

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КУРСЫ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Месягутово 2016



Коротко о курсе

**Бизнес-обучение. Курс для интенсивного развития
через:**

Менторство --- опыт

Обучение --- обучение

Финансовая поддержка


Экспертная поддержка





Коротко о курсе

Цели акселератора: дать возможность каждому участнику совершить рывок в развитии, используя международный инструментарий






Цели обучения

Открыть новые возможности и «доупаковать» бизнес-модели;

- Обеспечить выход проектов на следующий уровень развития;**
- Привлечь людей и инвестиции,**
- Получить поддержку;**
- Создать связи и знакомства для реализации проекта**



Кратко об обучении Преподаватели

▣ **Якупов Рустем Рамилевич**

Индивидуальный предприниматель, отличник образования РБ. Создатель и руководитель проекта PRORAION.RU, Проектный консультант, Руководитель Межрайонного ЦМИТ «ИМПУЛЬС»


В контакте: <https://vk.com/lomonosov7>

В скайпе: proraion.ru

Сайт: proraion.ru

Телефон(WhatsApp): 8 927 940 7473

Группа для обучения ВК: <https://vk.com/proraion7>



Кратко об обучении Преподаватели

▣ Чунарева Лариса Анатольевна

Индивидуальный предприниматель, отличник образования РБ. Создатель и руководитель проекта «Академия успеха» Практикующий психолог

В контакте: <https://vk.com/id168922724>



Программа работы на 2 недели (74 часа)

- 15 ноября Бизнес планирование Экономические основы предпринимательства.
- 16 ноября Бизнес планирование Правовые основы предпринимательства
- 17 ноября Бизнес планирование Экономика предприятия
- 18 ноября Психология бизнесмена Меры государственной поддержки малого бизнеса. Формы региональной государственной поддержки малого предпринимательства
- 19 ноября Психология бизнесмена

- 22 ноября Работа с экспертами Основы налогообложения и бухгалтерского учета.
- 23 ноября Работа с экспертами Банки и кредитование предпринимательства
- 24 ноября Инвестиционное планирование проекта Практический маркетинг и продажи
- 25 ноября Защита бизнес планов (анкетирование)

Особенности обучения взрослых

- Потребность в обосновании (смысл)
- Потребность в самостоятельности
- Жизненный опыт
- Практическая направленность обучения

Активная форма обучения






Наши правила




- Участие во всех частях программы мастер-класса: все элементы связаны между собой. Не пропускайте. §
- Важно приходить вовремя и сохранять бодрость до самого завершения мастер-класса. §
- Ваше активное участие очень важно. Особенно в той части, где Вы не согласны! §
- Очень важен обмен информацией и обратной связью: при этом с уважением относитесь к мнениям окружающих. §
- Важно проявлять соучастие и привлекать окружающих к сотрудничеству и обмену мнений. §
- Уважаем друг друга: отключаем мобильные телефоны.




