

01

Анализ рынка и
определение
потребностей

Генерирование
идей

02

Экономика
предпринимательства
и венчурные
капиталы

03

Постановка целей
Бизнес-модель

04

Общение с
клиентом.
Шаблон ценового
предложения

Менеджмент
продаж

06

Технологические
инкубаторы и
стартап-
ускорители

05

Бизнес-план и
презентация
инвесторам

Бережливость.
Минимально
жизнеспособный
продукт

**ЗНАНИЯ -
первый шаг
к успеху!**



«STARTUP»

**ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ
БИЗНЕСА**

Свяжитесь с нами любым удобным для Вас способом:
+38 097 304 31 11, +38 097 840 34 86, +38 056 767 02 57
E-mail: startupdiit@gmail.com
Facebook: Startup DIIT



Клавдия Заика

эксперт в области управления продажами, с опытом работы менеджера по работе с клиентами в компании Arpriorit. Украина

**Менеджмент продаж.
Цели, миссия и принципы
проекта**



Инна Гордеева

проектный менеджер, доцент кафедры Управления проектами, зданий и строительных материалов. Украина

Генерирование идей



Александр Москалец

эксперт в области маркетинга, директор Независимой Маркетинговой компании «DMG-Alliance», специализирующаяся на маркетинговом консалтинге, маркетинговых исследованиях и CRM.

**Идентификация потребностей
Определение возможностей и
поиск идей**



Сергей Довгопольный

Основатель и CEO в FeelGoodLabs Business Accelerator. Украина

**Технологические
инкубаторы.
Ускорители стартапов.
Венчурные капиталы**



Денис Сатуновский

глава правления Днепрпетровского регионального благотворительного фонда «Твое майбутнє». Украина

**Бизнес ангелы
Краудфандинг
(Crowdfunding)
Фандрайзинг (Fundraising)**



Ирина Агиенко

эксперт в области патентного права и защиты интеллектуальной собственности. Украина

**Патенты.
Защита
интеллектуальной
собственности**



Dr. G. Avnimelech

глава центра предпринимательства Академического колледжа ОНО. Тель-Авив, Израиль

**Введение в бизнес-модель
Мышление разработчика
Бережливый стартап
Написание бизнес-плана
Презентация инвесторам
и др.**



СТАРТАП – ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Цели

Целью данного курса является изучение аспектов новых инновационных венчурных проектов, их развития и финансирование. Мы будем рассматривать такие вопросы, как источники идей, типы возможностей, креативность и генерация идей, разработка бизнес-моделей, их проверка, стадии развития Стартапов, минимизация инвестиций в Стартапы, охрана интеллектуальной собственности, написание бизнес-плана, и источники финансирования для новых инновационных предприятий. Многие из примеров и случаев, представленных в ходе программы, будут приняты (представлены или рассмотрены) в израильском контексте. Курс будет включать в себя иностранных лекторов, представителей израильской высокотехнологичной промышленности.

Содержание курсов

Первый день. Мы представляем роль предпринимателя в мировой экономике, в качестве агента перемен, ускорителя инноваций и экономического развития. В этом разделе будет даваться теоретическая основа курса. Также будут рассмотрены рынок венчурных капиталов, инвесторские платформы, венчурные фонды и корпоративные венчурные капиталы.

Второй день посвящен источникам идей, определению возможностей, креативности, генерированию идей, развитию идей, их анализу и выбору.

Третий день посвящен ускорителям стартапов, технологическим инкубаторам и защите интеллектуальной собственности.

Четвертый день. Будут рассмотрены типы источников финансирования: бизнес-ангелы, Краудфандинг (Crowdfunding) и Фандрайзинг (Fundraising); будут обсуждаться характеристики этих типов инвесторов, преимущества и недостатки каждого из них в финансировании Стартапов.

Пятый день посвящен управлению продажами и определению целей, миссии и принципов проекта.

Шестой день. Будут рассмотрены вопросы разработки бизнес-моделей, включая шаблоны бизнес-моделей, разработка и визуальное осмысливание концепта, развитие и проверка бизнес-моделей. Отдельное внимание будет уделено анализу более 40 различных бизнес-моделей существующих компаний. Вторая половина дневной программы будет посвящена введению в концепции мышления разработчика и практическим заданиям по разработке инновационной бизнес-модели.

Седьмой день посвящен концепции бережливого стартапа. Отдельно будет уделено внимание основным принципам общения с клиентом. Будут рассмотрены принципы создания шаблона ценового предложения и минимально жизнеспособного продукта. Во второй половине дневной программы, будет рассмотрен пример развития многомиллионного стартапа «Better Place» (США и Израиль), с детальным анализом причин его стремительного роста и падения. В заключение программы, будут рассмотрены вопросы написания бизнес-плана и особенности его презентации инвесторам.

