



ОРЛОВСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ  
имени И.С. Тургенева



## АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Орел – 2019

**Целевая аудитория программы:** команды малых предприятий, имеющие на момент подачи заявки в программу прибыль от реализации продукции и количество клиентов от 50 чел.

**Участие в программе позволит:**

- найти потери прибыли в компании и точки ее роста;
- разработать и приоритизировать проекты по увеличению прибыли в компании;
- протестировать пилотный проект и получить первые результаты.

**Даты проведения акселерационной программы:**

**Отборочный этап:**

Цель отборочного этапа:

- Определение проблем компании – где теряем клиентов и почему (на основе проведенных наблюдений).
- Подготовка презентаций команд: представление текущей ситуации в компании.
- Отбор наставниками команд в акселератор

<b>Дата</b>	<b>Содержание</b>
<b>30 июня</b>	1. Презентация акселерационной программы. 2. Обозначение условий участия.
<b>с 5 августа по 3 сентября</b>	1. Подготовка к конкурсному отбору. 2. Изучение текущей ситуации: 3. Подготовка презентации и выступления. <ul style="list-style-type: none"><li>• Какую проблему хотим решить в акселераторе?</li><li>• Какие ставим перед собой цели?</li><li>• С какой командой будем решать проблему?</li></ul>
<b>3 сентября</b>	1. Презентация результатов исследований. 2. Отбор наставниками проектов в акселератор.
<b>13 сентября</b>	1. Заключение договоров на обучение.

**Программа акселератора**

**Модуль 1 «Путь клиента: где возникает прибыль и где теряется».**

<b>Дата</b>	<b>Содержание</b>
<b>14 сентября</b>	Customer journey map. Определение точек прибыльности в компании.
<b>21 сентября</b>	HADI – цикл: от наблюдений к гипотезам и их проверке.
<b>28 сентября</b>	Анализ рынка, конкурентов и лучших практик решения выявленных в ходе наблюдения проблем.
<b>5 октября</b>	Визуализация процесса изменений в организации.

*Результат модуля:* определены и приоритизированы точки потери прибыли, в этих точках измерены показатели клиентского результата по важным для клиента критериям (определены метрики), изучены лучшие практики решения проблем, проведен анализ конкурентов, визуализирован процесс изменений в точке потери прибыли.

## **Модуль 2. «Разработка прототипа решения проблемы»**

<b>Дата</b>	<b>Содержание</b>
<b>12 октября</b>	Разработка бизнес-концепта проектов по улучшению клиентского опыта и увеличению прибыли. Бизнес-модель проектов и оценка потенциала роста
<b>19 октября</b>	прибыли. Выбор проекта с максимальной отдачей прибыли для компании.
<b>26 октября</b>	Разработка прототипа решения проблемы (MVP) и его тестирование.

*Результат модуля:* разработана бизнес-модель проекта с максимальной отдачей прибыли для компании; разработаны, протестированы и выявлены лучшие продукты MVP.

## **Модуль 3. «Проектная работа»**

<b>Дата</b>	<b>Содержание</b>
<b>2 ноября</b>	Работа с проектами команд. Анализ результатов тестирования MVP.
<b>9 ноября</b>	Проведение установочных сессий под запрос решаемой проблемы.
<b>16 ноября</b>	Подготовка презентаций и спичей к DEMO дню.
<b>23 ноября</b>	DEMO день

### **Итог акселератора:**

Создание портфеля приоритизированных проектов по улучшению клиентского опыта в компании и увеличению прибыли.

Тестирование пилота проекта, получение первых результатов по изменению клиентского опыта.

Окончание акселерационной программы по графику совпадает с региональным форумом социального бизнеса, что даст Вам возможность представить проекты перед потенциальными инвесторами .

**Участие в программе акселератора ПЛАТНОЕ – 10 000 руб. с одного проекта (команды). Команда проекта может включать от 1-3 человек.**

Срок реализации программы 3 месяца (3 модуля по 20 аудиторных часов (5 дней) каждый в течение одной недели, межмодульная работа - 6 недель).