Ответы на вопросы самостоятельная работа в командах

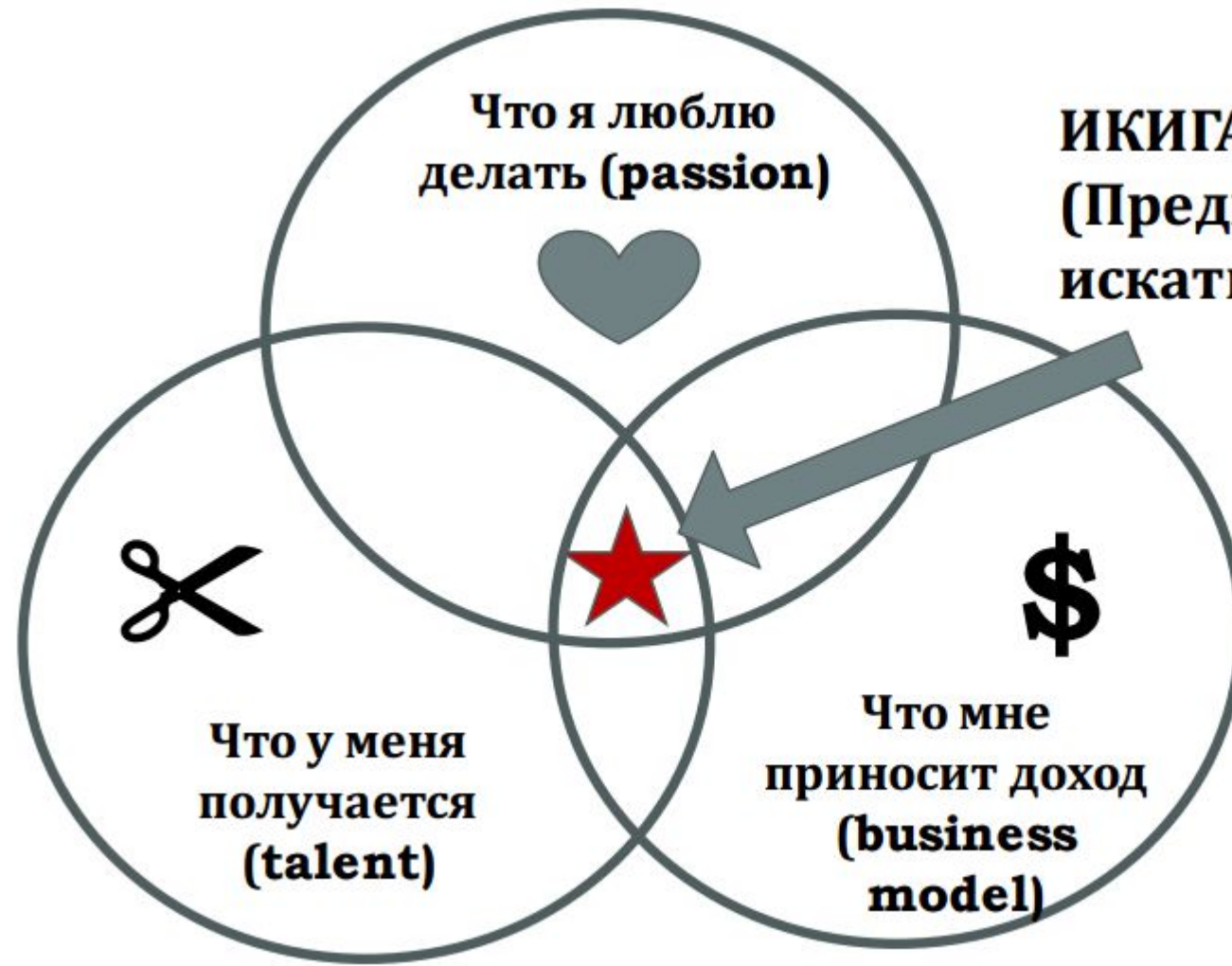
- Как вас зовут
- Чем занимаетесь
- Что вы ждете от курсов