ПРОГРАММА

#	Лектор	Тема	Часы	Дни
1	Украина	Введение в экономику предпринимательства	3	1
		Венчурные капиталы		
		Корпоративные венчурные капиталы		
2	Украина	Идентификация потребностей	2	2
		Определение возможностей и поиск идей	1	
		Генерирование идей	1	
3	Украина	Технологические инкубаторы. Ускорители стартапов.	1	3
4	Украина	Патенты. Защита интеллектуальной собственности	2	
5	Украина	Бизнес ангелы	3	4
		Краудфандинг (Crowdfunding)		
		Фандрайзинг (Fundraising)		
6	Украина	Менеджмент продаж	3	5
7	Украина	Определение целей, миссии и принципов проекта		
8	Израиль	Введение в бизнес-модель	3	6
		Типология бизнес-моделей		
9	Израиль	Мышление разработчика	2	
10	Израиль	Бизнес-модель инноваций	3	
11	Израиль	Бережливый стартап (подход)	3	7
		Общение с клиентом		
12	Израиль	Шаблон ценового предложения	3	
		Минимально жизнеспособный продукт		
13	Израиль	Изучение (анализ) лучших международных примеров	2	
14	Израиль	Написание бизнес-плана	2	
		Презентация инвесторам		

Краткое описание тем лекций программы:

Дни проведения лекций	Наименование тем лекций	Краткое описание содержания лекций
1	Введение в экономику предпринимательства	Каковы уникальные характеристики финансирования стартапов и других инноваций? Что такое венчурные капиталы? Как они работают? Что они ищут? Презентация деятельности венчурных капиталов в Украине. Что такое корпоративные венчурные капиталы? Как они работают? Что они ищут? Представление активности корпоративных венчурных капиталов в Украине.
	Венчурные капиталы	
	Корпоративные венчурные капиталы	
2	Идентификация потребностей	Поиск неудовлетворенных потребностей рынка. Как обеспечить изначальную проверку технико-экономических показателей идеи? Введение в методы креативности и генерирование идей.
	Определение возможностей. Поиск идей.	
	Генерирование идей	
3	Технологические инкубаторы. Ускорители стартапов.	Что такое технологические инкубаторы? Что такое стартап-ускорители? Какое главное различие между ними? Представление об их деятельности в Украине.
	Патенты. Защита интеллектуальной собственности.	Что такое патент? Процесс получения патента и другие способы защиты интеллектуальной собственности.
4	Бизнес ангелы	Кто такие бизнес-ангелы? Как они работают? Что они ищут? Представление активности бизнес-ангелов в Украине. Что такое crowdfunding? Как он работает и для каких проектов можно привлечь инвестиции? Представление активности crowdfunding в Украине и мире. Что такое Фандрайзинг? Как он работает? Где искать фондовые деньги и как на них претендовать?
	Краудфандинг (Crowdfunding)	
	Фандрайзинг (Fundraising)	
5	Менеджмент продаж	Как эффективно управлять продажами? Как происходит сам процесс продаж? Как покупатель принимает решение о покупке? Постановка цели, миссия и принципы проекта? Почему они важны для проекта?
	Определение целей, миссии и принципов проекта	
6	Введение в бизнес-модель	Что такое бизнес-модель? Почему бизнес-модели так важны для успеха бизнеса? Что такое шаблон бизнес-модели? Бизнес-модель как инструмент стратегического мышления. Будет рассмотрена и проанализирована бизнес-модель успешного стартапа «Nestpresso». Будут представлены 10 типов доходных бизнес-моделей, рассмотрены их преимущества и недостатки, приведены примеры их применения в существующих стартапах. Введение в концепции мышления разработчика и практический семинар по созданию инновационной бизнес-модели.
	Типология бизнес-моделей	
	Мышление разработчика Бизнес-модель инноваций	
7	Бережливый стартап (подход)	Почему традиционная Каскадная методология (англ. Waterfall) не работает для стартапов? Будет рассмотрены концепции бережливого стартапа (англ. Lean Startup) и сам процесс бережливости.
	Общение с клиентом	
	Шаблон ценового предложения	Будут рассмотрены два практических инструмента для обеспечения бережливости стартапов. Что такое минимально жизнеспособный продукт (MVP)? Какова концепция его разработки? Типы и примеры MVP.
	Минимально жизнеспособный продукт	
7	Изучение (анализ) лучших международных примеров	Будет рассмотрен пример многомиллионного международного стартапа «Better Place», создатели которого планировали совершить революцию в мире электромобилей. Они выросли до оценочной стоимости в 860 миллионов долларов и имели все шансы перерасти в крупную компанию, но потерпели неудачу. Менеджмент этого стартапа был построен на основе Каскадной (Waterfall) модели управления. На этом примере будет рассмотрено, как применение бережливого подхода к стартапам могло предотвратить их крах.
	Написание бизнес-плана	Правила составления работоспособного бизнес-плана: золотые правила разработчика
	Презентация инвесторам	

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕРМИНОВ:

Фандрайзинг (Fundraising) – процесс сбора добровольных пожертвований в денежной или иной форме, как правило, на цели не связанные с получением прибыли: научные исследования, благотворительные проекты и т. п. Изначально существовало в форме сбора пожертвований добровольцами на улицах. В настоящее время широко применяется, как сбор пожертвований через интернет (т. н. «Краудфандинг»), через государственные или частные фонды, грантовые программы.

