совсем недавно привлек инвестиции на развитие своего стартапа.

Азат выбрал технологичный MVP. На видео он рассказывает какими сервисами пользовался и как проходило обучение. Вы получите последовательное руководство к действию и не наделаете лишних ошибок.

[Ссылка на видео <https://youtu.be/vPnck8NQIK8>](https://youtu.be/vPnck8NQIK8)

Понравилась история Азата? Тогда вы можете параллельно с основным курсом начинать изучать языки программирования по его советам.

5. Инвестиции. Способы привлечения финансирования в стартап

Если вы делали все правильно, то у вас уже есть минимальный продукт и клиенты. Значит вы протестировали основные бизнес-гипотезы. Теперь, скорее всего, для создания полноценного продукта и масштабирования (привлечения большего количества клиентов), вам потребуются инвестиции.

Вы должны понимать, что привлечь финансирование на российском рынке не так уж сложно. В нашей стране действует очень много разных программ поддержки молодых предпринимателей - это различные конкурсы для стартапов и гранты. Главное, быть в курсе и вовремя подавать заявки на участие.

И очень важно разобраться на что вы можете рассчитывать на разных стадиях развития. Фаим Ахметзянов рассказывает простую схему привлечения инвестиций. Вы узнаете кто инвестирует в стартапы на стадии идеи, на что можно рассчитывать с проверенным минимальным продуктом, и как ваш стартап вырастет в цене, если у вас будут первые продажи.

[Ссылка на видео https://youtu.be/BFu2p4tzbc](https://youtu.be/BFu2p4tzbc)

Задание:

Определите стадию развития своего проекта и впишите ее ниже. Это может быть идея, минимальный продукт, первые продажи или масштабирование.

5.1 Как подготовить презентацию для инвестора?

У инвесторов времени не много и, как правило, оно стоит дорого. Поэтому если вам удалось привлечь их внимание, не стоит показывать непродуманную презентацию.

Что хотят увидеть инвесторы на ваших слайдах? Прежде всего, нужна проблема, решение, цифры и информация о вашей команде.

В видео по ссылке ниже вы найдете готовый шаблон и комментарии от Сергея Анушкина, он отвечает за финансовые вопросы инвестирования в команде венчурного инвестора Александра Румянцева.

[Ссылка на видео https://youtu.be/CIXNDsR545k](https://youtu.be/CIXNDsR545k)

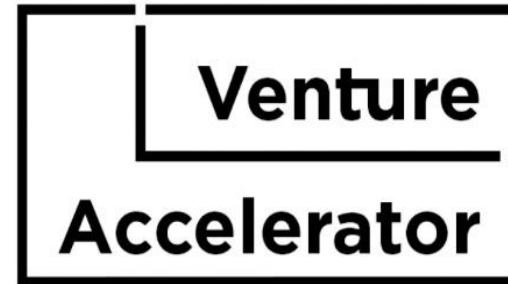
Задание:

Сделайте инвестиционную презентацию по шаблону Сергея Анушкина (под видео), согласуйте с наставником и прикрепите ее на платформу.

5.2 Шаблон презентации

[видео инструкция](https://youtu.be/C6l8UELjhs)

<https://youtu.be/C6l8UELjhs>



Шаблон презентации
для инвестора

1VA.VC

ЧТО ДЕЛАЕМ?

Краткое описание проекта, боль клиента, цель

НАЧАЛО ПРОЕКТА

Май 2016

A2STOCK.COM – загрузка изображений в

фотобанки

Название проекта

A2STOCK – это облачный сервис, помогающий клиентам упростить подбор ключевых слов к изображениям и ускорить их загрузку в фотобанки путем использования уникальных алгоритмов и отказоустойчивой автоматической системы загрузки.

Основные проблемы продавцов, которые планируется решить в рамках проекта a2stock – трудность описания своего товара и загрузки его на разные существующие фотобанки, предоставляющие пользователям возможность покупать и продавать изображения.

