



Образовательная онлайн программа «Запуск стартапа»

Запуск продукта - 46 уроков

Практический курс по запуску собственного продукта, который затрагивает все ключевые блоки: исследования, маркетинг, продажи, разработку MVP, подготовку ко встрече с инвесторами

Знакомство с курсом

Узнаете подробнее про методологию и правила работы на курсе

Урок 1: Знакомство с курсом, историей и целями

Урок 2: Правила и методология работы в курсе

Спикер: Томачинский Андрей, руководитель проекта, трекер

Генерация идей

Как придумать, какой создать бизнес: источники вдохновения, тренды, практика генерации идей на миллион.

Урок 1: Масштаб бизнеса. Источники идей (часть 1)

Урок 2: Источники идей (часть 2). Тренды. Практика генерации идей

Урок 3: Диагностика ресурсов. Модель успеха

Спикер: Алена Петрова, предприниматель и эксперт

Успешная бизнес-модель

Какие бывают бизнес-модели, из каких ключевых блоков они состоят. Как понять, какая бизнес-модель больше всего подходит именно вам.

Урок 1: Что такое бизнес-модель. Виды шаблонов. Ключевые блоки бизнес-модели (часть 1)

Урок 2: Ключевые блоки бизнес-модели (часть 2)

Урок 3: 20 примеров различных бизнес-моделей

Спикер: Алена Петрова, предприниматель и эксперт

От идеи к гипотезе: рынок, конкуренты, цикл проверки

Как сформулировать продуктовую гипотезу.

Где и какие данные можно найти, как их анализировать для исследования конкурентов, клиентов, ландшафта рынка и трендов на нем.

Урок 1: Формулируем гипотезу и HADI-циклы

Урок 2: Рассчитываем емкость рынка и сегмента для B2B и B2C (PAM, TAM, SAM, SOM)

Урок 3: Анализируем существующие решения и конкурентов

Спикер: Невелева Екатерина, трекер, руководитель отдела маркетинговых исследований

CustDev: первичная проверка гипотезы

Как составить гайд, что такое методология CustDev, как правильно проанализировать данные по исследованию.

Урок 1: CustDev: подготовка

Урок 2 (2 части): Подбор ЦА и рекрут на интервью: скрипты, правила, лайфхаки

Урок 3: Пишем гайд интервью: структура и вопросы

Урок 4: Проводим интервью – Технология проведения интервью

Урок 5: Проводим интервью – Психология проведения интервью

Урок 6 (2 части): Анализ и выводы по итогу интервью (анализ, частотник, меню болей)

Спикер: Невелева Екатерина, трекер, руководитель отдела маркетинговых исследований

Построение уникального ценностного предложения

Как правильно сформулировать, упаковать, использовать УТП

Урок 1: Целевая аудитория

Урок 2: Карт болей и задач клиента

Урок 3: Ценностное предложение

Урок 4: Где использовать УЦП

Спикер: Федюшина Любовь, директор по маркетингу «СКБ Контур»

Тестирование продаж

Как быстро формулировать и проверять оффер, писать скрипты продаж, строить и анализировать воронку продаж.

Интро. Зачем нужно тестирование продаж?

Урок 1: Инструменты продаж

Урок 2: Шаблон квалификации клиента

Урок 3: Скрипт по продажам

Урок 4: Подготовка и организация тестирования продаж

Урок 5: Воронка продаж: анализ и факторы влияния

Спикер: Томачинский Андрей, руководитель проекта, Трекер

Онлайн-маркетинг

Как правильно составлять лендинги и офферы для интернет-маркетинга.

Как выбрать инструмент для быстрой проверки гипотезы онлайн.

Урок 1: Онлайн-продвижение для быстрой проверки гипотезы

Урок 2: Каналы привлечения пользователей для быстрой проверки гипотезы

Урок 3: Лендинг для проверки гипотезы

Урок 4: Тестирование канала, получение данных для unit-экономики

Урок 5: Оценка эффективности рекламы

Спикер: Евстигнеева Евгения, специалист по интернет-продвижению

Unit-экономика и аналитика

Онлайн-практикум, на котором узнаем, как за 30 минут свести unit-экономику продукта

MVP. Как не тратить время и деньги впустую

Как выделить главное в продукте и правильно составить ТЗ.

Урок 1: Что такое MVP, зачем его делать

Урок 2: Как делать MVP. Основные ошибки и варианты решений

Урок 3: В какой момент, как перейти к разработке продукта

Спикер: Карабасов Александр, серийный предприниматель

Инвестиции от А до Я

Как получить инвестиции на развитие своего продукта, как подготовиться ко встрече с инвесторами

Урок 1: Венчурные инвестиции от А до Я

Урок 2: Смотрим на стартап глазами инвестора

Урок 3: PitchDeck. Как правильно упаковать информацию про проект

Урок 4: Дьявол в деталях: как стартапу договариваться с инвестором по юридическим вопросам

Урок 5: До и после сделки: как строить коммуникацию с инвестором

Спикер: Сергей Богданов, основатель YellowRockets

Бонус: Предпринимательские софт-скиллы

Какие softskills должен развить предприниматель, чтобы построить успешный стартап?

Урок 1: Управление процессами

Урок 2: Коммуникации внутри команды

Урок 3: Управление сотрудниками

Урок 4: Выстраивание коммуникаций вне команды

Урок 5: Эмоциональный интеллект

Урок 6: Когнитивная гибкость

Урок 7: Системное мышление

Спикер: Анастасия Панова, руководитель группы корпоративных тренеров