

## **Программа общеуниверситетского факультатива «Практика создания собственного бизнеса»**

### **Цель программы**

- Дать участникам четкий план по созданию собственного бизнеса, либо дать им понимание, что выбранная ими бизнес-идея не жизнеспособна.

### **Задачи программы**

- Замотивировать на создание собственного бизнеса
- Предоставить методологии по генерации и оценке привлекательности бизнес-идей
- Сформировать проектные команды
- Обучить методологиям оценки рынка продукта и сегментации потребителей
- Обучить методологиям исследования спроса на создаваемый продукт
- Предоставить сведения об источниках капитала на разных стадиях развития компании и способах его привлечения
- Научить разрабатывать презентационные материалы по бизнес-идеи
- Отработка на практике полученных знаний посредством реализации собственного проекта

### **Описание программы**

Общеуниверситетский факультатив «Практика создания собственного бизнеса» предназначен для студентов, начинающих предпринимателей и тех, кто хочет создать свой бизнес. В рамках курса у слушателей развиваются компетенции в разработке бизнес-стратегии, создания прототипа, тестирования спроса и анализа потребительского поведения. Курс формирует базовые теоретические знания и практические знания, необходимые для создания собственной компании.

Курс проводится в очно-заочном формате. Теоретический материал дается в форме онлайн-лекций и контрольных вопросов в форме тестирования. Курс включает в себя 11 домашних заданий, в которых участники работают над собственными проектами. Домашние задания проверяются тренерами курса, на задания с 5 по 11 участники получают обратную связь от проверяющих.

### **Курс состоит из:**

- 9 часов онлайн-занятий;
- 16 часов очных тренингов и консультационных занятий;
- 55 часов самостоятельной работы;
- экзамен в форме итоговой презентация проекта.

Итого каждый участник курса проведет в работе над проектом 80 часа.

### **Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины**

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

1. обладать следующими навыками:

- оценка рынка и понимание отрасли венчурного бизнеса,
- понимание целевой аудитории проекта и ее потребностей;
- генерация и оценка бизнес-идей;
- моделирования экономики проекта;

- разработка презентационных материалов для демонстрации потенциальным инвесторам.
2. находить каналы привлечения инвестиций и гранты, уметь разрабатывать предложения для инвесторов;
  3. уметь разрабатывать бизнес-модели предполагаемого бизнеса;
  4. уметь требования к участникам команды и распределять роли между ними;
  5. знать специфику финансового моделирования;
  6. уметь создавать требования к продукту/услуге с нуля;
  7. уметь делать презентацию компании в различных форматах;
  8. уметь планировать деятельности компании и прорабатывать стратегии развития бизнеса.

### **Показатели программы**

- 1) Количество слушателей курса
- 2) Количество созданных в рамках курса бизнес-идей
- 3) Количество слушателей, выполнивших все задания курса
- 4) Количество участников, получивших положительную оценку на экзамене;
- 5) Количество бизнес-проектов, запущенных участниками в течение прохождения курса;
- 6) Количество бизнесов, запущенных участниками в течение года с начала прохождения курса.

### **Слушатели курса**

Студенты бакалавриата и магистратуры, начинающие предприниматели, действующие предприниматели, сотрудники действующих бизнесов.

### **Группы участников**

- участники (проходят программу очно, работают над реальными бизнес-проектами, участвуют в очных активностях)
- слушатели (проходят учебную программу курса дистанционно, без работы над реальным проектом и не принимают участия в очных активностях);

### **Методические материалы**

- курс видео-лекций;
- интерактивные тестовые материалы;
- домашние задания по тематикам занятий;
- шаблоны бизнес-модели, опросников для проблемного интервью, презентаций для инвестора, тизера проекта для инвестора, соглашения о неразглашении.

### Тематический план занятий учебной дисциплины (в академических часах)

№	Название раздела	Всего часов	Объем в часах			Результат занятия
			Очное занятие	Онлайн-занятие	Самостоятельная работа	
1	<b>Презентация курса</b>	1,5		0,5	1	Мотивация участников курса. Зарегистрированные участники на платформе.  Домашнее задание №1: зарегистрироваться на учебной платформе
2.	<b>Вводное занятие.</b> Обзор и структура курса. Жизненный цикл проекта.	0,5		0,5	0	Понимание структуры курса и его логики. Определение жизненного цикла проекта.
3.	<b>Генерация бизнес-идей</b>  Тренды. Источники идей. Методы генерации бизнес-идей. Критерии оценки бизнес-идей. Чем бизнес-идея отличается от идеи. Формализация идеи.	7,5		1	7	Умение применять основные методики генерации идей на практике. Способность оценки сгенерированных бизнес-идей на жизнеспособность.  Домашнее задание №2: сгенерировать 5 бизнес-идей, выбрать наиболее привлекательную из них и формализовать.
4.	<b>Команда</b>  Жизненный цикл команды на разных стадиях компании. Распределение ролей в команде. Трансформация команды в ходе развития бизнеса. Где найти партнеров по бизнесу? Когда нужно давать долю в бизнесе сотрудникам? Мотивирование сотрудников при отсутствии бюджета.	6,5		0,5	6	Умение составлять карту компетенций проекта. Знание способов нематериальной мотивации сотрудников стартапа на доинвестиционной фазе.  Домашнее задание №3: сформулировать требования к недостающим членам команды на основе карты компетенций.  Домашнее задание №4: Разместить свою идею и запрос на поиск членов команды на специальный ресурс в рамках программы. Сформировать проектную команду.