Цель проекта через 12 месяцев:

занять рынок 1,5% и выйти на ежемесячную выручку 100 000 руб.

Цель проекта через 4 года:

занять рынок 15% и выйти на ежемесячную выручку 1 000 000 руб.

СТАДИЯ ПРОДУКТА

что есть, какие средние месячные обороты?

Оформлено Юр. лицо

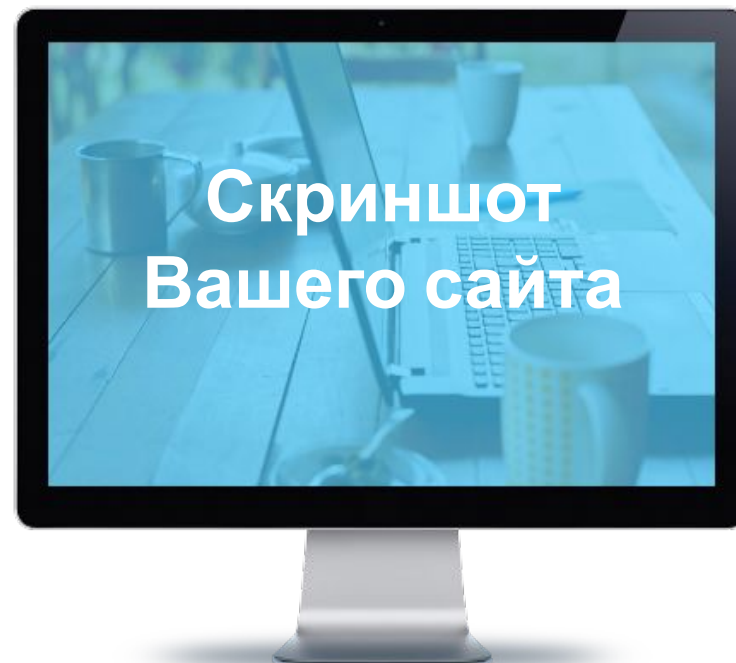
(два основателя с равными долями)

Создан сайт с описанием и возможностью бесплатно воспользоваться программой.

Создано и размещено в Appstore приложение для IOS

Заключено 5 партнерских соглашений.

Разработано MVP приложения для android.



Продажи **30.000 руб.** в месяц.



Посещение сайта **10 000** уникальных пользователей в месяц

Упоминания в СМИ



- статья
- статья



- репортаж
- репортаж

КАК? ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

План достижения цели

1.



Найти каналы продаж для финальной версии продукта

2.



Посчитать экономику в каналах

3.



Планируемые продажи более 100 тыс. рублей в месяц

В течение **3 месяцев** реализуем заявленные возможности.

Привлечем X клиентов, которые заплатят нам по Y рублей

Стоимость привлечение клиентов составит Z рублей из каналов (перечислить)

