

ПРОГРАММА
Акселератор «Масштаб»
6 недель

В своем развитии любой бизнес проходит через фазу поиска продукта и поиск точки масштабирования: поиск постоянного источника клиентов, выручки и прибыли. **Цель программы** – помочь найти эти точки, чтобы **выйти на следующий этап развития**, когда бизнес станет создавать новые рабочие места, привлекать квалифицированный персонал, поднимать оплату труда, делегировать полномочия и задачи, брать в аренду новые площади, расширять производство.

Участники программы – персонально, вместе с лектором и привлеченными предпринимателями-практиками, успешно реализовавшими этап масштабирования своего бизнеса, осуществляют тестирование гипотез **за счет бюджета проекта**, что дает возможность внедрять собственные средства по окончании проекта **в уже работающие инструменты**.

Отличительная и самая востребованная особенность программы – ее участники учатся **применять знания**. Выполнение практической работы контролируется менеджментом программы: слушатель может продолжать обучение на курсе только в случае выполнения всех заданий и упражнений.

Подготовительная сессия: Подготовка аккаунта, сбор статистик, первичный анализ конкурентов, подготовка продукта, сбор материалов для рекламы.

1 занятие

Тема: Создание Уникального Торгового Предложения

Описание: Основные понятия, оффер, дескриптор, боль клиента, конкурентный анализ, базовая упаковка профилей личных и рабочих, портрет целевой аудитории, выбор каналов рекламы, базовая аналитика, деление на команды, постановка целей на курс.

2 занятие

Тема: Работа с соцсетями Instagram, VKontakte, Facebook

Описание: Виды контента, продающая история, таргетированная реклама, особенности создания объявлений, работа с блоггерами.

3 занятие

Тема: Запуск проекта

Описание: Создание сайта, оформление соцсетей, репутация, инстаграмм, личный бренд, трафик на YouTube, Яндекс.Директ, Google.AdWords, 2ГИС

4 занятие

Тема: Набор скорости

Описание: Таргет через сайт, ремаркетинг (ретаргет), лукрайк, конкурсы, парсинг, работа с блоггерами, реклама в чатах, реклама в группах.

5 занятие

Тема: Масштабирование трафика и продажи

Описание: Увеличение числа заявок, автоматизация, смешанные стратегии, создание скрипта продаж, чат боты, воронка продуктов

6 занятие

Тема: Делегирование

Описание: Важные составляющие делегирования, варианты делегирования трафика и особенности (фрилансер, сотрудник, команда), где искать, мотивации, примеры делегирования (блог, трафик, создание сайта)

7 занятие

Тема: Итоги

Описание: Разберём итоги, разберем кейсы потока, построим планы на будущее развитие

ПРОГРАММА
Акселератор «Старт Предпринимателя»
6 недель

Для начинающих предпринимателей и желающих открыть свое дело программа раскрывает весь инструментарий, необходимый и полезный с самых первых дней, одновременно разрушая психологические барьеры, связанные с боязнью шагнуть в новую интересную жизнь.

Цель программы: создать вместе с предпринимателями правильную бизнес модель и реализовать бизнес план. **Отбор заявок** для участия проводится организатором, обязательна встреча с участником для прояснения текущих задач, наличия идеи, серьезности намерений. Критерии отбора письменно согласовываются с заказчиком.

Отличительная и самая востребованная особенность программы – ее участники учатся **применять знания**. Выполнение практической работы контролируется менеджментом программы: слушатель может продолжать обучение на курсе только в случае выполнения всех заданий и упражнений.

Подготовительная сессия: проведение анкетирования для выявления склонностей к определенному бизнесу по принципу Икигай, составление колеса навыков предпринимателей с индивидуальным планом обучения. Тест + собеседование.

1 занятие

Тема: Создание бизнес модели

Описание: Типы бизнесов (продукт, продажа, продвижение, готовый бизнес, инвестиционные модели). Отличия бизнес моделей, составление личного рейтинга. Разбор 100 предпринимательских ниш. Тренды. Модель Икигай. Личные цели. Ценностное предложение. Выбор ниши. Бизнес модель Остервальдера. Заполнение модели. Работа с моделью. Первые сотрудники. Вызовы предпринимателя. Истории старта бизнеса в деталях 3х предпринимателей. Декомпозиция. Как составить бизнес план

2 занятие

Тема: Продажи.