5.	<p><b>Бизнес-модель</b></p> <p>Что такое бизнес-модель? Составляющие бизнес-модели. Business Model Canvas. Как экономить средства при помощи аутсорсинга неключевых активностей и партнеров? Центры образования инноваций в бизнес-модели. Устойчивость бизнес-модели. Примеры наиболее распространенных типов бизнес-моделей.</p>	11	4	1	6	<p>Умение построение бизнес-модели по шаблону Business Model Canvas. Умение проверять устойчивость бизнес-модели.</p> <p>Домашнее задание №5: Выбрать в командах идеи, над которыми будет вестись работа в рамках курса. Построить бизнес-модель выбранной идеи. Разместить полученную бизнес-модель в обучающую систему.</p>
6.	<p><b>Целевая аудитория и исследование потребителей.</b></p> <p>Что такое Customer development? Почему нужно встраивать стартап вокруг клиента? Профилирование и сегментирование клиентских сегментов. Почему не нужно начинать бизнес с написание бизнес-плана. Модель бережливого стартапа.</p> <p>Проблемное интервью: правила и сценарии. Массовые опросы: когда их можно применять и как избежать ошибок. Ценностное предложение. HADI-</p>	9,5		1,5	8	<p>Проведение маркетинговых исследований целевой аудитории. Выявление потребностей целевой аудитории, ценообразование. Разделение клиентов по типам и группам. Понимание позиционирования и выявление основной ценности для клиентской и потребительской аудитории.</p> <p>Домашнее задание №6: выделить основные потребительские сегменты. Сопоставить клиентским сегментам боли и ценностное предложение.</p> <p>Домашнее задание №7: Проверить выдвинутые гипотезы при помощи проблемного интервью.</p>

	цикл. Трекшн-карта.					
7.	<b>Оценка рынка.</b> Расчет емкости. Анализ конкурентов и структуры рынка. Методы быстрой оценки рынка. Понятия TAM, SAM, SOM. Методика расчета.	11,5	4	0,5	7	Проведение оценки рынка и расчет его емкости. Проведение анализа конкурентов, выявление отстройки от них. Выработка стратегии поведения на рынке, нахождение каналов сбыта.  Домашнее задание №8: Расчет рынка. Оценить TAM, SAM, SOM. Провести конкурентный анализ.
8.	<b>Юнит-экономика</b> Модели монетизации продукта. Ценообразование продукта. Устройство экономики продукта с точки зрения теории ограничения систем. Моделирование юнит-экономики.	12	4	1	7	Понимание способов формирования цены продукта. Умение моделировать базовую экономику продукта.  Домашнее задание №9: Смоделировать экономику продукта. Выбрать наиболее реалистичный вариант.
9.	<b>Создание продукта.</b> Понятие MVP. Что такое прототип продукта и чем он отличается от финального продукта и MVP? Как правильно сформировать требования к продукту на ранней стадии. Тестирование гипотез при помощи MVP.	7,5		0,5	7	Получить знания о этапах создания продукта. Умение расставлять приоритеты в разработке продукта.  Домашнее задание №10: описать устройство и функциональные свойства MVP. Составить план его создания.
10.	<b>Венчурный рынок и поддержка компаний.</b> Как устроен венчурный рынок. Требования для компаний, которые хотят привлечь венчурные	1		1		Построение финансового плана проекта. Расчет необходимого капитала для запуска проекта.

	инвестиции. Мотивация инвесторов. Что такое венчурные фонды, инкубаторы, акселераторы? Кто такие бизнес-ангелы, менторы? Расчет первоначального капитала, необходимого для запуска проекта. Когда и какие деньги нужны на разных стадиях развития проекта?					
11.	<b>Презентация проекта</b>  Содержание презентации для клиентов, инвесторов, партнеров. Визуальное оформление презентаций и правила успешной презентации. Форматы презентаций. Описание идеи: 5/50/500. Разработка тизера для инвестора.	11	4	1	6	Знание структур и составляющих презентации для разных видов аудитории. Умение создавать продающие презентации и презентации для инвесторов.  Домашнее задание №11: Разработка презентации для инвестора. Подготовка к экзамену.
12.	<b>Экзамен</b>	4	4			
	<b>Итого</b>	<b>84</b>	<b>20</b>	<b>9</b>	<b>55</b>	

В дополнение к основной программе слушателям также будет предложен дополнительный список тем, которые можно изучить с помощью онлайн-контента, а также самостоятельно.