Объяснить как это сделаете

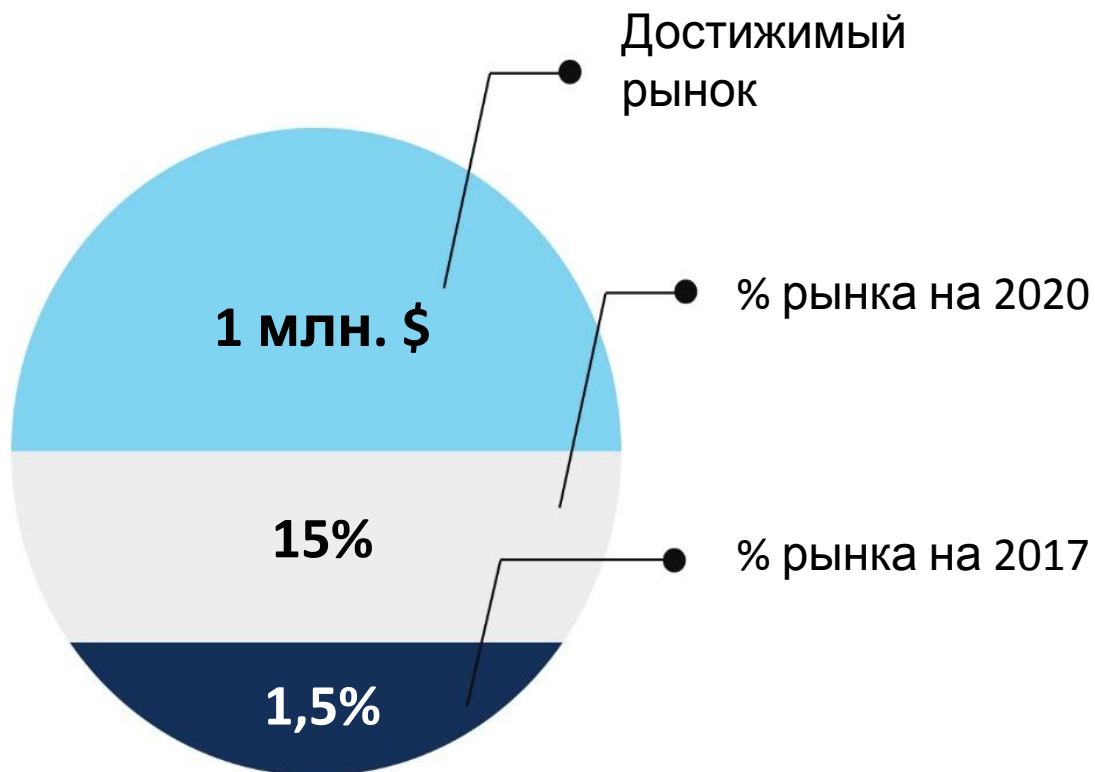
СКОЛЬКО?

Будущие денежные потоки проекта

Предложение инвестору на стадии эмбрион: 500 000 рублей за 10% компании при оценки компании 5 000 000 рублей. 800 000 рублей вложено живых денег (маркетинг, фриланс).

	ДАС	июл.17	авг.17	сен.17	окт.17	ноя.17	дек.17	янв.18	фев.18	мар.18	апр.18	май.18	июн.18	Итого
+	Поступления:	0	0	0	2 000	3 236	5 236	8 472	13 708	22 180	35 889	58 069	100 257	249 048
+	Продажа подписок				2 000	3 236	5 236	8 472	13 708	22 180	35 889	58 069	93 957	242 748
+	Продажа статистики												6 300	6 300
-	Платежи:	88 000	58 000	158 000	158 000	118 000	118 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	806 000
-	Маркетинг	30 000												30 000
-	Реклама			100 000	100 000	100 000	100 000							400 000
-	Разработка ПО	40 000	40 000	40 000	40 000									160 000
-	Аренда сервера	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	120 000
-	Прочее	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	8 000	96 000
+	Финансирование	550 000	50 000	50 000	50 000	0	0	0	20 000	0	0	0	0	720 000
+	Собственные средства	50 000	50 000	50 000	50 000				20 000					220 000
+	Внешние инвестиции	500 000												500 000
	Итого оборот за период	462 000	-8 000	-108 000	-106 000	-114 764	-112 764	-9 528	15 708	4 180	17 889	40 069	82 257	163 048
	Сальдо на конец периода	462 000	454 000	346 000	240 000	125 236	12 472	2 944	18 652	22 833	40 721	80 790	163 048	

ГДЕ РЫНОК? КТО ЦЕЛЕВЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ?



Ключевой конкурент

shutterstock[™]

- 100 000+ авторов
- Более 90 миллионов картинок
- Выплатили авторам \$350 000 000
- 40+ других фотобанков

СЕКРЕТНЫЙ СОУС

как избавляете от боли?

