

**Программа очных мероприятий Предакселератора GenerationS-2017
в г. Самаре
2-4 февраля, 3-6 марта 2018 г.**

День 1. 2 февраля (пятница)

9:30-10:00	Установочная сессия Что такое предакселератор и зачем он нужен? Программа предакселератора Чем бизнес отличается от стартапа? Что такое стартап и инновации?
10:00-12:00	Мастер-класс «Бизнес модель проекта» Проектирование бизнес-моделей Формулирование и проверка гипотез Стратегия «голубого океана»
12:00-12:10	Перерыв
12:15-13:55	Мастер-класс «Бизнес-модель проекта» Проектирование бизнес-моделей Формулирование и проверка гипотез Стратегия «голубого океана»
14:00-14:40	Перерыв
14:40-15:40	Мастер-класс «Целевая аудитория и исследование потребителей» Методики проверки жизнеспособности продукта «LeanStartUp» и «CustomerDevelopment». Минимально работоспособный продукт (MVP)
15:40-15:45	Перерыв
16:45-17:00	Мастер-класс «Целевая аудитория и исследование потребителей» Методики проверки жизнеспособности продукта «LeanStartUp» и «CustomerDevelopment»
17:00-18:00	Мастер-класс «Ценностное предложение» Стратегии поведения на рынке для уточнения ЦП

День 2. 3 февраля (суббота)

9:00-12:00	Продажи B2B и B2C Практикум по продажам и привлечению клиентов Интернет-маркетинг Практикум по продажам и привлечению клиентов
12:00-12:30	Перерыв
12:30-15:00	Продажи B2B и B2C Практикум по продажам и привлечению клиентов Интернет-маркетинг Практикум по продажам и привлечению клиентов
15:00-16:00	Перерыв
16:00-18:00	Мастер класс по оценке рынка Исследование и подсчет рынка Способы монетизации Оценка стоимости стартапа

День 3. 4 февраля (воскресенье)

10:00-12:30	Мастер-класс по коммерциализации Финансовый план Каналы привлечения клиентов Интернет продажи
12:30-13:00	Перерыв
13:00-14:00	Мастер-класс по коммерциализации Финансовый план Каналы привлечения клиентов Интернет продажи
14:00-15:00	Перерыв
15:00-18:00	Создание минимально работоспособного продукта (MVP) Виды MVP Продажа MVP Pivot

День 4. 3 марта (суббота)

10:00-11:30	<p>Мастер-класс «Команда проекта» Где и как искать команду Ценности команды Как мотивировать команду Юридические аспекты оформления долей в команде</p>
11:30-13:00	<p>Практикум по выстраиванию коммуникаций Активность в социальных сетях Follow-Up Нетворкинг Деловая переписка</p>
13:00-14:00	Перерыв
14:00-15:00	<p>Мастер-класс «Нейминг» Виды и правила нейминга Кейсы различных компаний Как придумать имя стартапа</p>
15:00-15:30	Перерыв
15:30-18:00	<p>Воркшоп «Экономика продукта и компании» Почему важно считать экономику LTV, ARPU, ARPPU CAC или CPU что может положительно/отрицательно повлиять на Unit-экономику разбор кейсов</p>
18:00-19:30	<p>Семинар «Жизненный цикл проекта» Составляющие жизненного цикла проекта Моделирование жизненного цикла Разбор кейсов</p>

Часть 2.

День 5. 4 марта (воскресенье)

10:00-11:25	<p>Мастер-класс по ораторскому мастерству Публичные выступления Поведение на презентации проекта Инструменты переговоров</p>
11:25-11:35	Перерыв

11:35-13:00	Мастер-класс по ораторскому мастерству Публичные выступления Поведение на презентации проекта Инструменты переговоров
13:00-14:00	Перерыв
14:00-16:30	Мастер-класс «Оформление и презентация проектов» Грамотная презентация для инвестора Презентация для защиты проектов Визуализация результатов
16:30-17:00	Перерыв
17:00-19:00	Практическая работа над презентациями Просмотр новых презентаций проектов Составление идеальной речи Отработка моделей ораторского мастерства

День 6. 5 марта (понедельник)

10:00-11:25	Юридические основы работы проектов: Защита интеллектуальной собственности Законодательство для стартапов Оформление сделок
11:25-11:35	Перерыв
11:35-13:00	Юридические основы работы проектов Защита интеллектуальной собственности Законодательство для стартапов Оформление сделок
13:00-14:00	Перерыв
14:00-16:00	Венчурный рынок и поддержка компаний Инвестиционные возможности в РФ Инфраструктура Привлечение финансирования
16:00-17:25	Семинар по масштабированию продаж Развитие продаж Выявление Приоритетных направлений бизнеса Управление продажами

17:25-17:35	Перерыв
17:35-19:00	Семинар по масштабированию продаж Развитие продаж Выявление Приоритетных направлений бизнеса Управление продажами

День 7. (6 марта) Demo Day

9:30-10:20	Сбор участников Приветственное слово
10:20-13:00	Питч-сессия проектов
13:00-14:00	Перерыв
14:00-17:00	Питч-сессия проектов
17:00-18:00	Подведение итогов Вручение сертификатов участникам

По всем вопросам Вы можете обращаться к кураторам Предакселератора в г. Самаре:

Игорь Суровушкин hello@yrockets.com , 8 (800) 250 86 06

Татьяна Мажутис mazhutis.ta@rvc.ru

Мария Ульянова ulyanova.ma@rvc.ru

***В программу мероприятий могут быть внесены изменения**