Презентация Команды

- Как вас зовут
 - Чем занимаетесь
 - Что вы ждете от курсов
- 

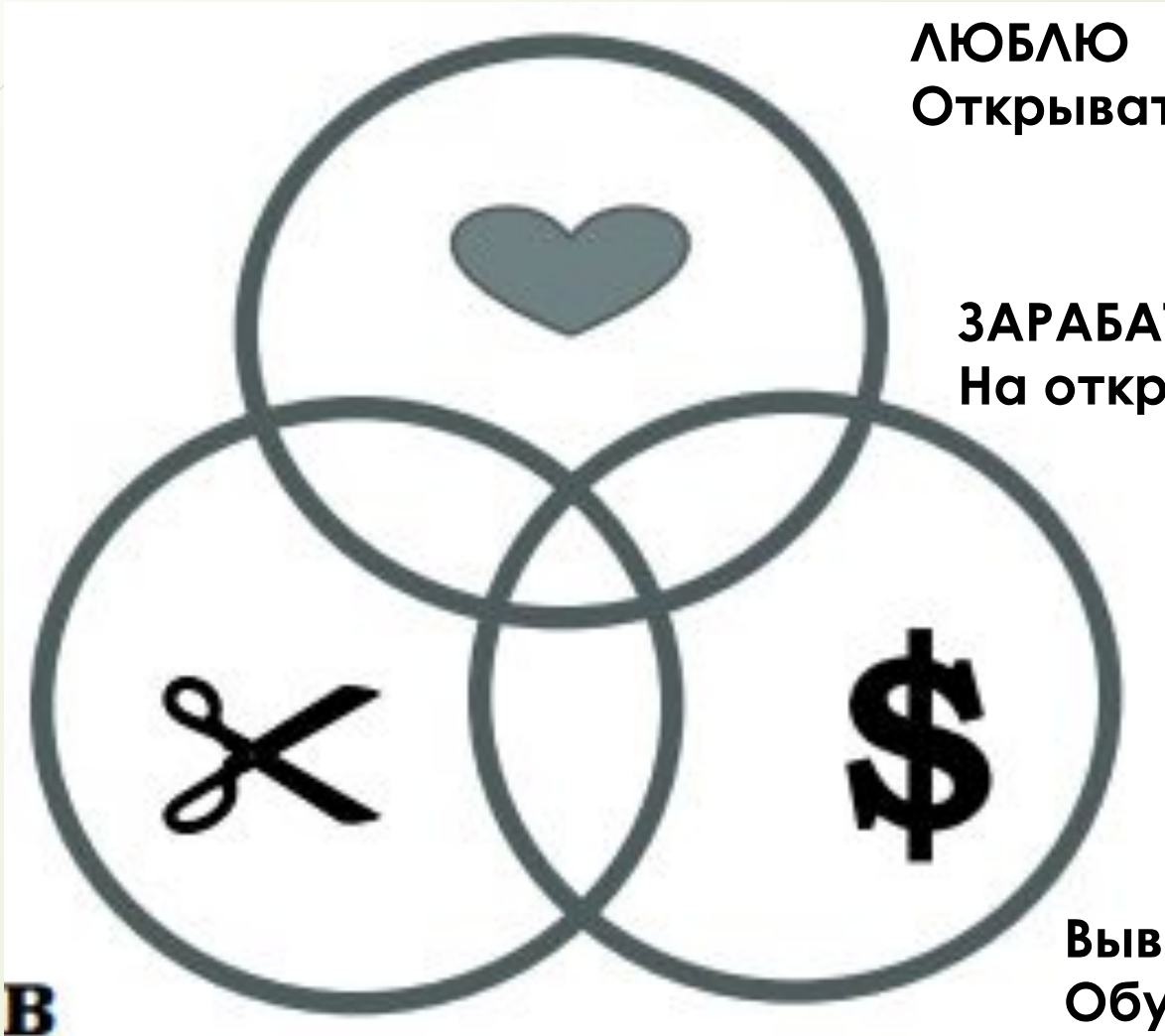
Что я ищу по жизни?



ИКИГАЙ
(Предназначение)
искать здесь

Счастье это когда
то что вы думаете,
говорите и делаете
пребывает в
гармонии.