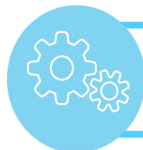
Мы ускоряем и упрощаем труд клиентов!

Почему мы?

Ваш логотип



Алгоритм поиска ключевых слов



Автоматизируем рутинную ручную работу



Экономия трафика пользователя



Удобные дополнительные функции



Облачная система



Кроссплатформенность

МОНЕТИЗАЦИЯ

как будем зарабатывать?

Сбор и продажа статистики \$30 в
месяц

Ежемесячная платная подписка

Тариф	 Пробный	 Новичок	 Любитель	 Профи
Количество загрузок в месяц	30	100	500	∞
Стоимость за 1 аккаунт	0 \$ / мес.	10 \$ / мес.	25 \$ / мес.	45 \$ / мес.

КТО РАБОТАЕТ НАД ПРОЕКТОМ, В КАКОМ ГОРОДЕ И КАКИЕ КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ?

Команда a2stock.com

ВАШ ЛОГОТИП



**Александр
Румянцев**
+7 (495) 150-36-26
3333626@gmail.com
Исполнительный
директор

[Ссылка на резюме](#)



Сергей Анушкин
+7 (495) 150-36-26
sa2424242@gmail.com
Руководитель бэк-
офиса
[Ссылка на резюме](#)

г. Москва

Отзыв о заполнении и пожелания (по желанию)

Будем благодарны за ваше мнение о шаблоне презентации, предложения, критику, мысли.

5.2 Как правильно выступать на сцене?

Да, вы все правильно поняли - это почти курс актерского мастерства. Здесь вы узнаете, как красиво презентовать свой стартап перед публикой, как погасить волнение, зацепить внимание каждого слушателя и влюбить их в свой продукт.

[Ссылка на видео <https://youtu.be/SI8vEUeeyQA>](https://youtu.be/SI8vEUeeyQA)

Задание:

Соберите небольшую группу людей (можно не больше 10 человек) и презентуйте им свой проект. Потренируйтесь несколько раз. Вот увидите, с каждой новой попыткой вы будете входить во вкус и даже не заметите как исчезнет ваше волнение.

Опишите в ответе на платформе как все прошло.

Заявка на участие в DemoDay!



Поздравляю! Вы дошли до конца обучения, теперь вам необходимо доработать свою презентацию и прикрепить ее на платформе.

Для участников акселератора предусмотрена возможность очной встречи в городе Самара, в Самарском государственном техническом университете по адресу: Галактионовская 141, 37 кабинет, каждую среду с 9.00 до 17.00. Ждем родителей, учителей и школьников на консультации. Возможен выезд в школу.

телефон для контактов 337-93-24

почта cipi@samgtu.ru

Кроме того возможно встретиться и в онлайн формате.

Для этого напишите нам на почту и мы свяжемся с вами и определим возможности встречи.

Очное мероприятие будет проходить 18-19 октября 2018 г. в актовом зале Самарского государственного технического университета по адресу: Первомайская 18 корпус 1.

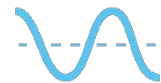
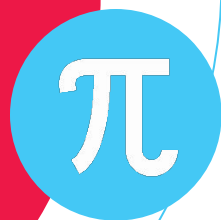
Предварительный план мероприятия: 1 час на вдохновляющую лекцию предпринимателей, проход по выставочной зоне университета, лабораториям (по предварительному согласованию, для построения индивидуального маршрута после посещения лекции необходимо подать заявку от школы с желанием посетить лаборатории, факультеты университета)

СПАСИБО

Самарский государственный
технический университет

<https://samgtu.ru/>

**Участникам финалистам предусмотрены
ценные призы от организаторов, в том
числе педагогам курирующим проекты.**



Телефоны для контактов:

337-93-24

почта cipi@samgtu.ru

Мария Климанова

89171108117

Дмитрий Малышев

89370723625