МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ | Federal

Программа развития бизнес-навыков

Рекомендовано

Министерство экономического развития РФ

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-НАВЫКОВ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ РОССИИ

Версия 1.2. 11.02.2020. Фото: Константин Антипин, p2beep.livejournal.com

О ПРОГРАММЕ

Программа «Масштабирование бизнеса» утверждена Минэкономразвития РФ в составе перечня обучающих программ, рекомендованных для малого и среднего бизнеса.

Программа направлена на создание возможностей для выхода компаний из «региональной рамки» рынка и поиска новых источников прибыльных продаж, «перезагрузку» компании: разработку новых бизнес-направлений, продуктов, конкурентных преимуществ и эффективных моделей построения отношений с клиентами.

Центральным результатом участия в программе является формирование плана вывода на рынок продуктов и сервисов.

В основе программы находятся практические знания, передаваемые участникам в форме проектной работы. Программа имеет модульную структуру — для начинающих и опытных предпринимателей.

9

РЕГИОНОВ ОТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ДО ХАБАРОВСКА

16–40

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОЧНЫХ МОДУЛЕЙ (ЧАС)

>500

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-УЧАСТНИКОВ

5

ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЭКСПЕРТОВ

МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ | Federal

Программа развития бизнес-навыков

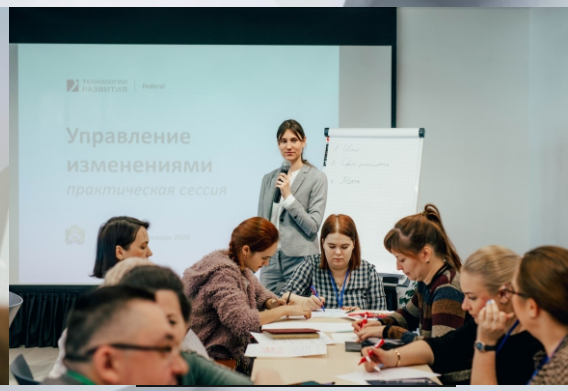
ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ

ДЛЯ УЧАСТНИКОВ

- **Прикладной формат:** практические кейсы для перехода из малого бизнеса в средний и выхода в новые ниши
- Основа программы — лучший **опыт компаний-лидеров, вместо скучной теории**. Ведущие программы — практики, а не «бизнес-тренеры»
- Интерактивный формат проведения — **мастерские дизайн-мышления** — Workshop Design Thinking* *(разработка Stanford University)*, вместо семинаров и лекций
- **Выход из «региональной рамки» объема рынка**, перспективные ниши на внутреннем рынке, новые источники дохода
- **Сертификат** и доступ к электронной базе знаний. Выездные модули *(опционально)*

ДЛЯ РЕГИОНА

- Участие оператора программы в наборе слушателей и проведении **профессиональной медиа-компании**
- Подготовка **отчетности «под ключ» с учетом специфики требований Минэкономразвития и контролирующих органов**
- **Яркие и полезные события и инфоповоды** для бизнеса с отличными отзывами от участников
- Эффективное **достижение показателей региона** по количеству уникальных субъектов МСП
- **Гибкая адаптация программы под цели региона** (KPI, сроки, стоимость, численность участников, форматы)
- **Оптимальная стоимость** реализации в расчете на одного участника
- Возможность получения **лицензии** на самостоятельную реализацию программы



** Дизайн-мышление — лидирующая методология разработки новых продуктов и подходов в развитии организаций, разработка Stanford University.*
В основе методологии — глубинное исследование клиентов и генерация идей на основе этих находок с целью создания востребованных продуктов и развития компании.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

Тема 1. Управление изменениями: трансформируем идеи в достижения
- Жизненный цикл организации и продукта
- От стартапа до лидера рынка: особенности проведения изменений в различных компаниях на российском рынке
- Россия как пространство для бизнеса: место в глобальных рынках, возможности, риски и перспективы роста, институты развития

Тема 2. Конкуренция 2.0. Скоринг рынка и поиск продукта для высокопотенциальных ниш
- Анализ конкурентной позиции: определяем перспективные ниши и направления для роста
- Конъюнктурные исследования, получение данных для проектирования изменений
- Выход из конкуренции: опережающие решения для рынка

Тема 3. «Чекап» бизнес-модели: USP*, продукт, внутренняя среда компании
- Оценка потенциала бизнес-модели: перспективы и узкие места новых решений для повышения продаж и старта новых продуктов
- Возможности и проблемные зоны компании: составление дорожной карты улучшений
- Генерация новых моделей работы в области продаж, управления, маркетинга и смежных сферах

Тема 4. Пилотный проект: запуск нового продукта и трансформация процессов
- Инструменты разработки продукта и тестирования новых ниш
- Перезагрузка «слабых» продуктов и «консервативных» бизнес-моделей
- Быстрореализуемые инициативы (БРИ): методики запуска, оценки эффективности, быстрого улучшения продукта и коммерческих процессов компании
- Обзор частных и государственных институтов развития для быстрого запуска или масштабирования бизнес-проекта

