

**Программа очных мероприятий Предакселератора GenerationS-2017  
в г. Казани  
9-12 февраля, 1-3 марта 2018 г.**

**День 1. 9 февраля (пятница)**

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

## День 2. 10 февраля (суббота)

9:00-12:00	<b>Продажи B2B и B2C</b> Практикум по продажам и привлечению клиентов Интернет-маркетинг Практикум по продажам и привлечению клиентов
12:00-12:30	Перерыв
12:30-15:00	<b>Продажи B2B и B2C</b> Практикум по продажам и привлечению клиентов Интернет-маркетинг Практикум по продажам и привлечению клиентов
15:00-16:00	Перерыв
16:00-16:55	<b>Мастер-класс по оценке рынка</b> Исследование и подсчет рынка Способы монетизации Оценка стоимости стартапа
16:55-17:00	Перерыв
17:00-18:00	<b>Мастер-класс по оценке рынка</b> Исследование и подсчет рынка Способы монетизации Оценка стоимости стартапа

## День 3. 11 февраля (воскресенье)

09:00-11:00	<b>Мастер-класс по коммерциализации</b> Финансовый план Каналы привлечения клиентов Интернет продажи
11:00-11:15	Перерыв
11:15-13:15	<b>Венчурный рынок и поддержка компаний</b> Инвестиционные возможности в РФ Инфраструктура Привлечение финансирования
13:15-14:15	Перерыв
14:15-16:00	<b>Семинар по масштабированию продаж</b> Развитие продаж Выявление приоритетных направлений бизнеса, управление продажами

16:00-16:30	Перерыв
16:30-18:00	<b>Семинар по масштабированию продаж</b> Развитие продаж Выявление приоритетных направлений бизнеса Управление продажами
18:00-19:30	<b>Семинар «Жизненный цикл проекта»</b> Составляющие жизненного цикла проекта Моделирование жизненного цикла Разбор кейсов

#### **День 4. 12 февраля (понедельник)**

09:00-10:30	<b>Мастер-класс «Команда проекта»</b> Где и как искать команду Ценности команды Как мотивировать команду Юридические аспекты оформления долей в команде
10:30-10:35	Перерыв
10:35-12:00	<b>Практикум по выстраиванию коммуникаций</b> Активность в социальных сетях Follow-Up Нетворкинг Деловая переписка
12:00-13:00	Перерыв
13:00-14:35	<b>Юридические основы работы проектов:</b> Защита интеллектуальной собственности Законодательство для стартапов Оформление сделок
14:25-14:35	Перерыв
14:35-16:00	<b>Юридические основы работы проектов:</b> Защита интеллектуальной собственности Законодательство для стартапов Оформление сделок

16:00-17:30	<p><b>Воркшоп «Экономика продукта и компании»</b> Почему важно считать экономику LTV, ARPU, ARPPU CAC или CPU Что может положительно/отрицательно повлиять на Unit-экономику Разбор кейсов</p>
17:25-17:35	Перерыв
17:35-19:00	<p><b>Воркшоп «Экономика продукта и компании»</b> Почему важно считать экономику LTV, ARPU, ARPPU CAC или CPU Что может положительно/отрицательно повлиять на Unit-экономику Разбор кейсов</p>

**Часть 2.  
День 5. 1 марта (понедельник)**

10:00-11:25	<p><b>Мастер-класс по ораторскому мастерству</b> Публичные выступления Поведение на презентации проекта Инструменты переговоров</p>
11:25-11:35	Перерыв
11:35-13:00	<p><b>Мастер-класс по ораторскому мастерству</b> Публичные выступления Поведение на презентации проекта Инструменты переговоров</p>
13:00-14:00	Перерыв
14:00-15:30	<p><b>Мастер-класс «Нейминг»</b> Виды и правила нейминга Кейсы различных компаний Как придумать имя стартапа</p>
15:30-16:00	Перерыв
16:00-19:00	<p><b>Мастер класс «Оформление и презентация проектов»</b> Грамотная презентация для инвестора Презентация для защиты проектов Визуализация результатов</p>

### День 6. 2 марта (вторник)

10:00-12:00	<b>Практическая работа над презентациями</b> Просмотр новых презентаций проектов Составление идеальной речи Отработка моделей ораторского мастерства
12:00-12:30	Перерыв
12:30-14:00	<b>Практическая работа над презентациями</b> Просмотр новых презентаций проектов Составление идеальной речи Отработка моделей ораторского мастерства
14:00-15:00	Перерыв
15:00-18:00	<b>Создание минимально работоспособного продукта (MVP)</b> Виды MVP Продажа MVP Pivot

### День 7. 3 марта Demo Day

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

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

Игорь Суровушкин [hello@yrockets.com](mailto:hello@yrockets.com) , 8 (800) 250 86 06

Татьяна Мажутис [mazhutis.ta@rvc.ru](mailto:mazhutis.ta@rvc.ru)

Мария Ульянова [ulyanova.ma@rvc.ru](mailto:ulyanova.ma@rvc.ru)

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