Мой ИКИГАЙ



ЛЮБЛЮ

Открывать новые виды деятельности

ЗАРАБАТЫВАЮ

На открытых мною бизнесах

Вывод

**Обучение ведению бизнеса для
Большой группы лиц**

Получается

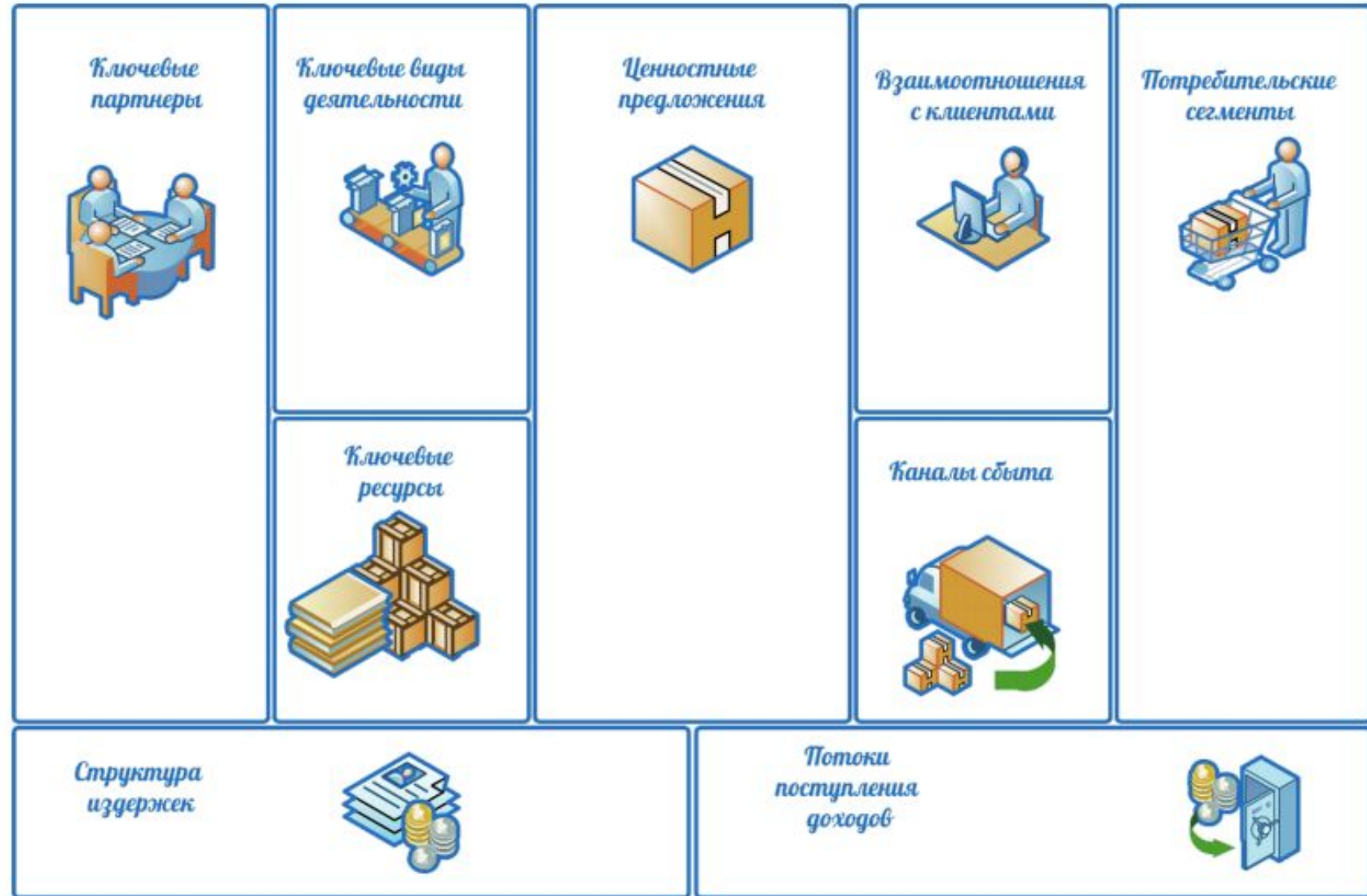
Работать с людьми

В

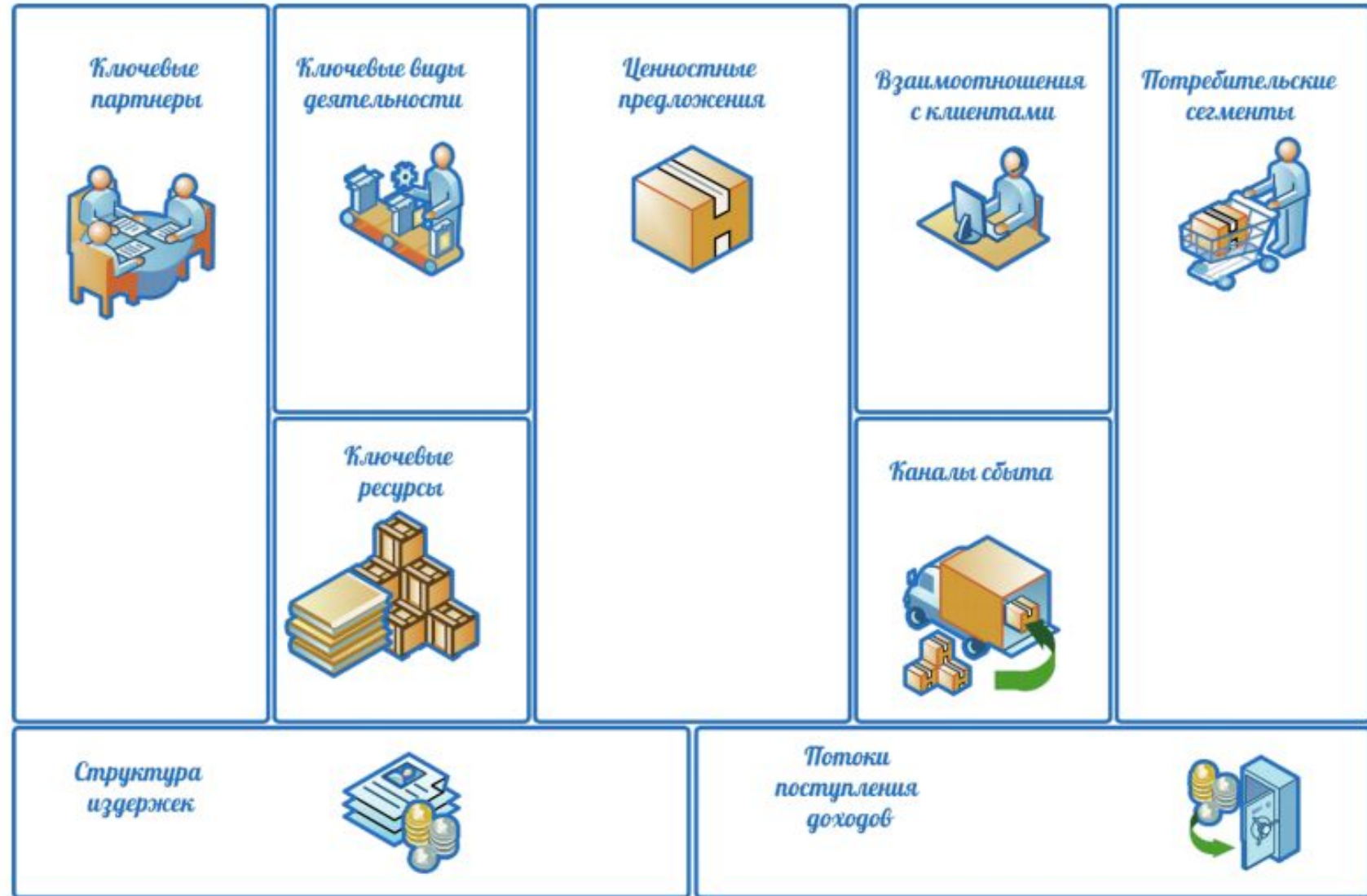
Бизнес модель



Бизнес модель проекта