### Расписание активностей

Дата	Тема	Формат
1.12.15	<b>Презентация курса</b>	Онлайн
1.12.15	<b>Вводное занятие.</b> Обзор и структура курса. Жизненный цикл проекта.	Онлайн
4.12.15	<b>Генерация бизнес-идей</b> Тренды. Источники идей. Методы генерации бизнес-идей. Критерии оценки бизнес-идей. Чем бизнес-идея отличается от идеи. Формализация идеи.	Онлайн
9.12.15	<b>Тренинг по генерации идей.</b>	Офлайн
11.12.15	<b>Команда</b> Жизненный цикл команды на разных стадиях компании. Распределение ролей в команде. Трансформация команды в ходе развития бизнеса. Где найти партнеров по бизнесу? Когда нужно давать долю в бизнесе сотрудникам? Мотивирование сотрудников при отсутствии бюджета.	Онлайн
18.12.15	<b>Бизнес-модель</b> Что такое бизнес-модель? Составляющие бизнес-модели. Business Model Canvas. Как экономить средства при помощи аутсорсинга неключевых активностей и партнеров? Центры образования инноваций в бизнес-модели. Устойчивость бизнес-модели. Примеры наиболее распространенных типов бизнес-моделей.	Онлайн
21.12.15	<b>Промежуточные презентации проектов</b>	Офлайн
25.12.15	<b>Целевая аудитория и исследование потребителей.</b> Что такое Customer development? Почему нужно встраивать стартап вокруг клиента? Профилирование и сегментирование клиентских сегментов. Почему не нужно начинать бизнес с написания бизнес-плана. Модель бережливого стартапа.  Проблемное интервью: правила и сценарии. Массовые опросы: когда их можно применять и как избежать ошибок. Ценностное предложение. HADI-цикл. Трекшн-карта.	Онлайн

<b>12.01.16</b>	<b>Оценка рынка.</b> Расчет емкости. Анализ конкурентов и структуры рынка. Методы быстрой оценки рынка. Понятия TAM, SAM, SOM. Методика расчета.	Онлайн
<b>15.01.16</b>	<b>Юнит-экономика (экономика продукта).</b> Модели монетизации продукта. Ценообразование продукта. Устройство экономики продукта с точки зрения теории ограничения систем. Моделирование юнит-экономики.	Онлайн
<b>20.01.16</b>	<b>Консультации по экономике проекта</b>	Офлайн
<b>26.01.16</b>	<b>Создание продукта.</b> Понятие MVP. Что такое прототип продукта и чем он отличается от финального продукта и MVP? Как правильно сформировать требования к продукту на ранней стадии. Тестирование гипотез при помощи MVP.	Онлайн
<b>29.01.16</b>	<b>Венчурный рынок и поддержка компаний.</b> Как устроен венчурный рынок. Требования для компаний, которые хотят привлечь венчурные инвестиции. Мотивация инвесторов. Что такое венчурные фонды, инкубаторы, акселераторы? Кто такие бизнес-ангелы, менторы? Расчет первоначального капитала, необходимого для запуска проекта. Когда и какие деньги нужны на разных стадиях развития проекта?	Онлайн
<b>02.02.16</b>	<b>Презентация проекта</b> Содержание презентации для клиентов, инвесторов, партнеров. Визуальное оформление презентаций и правила успешной презентации. Форматы презентаций. Описание идеи: 5/50/500. Разработка тизера для инвестора.	Онлайн
<b>05.02.16</b> <b>06.02.16</b>	<b>Консультации по презентации и бизнес-модели</b>	Офлайн
<b>12.02.16</b> <b>13.02.16</b>	<b>Экзамен</b>	Офлайн



## **Лекторы:**

- **Михаил Эрман** – темы «Вводное занятие» и «Создание продукта»
- **Анастасия Тюрина** – темы «Команда» и «Бизнес-модель»
- **Марина Гурева** – тема «Генерация бизнес-идей»
- **Вячеслав Семенчук** – тема «Целевая аудитория и исследование потребителей»
- **Дмитрий Калаев** – тема «Оценка рынка»
- **Даниил Ханин** – тема «Экономика продукта»
- **Александр Журба** – тема «Венчурный рынок и поддержка инноваций»
- **Александр Яныхбаш** – тема «Презентация проекта»