

**Программа мероприятий
Акселератора роста малого бизнеса в Новосибирской области**

Дата и время проведения (местное время г. Новосибирск)	Формат	Наименование модуля	Содержание модуля	Количество часов	Потоки
14.09.2023 14:00 – 17:00	Онлайн	Официальное открытие Акселератора/ Вводный вебинар	<ul style="list-style-type: none"> — Старт 1 потока участников Акселератора; — Открытие Акселератора, приветственное слово участникам; — Бизнес-ревью «Как «малым» стать «средними»: опыт крупного бизнеса»; — Образовательный online-марафон. 	4 ак. часа	1 поток участников
15.09.2023 13:10 – 14:40	Онлайн	Дорожная карта программы «Акселератор роста малого бизнеса. Industrial Drive»	<ul style="list-style-type: none"> — Чем акселератор может помочь малому предпринимателю? — Пошаговый план участия и критерии оценки проектов участников; — Как будет проходить акселератор: три подхода к получению результата. 	2 ак. часа	1 поток участников
15.09.2023 15:10 – 17:10	Онлайн	Бизнес-моделирование: поиск высокопотенциальных ниш и разработка Product Market Fit	<ul style="list-style-type: none"> — Продукт: клиенты, ниши и неочевидные «ходы» для поиска амбициозных и перспективных направлений развития; — ДНК успешного проекта: от блестящей идеи к уверенному Product Market Fit. 	3 ак. часа	1 поток участников
20.09.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Анализ процесса создания ценности и ресурсов компании	<ul style="list-style-type: none"> — Анализ отраслевой цепочки создания ценности применительно к бизнесу участника; — Анализ ресурсов и организационных способностей компании: что необходимо для достижения поставленных результатов? — Ключевые компетентности организации. 	3 ак. часа	1 поток участников

25.09.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Особенности продаж крупным клиентам. Стратегические коммуникации	<ul style="list-style-type: none"> — Особенности продажи корпоративному клиенту: почему в корпорации нет ЛПР? — Корпоративный «театр»: как срежиссировать продажу, когда никто не принимает решение; — Какие требования налагает корпоративный клиент на организационную схему бизнеса; — Особенности сотрудничества с крупными корпоративными клиентами; — Поддержка в переговорах с целевыми партнёрами и клиентами. 	3 ак. часа	1 поток участников
29.09.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Управление изменениями и запуск новых проектов в условиях неопределённости	<ul style="list-style-type: none"> — 6-этапная модель управления изменениями; — Последовательность взаимодействия с проектной командой и получателями изменений. 	3 ак. часа	1 поток участников
14.09.2023 – 09.10.2023	Онлайн	Менторское сопровождение, индивидуальные консультации участников с экспертами - 1 поток		-	
02.10.2023 14:00 – 17:00	Онлайн	Официальное открытие Акселератора/ Вводный вебинар	<ul style="list-style-type: none"> — Старт 2 потока участников Акселератора; — Открытие Акселератора, приветственное слово участникам; — Бизнес-ревью «Как «малым» стать «средними»: опыт крупного бизнеса»; — Образовательный online-марафон. 	4 ак. часа	2 поток участников
03.10.2023 13:10 – 14:40	Онлайн	Дорожная карта программы «Акселератор роста малого бизнеса. Industrial Drive»	<ul style="list-style-type: none"> — Чем акселератор может помочь малому предпринимателю? — Пошаговый план участия и критерии оценки проектов участников; — Как будет проходить акселератор: три подхода к получению результата. 	2 ак. часа	2 поток участников

03.10.2023 15:10 – 17:10	Онлайн	Бизнес-моделирование: поиск высокопотенциальных ниш и разработка Product Market Fit	<ul style="list-style-type: none"> — Продукт: клиенты, ниши и неочевидные «ходы» для поиска амбициозных и перспективных направлений развития; — ДНК успешного проекта: от блестящей идеи к уверенному Product Market Fit. 	3 ак. часа	2 поток участников
05.10.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Анализ процесса создания ценности и ресурсов компании	<ul style="list-style-type: none"> — Анализ отраслевой цепочки создания ценности применительно к бизнесу участника; — Анализ ресурсов и организационных способностей компании: что необходимо для достижения поставленных результатов? — Ключевые компетентности организации. 	3 ак. часа	2 поток участников
07.10.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Особенности продаж крупным клиентам. Стратегические коммуникации	<ul style="list-style-type: none"> — Особенности продажи корпоративному клиенту: почему в корпорации нет ЛПР? — Корпоративный «театр»: как срежессировать продажу, когда никто не принимает решение; — Какие требования налагает корпоративный клиент на организационную схему бизнеса; — Особенности сотрудничества с крупными корпоративными клиентами; — Поддержка в переговорах с целевыми партнёрами и клиентами. 	3 ак. часа	2 поток участников
09.10.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Управление изменениями и запуск новых проектов в условиях неопределённости	<ul style="list-style-type: none"> — 6-этапная модель управления изменениями; — Последовательность взаимодействия с проектной командой и получателями изменений. 	3 ак. часа	2 поток участников
11.10.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Анализ рынка и потребителей: верификация идеи, CustDev	<ul style="list-style-type: none"> — Сегментирование в малом бизнесе: цели и способы проведения; — Факторы, влияющие на различия в сегментах; — Способы анализа потребителей, выявление потребностей; 	3 ак. часа	1 и 2 потоки участников

			— Внедрение клиентоориентированных методик в компанию.		
14.10.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Разработка продукта и формирование команды	— Знакомство с методологией «Дизайн-мышление», современные подходы к разработке продуктов, сервисов и услуг, востребованных рынком; — Работа с текущими и потенциальными клиентами по методологии «Дизайн-мышление»: выявляем «боли» клиента, создаём прототипы по решению проблем клиента, запускаем тест прототипа на рынок.	3 ак. часа	1 и 2 потоки участников
16.10.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Финансовая модель	— ROI, EBITDA, SOM и другие страшные слова финансистов и маркетологов; — Реальная финмодель для малого бизнеса или как считать деньги?	3 ак. часа	1 и 2 потоки участников
18.10.2023 18:00 – 20:30	Онлайн	Составление карты запуска новой модели работы с рынком	— Порядок формирования дорожной карты изменений; — Бизнес-мастерская: разбор и подготовка проектов участников.	6 ак. часов	1 и 2 потоки участников
20.10.2023 18:00 – 20:30	Онлайн				
22.10.2023 10:00 – 12:30	Очно г. Новосибирск, ул. Сибревкома, 9	Elevator pitch: бизнес-презентация	— Как подготовить презентацию на основе простых и мощных фактов? — 5 главных ошибок при презентации бизнеса и инвестиционного проекта? — Возможности пилотирования проекта совместно с организациями-партнерами программы.	3 ак. часа	1 и 2 потоки участников

22.10.2023 15:00 – 18:00	Очно г. Новосибирск, ул. Сибревкома, 9	Официальное закрытие Акселератора	— Инвестиционная питч-сессия, презентация проектов участников; — Закрытие Акселератора, награждение лидеров программы.	4 ак. часа	1 и 2 потоки участников
02.10.2023 – 20.10.2023	Онлайн	Менторское сопровождение, индивидуальные консультации участников с экспертами - 2 поток		-	
40 академических часов + индивидуальные консультации участников с экспертами					