Шаблон ценностного предложения (Value Proposition Canvas) – это шаблон решения, которое полностью решает какую-то проблему (боль) клиента или то уникальное, что Вы можете предложить.

Бизнес-модель (Business model) - концептуальное описание предпринимательской деятельности.

Стартап (Startup) – это предпринимательская инициатива или новый бизнес в форме компании, партнерства или временной организации, призванная искать повторяемую или масштабируемую бизнес-модель. В обществе распространено мнение, что данный термин связан исключительно с высокотехнологичными компаниями, что не совсем верно, т.к. суть стартапов – это амбициозность, инновационность, масштабируемость и рост, что можно успешно применить к большинству видов деятельности человека.

Бережливый стартап (The Lean Startup Approach) - это подход создания компаний, разработки и выведения на рынок новых продуктов и услуг, который основывается на таких понятиях как научный подход к менеджменту стартапов, обучение, проведение экспериментов, итеративный выпуск продуктов для сокращения цикла разработки, измерение прогресса, и получения ценной обратной связи от клиентов. Используя этот подход, компании могут проектировать продукты и услуги, которые бы соответствовали ожиданиям и потребностям клиентов без необходимости большого объема первичного финансирования или затратных продуктовых запусков.

Минимально жизнеспособный продукт (Minimal Viable Product) - продукт, который имеет необходимый минимум возможностей, чтобы проверить его жизнеспособность на рынке. В таком продукте нет дополнительных или второстепенных функций, а есть только то, что составляет его суть.

Венчурные капиталы (Venture Capital) - капитал инвесторов, предназначенный для финансирования новых, растущих или борющихся за место на рынке предприятий и фирм (стартапов) и поэтому сопряженный с высокой или относительно высокой степенью риска; долгосрочные инвестиции, вложенные в рискованные ценные бумаги или предприятия, в ожидании высокой прибыли. Венчурный капитал, как правило, ассоциируется с инновационными компаниями.

Технологические инкубаторы (Technological Incubators) - это организации, занимающиеся поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации.

Ускорители стартапов (Startup Accelerators) - социальный институт поддержки стартапов. Понятие описывает как учреждения, так и организованные ими программы интенсивного развития компании через менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании.

Бизнес ангелы (Business Angel) - это частный венчурный инвестор, обеспечивающий финансовую и экспертную поддержку компаний на ранних этапах развития.

Краудфандинг (Crowdfunding) - это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов). Сбор средств может служить различным целям – помощи пострадавшим от стихийных бедствий, поддержке со стороны болельщиков, поддержке политических кампаний, финансированию стартап-компаний и малого предпринимательства, созданию свободного программного обеспечения, получению прибыли от совместных инвестиций и многому другому.

Календарный график проведения программы:

#	Тема	Лекторы	Часы	Дата и время
1	Введение в экономику предпринимательства	Сергей Довгополый, основатель и CEO в FeelGoodLabs Business Accelerator	3	16.05.16 18:00-21:00
	Венчурные капиталы			
	Корпоративные венчурные капиталы			
2	Идентификация потребностей	А. Москалец, эксперт в области маркетинга, директор Независимой Маркетинговой компании «DMG-Alliance», специализирующаяся на маркетинговом консалтинге, маркетинговых исследованиях и CRM.	2	17.05.16 18:00-20:00
	Определение возможностей и поиск идей			
	Генерирование идей			
3	Технологические инкубаторы. Ускорители стартапов.	Сергей Довгополый, основатель и CEO в FeelGoodLabs Business Accelerator	1	18.05.16 18:00-18:50
4	Патенты. Защита интеллектуальной собственности	И. Агиенко, эксперт в области патентного права и защиты интеллектуальной собственности. Украина	2	18.05.16 19:00-21:00
5	Бизнес ангелы	Д. Сатуновский, глава правления Днепропетровского регионального благотворительного фонда «Твое майбутнє». Украина	3	19.05.16 18:00-21:00
	Краудфандинг (Crowdfunding)			
	Фандрайзинг (Fundrising)			
6	Менеджмент продаж	К. Заика, эксперт в области управления продажами, с опытом работы менеджера по работе с клиентами в компании Apriorit. Украина	3	20.05.16 18:00-21:00
7	Определение целей, миссии и принципов проекта			
8	Введение в бизнес-модель	Dr. G. Avnimelech, глава центра предпринимательства Академического колледжа ОНО. Тель-Авив, Израиль	3	21.05.2016 09:00-12:00
	Типология бизнес-моделей			
9	Мышление разработчика		2	21.05.2016 13:00-14:45
10	Бизнес-модель инноваций		3	21.05.2016 15:00-18:00
11	Бережливый стартап (подход)		3	22.05.2016 09:00-12:00
	Общение с клиентом			
12	Шаблон ценового предложения		3	22.05.2016 13:00-15:45
	Минимально жизнеспособный продукт			
13	Изучение (анализ) лучших международных примеров		2	22.05.2016 16:00-17:45
14	Написание бизнес-плана		2	22.05.2016 18:00-20:00
	Презентация инвесторам			