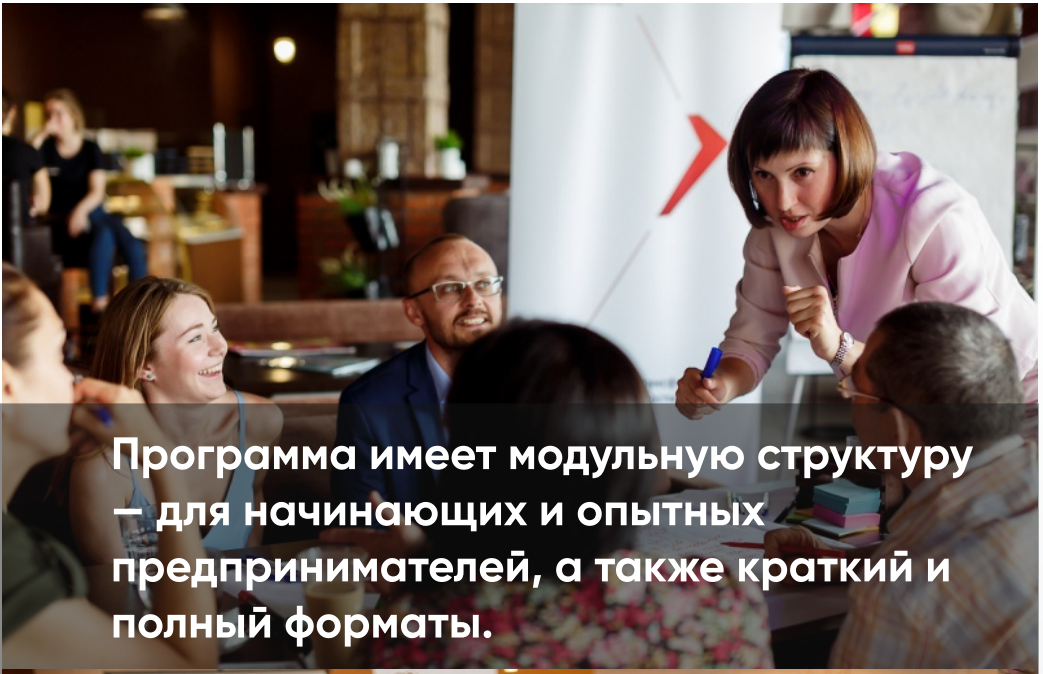
Тема 5. Практическое внедрение обновленной модели работы с рынком
- Практическая сессия на основе дизайн-мышления и Agile
- Введение и обучение методологию. Обзор практических кейсов по форсированию новых ниш
- Быстрые и малобюджетные средства запуска пилотных продуктов, сервисов и улучшений, ориентированных на целевых клиентов

Тема 6. Практическое внедрение обновленной модели работы с рынком. Интеграция инструментов поддержки бизнеса
- Практическая сессия на основе дизайн-мышления и Agile
- Карта частных и государственных институтов развития бизнеса: подбор инструментов поддержки для бизнес-модели участников
- Формирование roadmap (дорожной карты) для пилотных продуктов и БРИ

Тема 7. Практическое внедрение обновленной модели работы с рынком
- Практическая сессия на основе дизайн-мышления и Agile
- Разработка и защита результатов пилотного проекта. Краш-тест проектов участников.
- Составление карты запуска новой модели работы с рынком

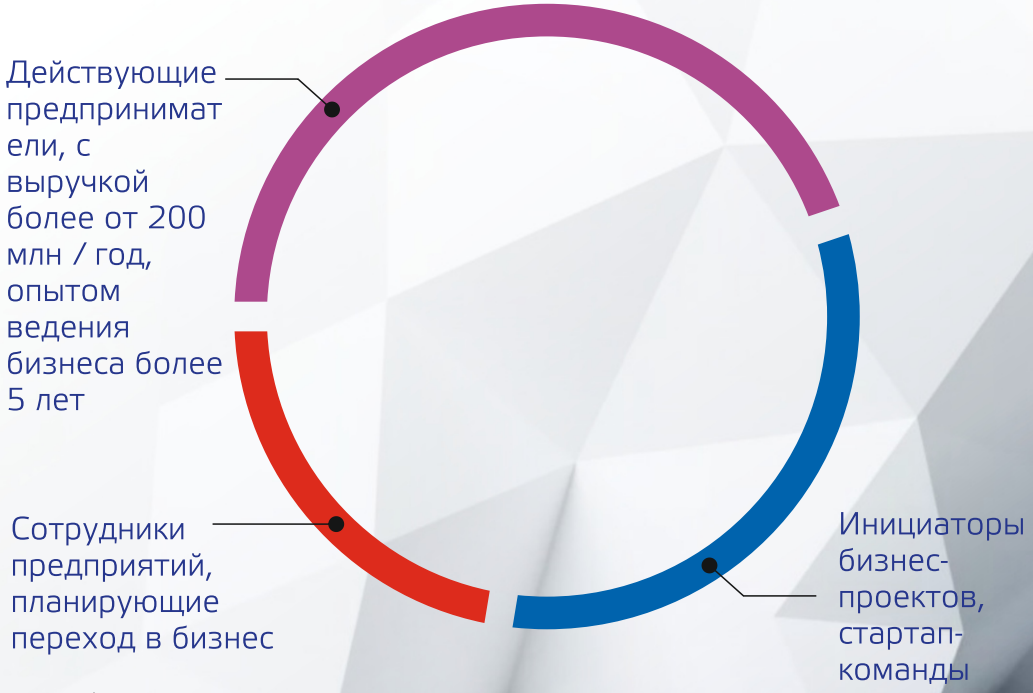
** Unique selling proposition (USP) – уникальное торговое предложение.*