Бизнес модель проекта



Бизнес-модель проекта



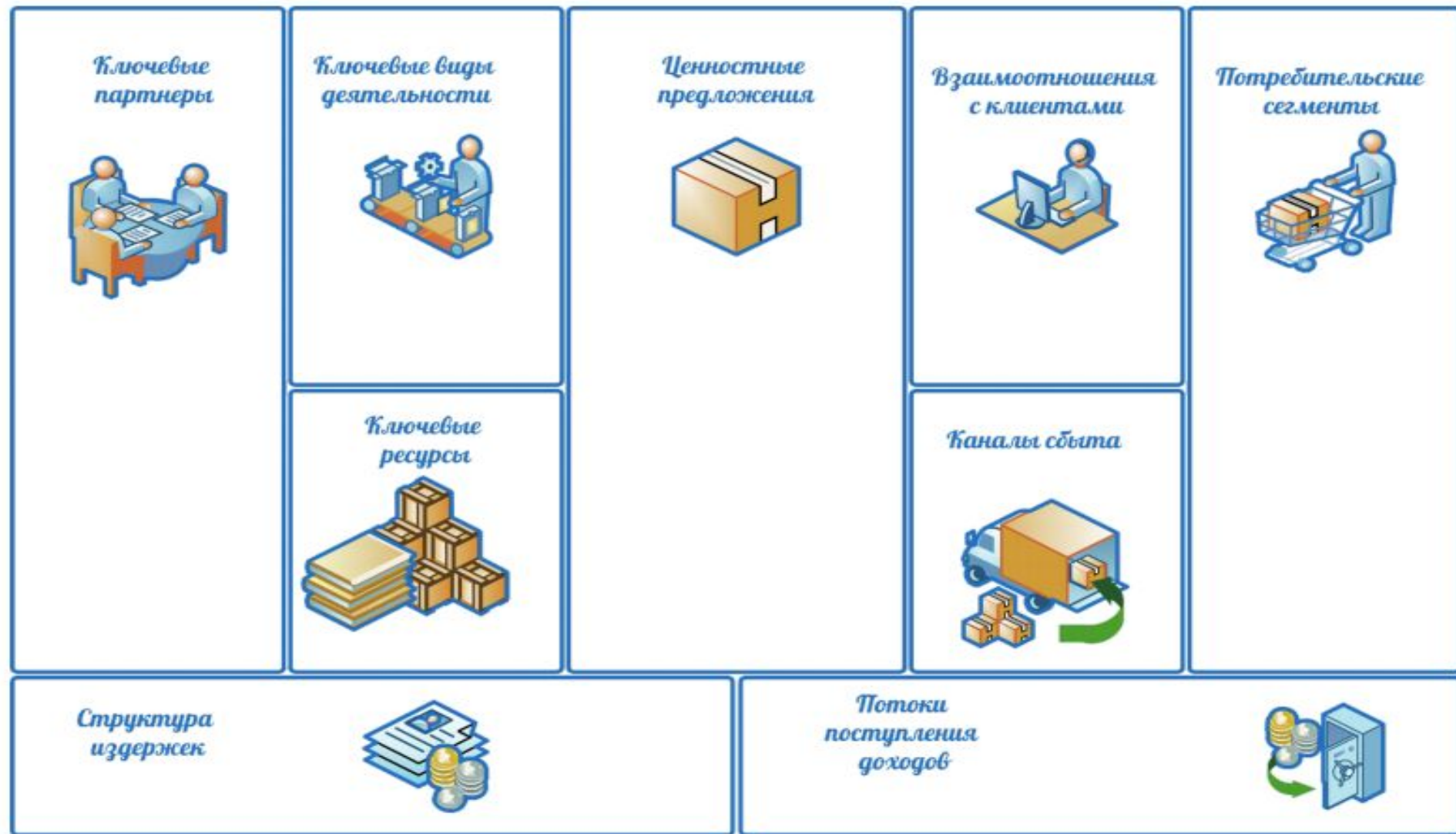
Стили бизнес моделей

| | | | | |
|--------------------------------------|--|--|--|---|
| КП | КД Развитие + поддержание цифра- структуры | ЦП Бесплатный базовый сервис | БК Автоматизация + Массовые индивидуаль- ные настройки | ПС Обширная база бесплатных клиентов |
| | КР Платформа | Премум- сервис | КС | Небольшое количество платных пользователей |
| СИ Фиксиро- ванные издержки | Расходы на обслуживание премум- клиентов | Расходы на обслуживание бесплатных клиентов | ПД Бесплатные основные услуги | Платные премиум-услуги |

Стили бизнес моделей «Длинный хвост»