Описание: Первые продажи. Докрутка продукта. Конкурентный анализ. Определение отрасли. Циклы продаж

3 занятие

Тема: Упаковка бизнеса и создание потока клиентов

Описание: Создание сайта. Брифы. Социальные сети. Показатели маркетинга. Подрядчики. Создание коммерческого предложения и маркетинг китов. Уникальное торговое предложение. Конкурентный анализ

4 занятие

Тема: Основы работы с соцсетями

Описание: Создание сайта, оформление соцсетей, репутация, Instagram, личный бренд, трафик на YouTube, Яндекс.Директ, Google.AdWords, 2ГИС

5 занятие

Тема: Юнит экономика. Переговоры и продажи

Описание: Прибыльность бизнес-модели, оценка прибыльности, создание и увеличение трафика. Технологии продаж. Основные понятия.

6 занятие

Тема: Командообразование

Описание: Управление командой. Система. Тестирование. Найм персонала. Делегирование. Лояльность и вовлеченность персонала. Оценка 360. Управление задачами.

7 занятие

Тема: Личная энергия предпринимателя

Описание: Психологические барьеры. Нетворкинг. Путь предпринимателя

8 занятие

Тема: Масштабирование

Описание: Заемные средства. Привлечение инвестиций. Понятие раундов инвестиций и основных этапов. Финал и подведение итогов

ЛИПАЙ

Кирилл Иванович

Дата рождения: 18.10.1986
Город: Москва
Гражданство: Российская Федерация

Образование высшее:

2004 – 2009 ГОУ ВПО «Южно-Уральский Государственный Университет»
Экономика и Управление, специалист внешнеэкономической деятельности
Специальность: Таможенное дело

Повышение квалификации:

2019 – НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Программа «Повышение квалификации тренеров для обучения действующих предпринимателей в рамках государственных проектов в сфере развития малого и среднего предпринимательства»

Продолжает обучение:

Международный институт менеджмента ЛИНК (Открытый университет Великобритании), Москва
Мастер делового администрирования. Магистратура.

Трудовая деятельность:

2016 – н/вр ООО «Кеноби», Генеральный директор, Бизнес-спикер, Консультант по маркетингу
2019 – 2020 Холдинг «Синергия», Директор по развитию Бизнес-клуба
2016 – 2019 ООО «Малик Спейс Челябинск», Генеральный директор
2015 – 2016 ООО «Фаворит», Директор группы филиалов, региональный директор
2013 – 2015 Холдинг «Русский холод», Генеральный директор филиала
2012 – 2013 Холдинг «Русский холод», Коммерческий директор сети филиалов
2011 – 2012 Холдинг «Русский холод», Коммерческий директор филиала
2009 – 2011 Холдинг «Русский холод», Руководитель отдела продаж
2008 – 2009 Холдинг «Русский холод», Супервайзер
2007 – 2008 ОАО «Комус Южный Урал», Торговый представитель
2007 – 2007 ЗАО «Веда», Старший торговый представитель

Дополнительно:

2019 - 2020 - спикер форумов «Мой Бизнес», «Деловая Среда» Сбербанка, «Территория Бизнеса» (Фонд поддержки малого предпринимательства Челябинской области, Акселератор «Масштаб» и др.) предпринимательских программ Школы Бизнеса «Синергия», ГБУ «Малый бизнес Москвы», автор ряда бизнес-курсов для предпринимателей; выступал в ряде городов России.

Сертификаты, курсы:

2019 - Институт психологии управления, курс «Искусство разбираться в людях. Визуальная психодиагностика»
2018 - Scrum Treck: «Agile professional manager», «Управление производительностью команд», «Владелец продукта».
2017 - Эриксоновский университет коучинга, Психологическое консультирование для достижения результатов
2017 – 2019 Преподаватель курса «SMM Космос»
2015 – «Стратегическое управление человеческими ресурсами», «Стратегия», МВА ЛИНК «Стратегия», г. Москва, HR
2014 - "Экономика в бизнесе", МВА ЛИНК «Стратегия», г. Москва, Макро и микроэкономика для бизнеса
2010 – Центр новых возможностей, курс «Самоменеджмент»
НЛП Практик. Фрэнк Пьюселик (диплом практика НЛП)