АУДИТОРИЯ И УЧАСТНИКИ



Программа имеет модульную структуру – для начинающих и опытных предпринимателей, а также краткий и полный форматы.

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ



ОБУЧАЮЩИЕ ФОРМАТЫ

- Проектные мастерские
- Сессии дизайн-мышления
- Практикумы на основе интерактивной групповой работы
- Кейс-стади (решение реальных бизнес-кейсов участниками и внедрение решений в работу бизнесов участников)

ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Программа ориентирована на достижение целевых показателей региональной составляющей национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».
Оператором программы обеспечивается выполнение необходимых целевых значений показателей и внутренний контроль отчетности на соответствие требованиям заказчика программы.

ПОКАЗАТЕЛЬ	МЕХАНИЗМЫ ДОСТИЖЕНИЯ
Участники, вовлечённые в проект	• Активная online-кампания по собственной базе участников • Анализ реестра субъектов МСП, реестра экспортеров, баз партнеров • Привлечение сети партнеров по реализации программы, обладающих необходимой «клиентской емкостью» (СМИ, федеральные деловые ассоциации и клубы)
Уникальные обученные участники	• Интерактивная программа, стимулирующая вовлечение новых участников на курс • Контроль посещения мероприятий на всех этапах реализации • Внутренние конкурсы на курсе (стимулирование)
Вновь созданные СМСП*	• Выявление предрасположенности • Квалификация готовности к открытию МП участников курса • Поддержка в доработке бизнес-идеи участника
Развитие (акселерация)	• Персональная работа с лидерами курса • Возможность работы с федеральными площадками для стажировки и наставничества

** Субъекты малого и среднего предпринимательства*

УНИКАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОГРАММЫ

ОПЫТ ЛИДЕРОВ РЫНКА

В основу программы положен опыт быстрорастущих компаний российского рынка: Яндекс, Сбербанк, Аскона, Шоколадница, промышленных, производственных и сервисных компаний более чем из 20 регионов России.

ЭФФЕКТИВНОЕ ДОСТИЖЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЦПРОЕКТА ПО МСП

Оператор программы обеспечивает привлечение целевой аудитории для выполнения регионом целевых показателей по количеству вовлеченных уникальных субъектов МСП.

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В ОДНОЙ ПРОГРАММЕ!

Материалы программы:
фото, видео, примеры отчетности
https://yadi.sk/d/IWPUzEg-9KIIMQ

ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

При подготовке программы оператором анализируется и учитывается специфика региональной бизнес-среды.

ВЫХОД ИЗ «РЕГИОНАЛЬНОЙ РАМКИ» РЫНКА ПРЕДПРИЯТИЙ-УЧАСТНИКОВ

Программа формирует ориентиры на новые рынки и ниши у предприятий-участников, позволяя увеличить выручку за счет вывода на рынок новых товаров и услуг, а также эффективной кооперации участников из разных регионов.

Ф

МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИТИЯ | Federal

Программа развития бизнес-навыков

Евгения Алфёрова
Руководитель направления по работе с партнерами и специальными программами
тел: +7 (910) 689-29-35
email: e_alferova@develop-pro.ru

Илья Абрамов
Руководитель проектов обучения и развития
тел: +7 (930) 347-50-07
email: i_abramov@develop-pro.ru

@DEVELOPCOMPANY

DEVELOP-PRO.RU
INFO@DEVELOP-PRO.RU
+7 (812) 935-22-22

16+

Не является публичной офертой. Количество мест ограничено. Информацию о количестве доступных для регистрации мест, правилах проведения мероприятия, сроках, месте проведения и условиях участия уточняйте по телефону +7 (4932) 39-55-55.
Проведение мероприятий не предполагает реализации образовательных программ и не является профессиональным обучением.
Все товарные знаки являются собственностью их правообладателей и предоставлены для Вашего сведения. Любой текст или изображение, упомянутые в настоящем материале, могут являться товарными знаками соответствующих владельцев. Настоящий материал не имеет отношения к товарам или услугам, соответствующим товарным знакам.
Организатор: ООО «Технологии развития», ОГРН 1123702015172