Создаем бизнес модель в группах



Уточняем Бизнес модель

Кто твой клиент



Уточняем Бизнес модель

Кто твой клиент Работа в группах



Уточняем бизнес-модель

Мне нравится пробовать
разные новые штуки и
рассказывать о них

Зарабатываю 300
тыс. рублей в месяц

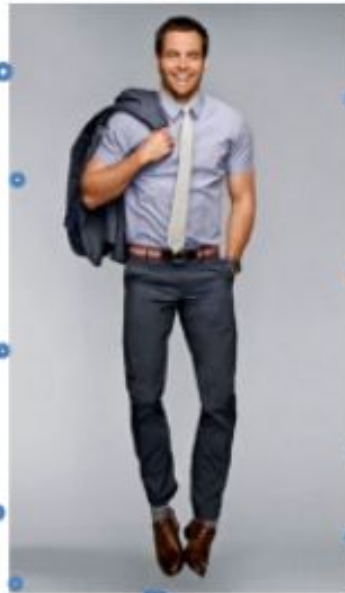
У меня всегда так
мало времени

Читаю Esquire,
Forbes, Afisha,
GQ

Мне нравятся Strelka и
Ginza Projects

Привет! Меня зовут Стас, мне 33 года.

Я живу в Москве, на Кутузовском проспекте. Работаю в ВТБ



Люблю
путешествовать по
миру, лучше летом

Люблю путешествовать
по миру

Мне нравится быть ни на
кого не похожим

Зимой обычно катаюсь
на лыжах в Австрии

Скоро с моей девушкой
переедем в новую
квартиру

twitter

facebook



digg

LinkedIn

Модель SPACE



Массовой Проблемы

Продается решение
целевой группы клиентов

Большой Проблемы

Продается решение
конкретного заказчика



Модель SPACE

SPACE поможет определить тип продукта и категорию сложности продаж:

- **Supplier** – Кто вы как Поставщик
- **Product** – Какие характеристики Продукта
- **Average Revenue Per Paying User** – Средний доход с платящего клиента (с учетом себестоимости)
- **Customer** – Объем клиентского рынка
- **Evaluation** – Сложность принятия решения

Модель SPACSE: supplier (поставщик)

Кто вы, как поставщик?
Как вас оценивают?

3



2



1



Модель SPACE: product (продукт)

Каков ваш продукт?

3



2



1



Модель SPACE: average revenue (средний чек)

Какой у вас доход на одного платящего клиента?

3



2



1



Модель SPACE: customer (КЛИЕНТСКИЙ ПОТОК)

С каким потоком
клиентов вы работаете?

3



2



1



Модель SPACE: evaluation

(процесс принятия решения)

Как ваши клиенты

принимают решение о
покупке?

3



2



1



Модель SPACE:


примерные детали

| | | |
|---------------|--|--|
| Supplier | Кто вы, как поставщик? Как вас оценивают? | <ol style="list-style-type: none">1. Отгрузка. Экспертиза не нужна.2. Нужно простое понимание проблем3. Требуется глубокая диагностика |
| Product | Каков ваш продукт? | <ol style="list-style-type: none">1. Понятен и прост2. Требуется некоторое понимание3. Невозможно просто сравнить |
| ARPPU/ LTV | Какой у вас доход на одного платящего клиента? | <ol style="list-style-type: none">1. < \$5002. \$500 - \$20 0003. > \$20 000 |
| Customer | С каким потоком клиентов вы работаете? | <ol style="list-style-type: none">1. > 1 миллиона2. 100 тысяч – 1 миллион3. < 100 тысяч |
| Evaluation | Как ваши клиенты принимают решение о покупке? | <ol style="list-style-type: none">1. Моментажно/импульсивно (минуты-часы)2. Надо сравнить (часы-недели)3. Только после тщательного анализа (недели-месяцы) |



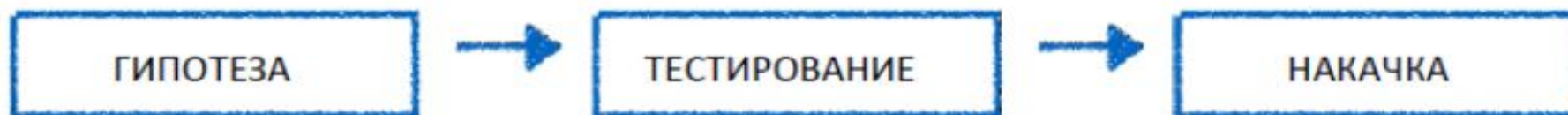
Задание

Составить Модель для своего бизнеса



Что дальше?

