



Образовательная онлайн программа «Запуск стартапа»

Запуск продукта	Итого: 663:00 (11 часов, 03 минуты)
Практический курс по запуску собственного продукта, который затрагивает все ключевые блоки: исследования, маркетинг, продажи, разработку MVP, подготовку ко встрече с инвесторами	

Знакомство с курсом	Итого: 19:00
Узнаете подробнее про методологию и правила работы на курсе	
Урок 1: Знакомство с курсом, историей и целями	09:00
Урок 2: Правила и методология работы в курсе	10:00
Спикер: Томачинский Андрей, руководитель проекта, трекер	

Генерация идей	Итого: 24:50
Как придумать, какой создать бизнес: источники вдохновения, тренды, практика генерации идей на миллион.	
Урок 1: Масштаб бизнеса. Источники идей (часть 1)	08:50
Урок 2: Источники идей (часть 2). Тренды. Практика генерации идей	06:57
Урок 3: Диагностика ресурсов. Модель успеха	09:03
Спикер: Алена Петрова, предприниматель и эксперт	

Успешная бизнес-модель	Итого: 17:00
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)	09:00
Урок 2: Ключевые блоки бизнес-модели (часть 2)	08:00
Урок 3: 20 примеров различных бизнес-моделей	10:00
Спикер: Алена Петрова, предприниматель и эксперт	

От идеи к гипотезе: рынок, конкуренты, цикл проверки	Итого: 61:58
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	19:40
Урок 2: Рассчитываем емкость рынка и сегмента для B2B и B2C (PAM, TAM, SAM, SOM)	20:15
Урок 3: Анализируем существующие решения и конкурентов	22:03
Спикер: Невелева Екатерина, трекер, руководитель отдела маркетинговых исследований	

CustDev: первичная проверка гипотезы	Итого: 184:59
Как составить гайд, что такое методология CustDev, как правильно проанализировать данные по исследованию.	
Урок 1: CustDev: подготовка	07:02
Урок 2 (2 части): Подбор ЦА и рекрут на интервью: скрипты, правила, лайфхаки	21:34, 14:11
Урок 3: Пишем гайд интервью: структура и вопросы	26:18
Урок 4: Проводим интервью – Технология проведения интервью	31:22
Урок 5: Проводим интервью – Психология проведения интервью	31:50
Урок 6 (2 части): Анализ и выводы по итогу интервью (анализ, частотник, меню болей)	26:31, 26:11
Спикер: Невелева Екатерина, трекер, руководитель отдела маркетинговых исследований	

Построение уникального ценностного предложения	Итого: 32:32
Как правильно сформулировать, упаковать, использовать УТП	
Урок 1: Целевая аудитория	09:26
Урок 2: Карт болей и задач клиента	07:22
Урок 3: Ценностное предложение	09:16
Урок 4: Где использовать УЦП	06:28
Спикер: Федюшина Любовь, директор по маркетингу «СКБ Контур»	

Тестирование продаж	Итого: 76:37
Как быстро формулировать и проверять оффер, писать скрипты продаж, строить и анализировать воронку продаж.	
Интро. Зачем нужно тестирование продаж?	04:53
Урок 1: Инструменты продаж	10:36
Урок 2: Шаблон квалификации клиента	07:18
Урок 3: Скрипт по продажам	19:43

Урок 4: Подготовка и организация тестирования продаж	12:43
Урок 5: Воронка продаж: анализ и факторы влияния	23:24
Спикер: Томачинский Андрей, руководитель проекта, Трекер	

Онлайн-маркетинг	Итого: 21:50
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	05:53
Урок 2: Каналы привлечения пользователей для быстрой проверки гипотезы	07:11
Урок 3: Лендинг для проверки гипотезы	03:12
Урок 4: Тестирование канала, получение данных для unit-экономики	03:40
Урок 5: Оценка эффективности рекламы	01:54
Спикер: Евстигнеева Евгения, специалист по интернет-продвижению	

Unit-экономика и аналитика	Итого: 90:00
Онлайн-практикум, на котором узнаем, как за 30 минут свести unit-экономику продукта	

MVP. Как не тратить время и деньги впустую	Итого: 28:46
Как выделить главное в продукте и правильно составить ТЗ.	
Урок 1: Что такое MVP, зачем его делать	10:31
Урок 2: Как делать MVP. Основные ошибки и варианты решений	08:35
Урок 3: В какой момент, как перейти к разработке продукта	09:40
Спикер: Карабасов Александр, серийный предприниматель	

Инвестиции от А до Я	Итого: 54:00
Как получить инвестиции на развитие своего продукта, как подготовиться ко встрече с инвесторами	
Урок 1: Венчурные инвестиции от А до Я	12:00
Урок 2: Смотрим на стартап глазами инвестора	14:00
Урок 3: PitchDeck. Как правильно упаковать информацию про проект	10:00
Урок 4: Дьявол в деталях: как стартапу договариваться с инвестором по юридическим вопросам	10:00
Урок 5: До и после сделки: как строить коммуникацию с инвестором	08:00
Спикер: Сергей Богданов, основатель YellowRockets	

Бонус: Предпринимательские софт-скиллы	Итого: 51:38
Какие soft skills должен развить предприниматель, чтобы построить успешный стартап?	
Урок 1: Управление процессами	05:39
Урок 2: Коммуникации внутри команды	08:24
Урок 3: Управление сотрудниками	12:24
Урок 4: Выстраивание коммуникаций вне команды	05:09
Урок 5: Эмоциональный интеллект	06:27
Урок 6: Когнитивная гибкость	06:01
Урок 7: Системное мышление	07:34
Спикер: Анастасия Панова, руководитель группы корпоративных тренеров	