Цикл жизни стартапа



Поиск бизнес-модели.
Подтверждение:

- Есть проблема
- Решение соответствует
- продукт кому-то нужен.

Результат:
Первые инсталляции,
первые покупки.

Подтверждение что на
продукте можно
построить бизнес.

Результат:
Нахождение экономики,
при которой привлечение
клиента стоит меньше,
чем на клиенте можно
заработать.

Увеличение клиентской
базы, оптимизация
процессов.

Раунды инвестиций:
Seed, A и последующие

Что дальше?

Цикл жизни стартапа



ЧТО ДЕЛАЕМ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ?

- Гипотезы (проблема, решение, кто клиент)
- Бизнес-модель
- Отзывы знакомых и экспертов

- Идем к клиентам
- Получаем отклик
- Тестируем гипотезы
- **99%** гипотез – ваши галлюцинации

- Запускаем
- Постоянно тестируем и улучшаем
- Применяем лучшие практики

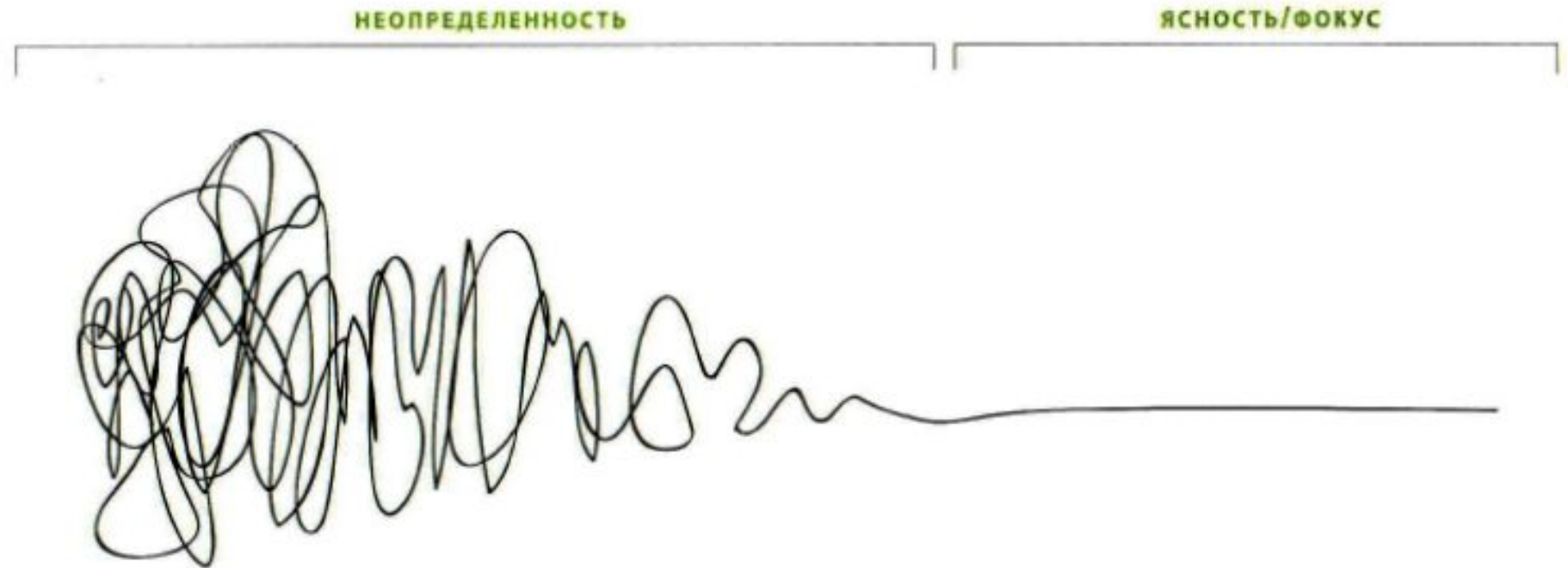
Что дальше?

Запускаем цикл жизни стартапа



Что дальше?

Запускаем цикл жизни стартапа



*изучение
и понимание*

*разработка
прототипов
бизнес-модели*

*использование
дизайна
бизнес-модели*