**Практический курс**

**«От идеи до международного стартапа»**

**План занятий**

**Занятие 1**

* Знакомство.
* Введение в тему и обзор курса.
* Верное целеполагание по SMART и OKR.
* Идея: контекст, источники, анализ и brain storming, pitch.
* Выявление собственных компетенций, мотивации, личных амбиций.
* Формирование продуктовых команд вокруг идеи.
* Ответы на вопросы.

Домашнее задание\*: формирование команд – 10 команд на курс по 2-5 человек в каждой.

**Занятие 2**

* Распределение ролей в продуктовых командах.
* Вопросы поиска co-founders, менторов и advisers.
* Проектирование продукта по Jobs To Be Done, обзор HADI-циклов и концепции Lean Startup.
* Работа над Business model canvas.
* Ответы на вопросы.

Проверка домашнего задания - обзор/идентификация сформированных команд.

Домашнее задание: доп. ознакомление с материалами курса: JTBD, Lean Startup. Заполнение Business model canvas.

**Занятие 3**

* Гипотезы: типы, формирование из идей, отсев, приоритезация (RICE), верификация.
* Основы Customer Development: ЦА и JTBD, Everybody Lies, скрипты проблемного интервью, выбор и поиск интервьюируемых, проведение проблемных интервью, анализ.
* Ответы на вопросы.

Домашнее задание\*: верификация выбранных гипотез и проведение 7-15 проблемных интервью каждой командой.

**Занятие 4**

* Вопросы про pivot.
* Вопросы операционной деятельности стартапа.
* Ценностное предложение: карты эмпатии, изучение клиентов, виды (командное, клиентское, инвестиционное).
* Ответы на вопросы.

Проверка домашнего задания – результаты верификации гипотез. Определение недостающей информации, поиск источников.

Домашнее задание: доп. ознакомление с материалами курса.

**Занятие 5**

* Анализ объёма и перспективности рынка: сверху/снизу, монетизация, международные особенности.
* Pitch deck: типы, данные, структура, примеры.
* Выступление приглашенного спикера.
* Ответы на вопросы.

Домашнее задание: Подготовка первичного pitch deck по шаблону. Анализ объёма и перспективности рынка выбранных гипотез.

**Занятие 6**

* Конкуренты: виды, перевод конкурента в партнера, ключевые преимущества.
* Прототип: работа над прототипом продукта каждой командой: выбор от максимально простого представления (буквально «на салфетке») или использование существующих решений, конструкторов и т.п. для своих целей. Вопросы UX / UI для прототипов.
* Выступления команд с pitch decks (доп. оценка командами).
* Ответы на вопросы.

Домашнее задание: доработка прототипа.

**Занятие 7**

* Soft skills, вопросы обратной связи.
* Метрики и unit-экономика, деревья метрик и гипотез.
* Выступления команд с pitch decks и прототипами.
* Ответы на вопросы.

Домашнее задание: доработка прототипа и его верификация.

**Занятие 8**

* Вопросы Problem Market Fit.
* Выступление приглашенного спикера.
* Выступления команд с pitch decks и доработанными прототипами.
* Ответы на вопросы.

Домашнее задание: подтверждение Problem Market Fit и дополнение pitch decks.

**Занятие 9**

* Вопросы MVP. UX / UI для MVP.
* Выступления команд с доработанными pitch decks и подтвержденным Problem Market Fit (доп. оценка командами).
* Ответы на вопросы. Короткие менторские сессии по типу «преподаватель – команда» ч. 1.

Домашнее задание: переработка прототипа в MVP.

**Занятие 10**

* Корректировка целей по SMART и OKR. Еще раз о ключевых преимуществах.
* Маркетинг и продажи, тестирование каналов.
* Выступления команд с pitch decks и MVP.
* Ответы на вопросы. Короткие менторские сессии по типу «преподаватель – команда» ч. 2.

Домашнее задание\*: доработка MVP и его верификация.

**Занятие 11**

* Выступление приглашенного спикера/спикеров, фидбэк финальных выступлений.
* Ответы на вопросы. Короткие менторские сессии по типу «преподаватель – команда» ч. 3.

Проверка домашнего задания – выступления команд с pitch decks и результатами верификации MVP (**финальные выступления -** доп. оценка командами).

Домашнее задание: продвижение MVP и первые продажи.

**Занятие 12**

* Продвижение и масштабирование: поиск партнеров, каналов, PR.
* Еще раз про pivot.
* Инвестиции. Поиск первичных: российские и международные гранты и фонды, акселераторы, инвесторы и ангелы.
* Ответы на вопросы.

Домашнее задание: подать заявку на инвестирование.

*\* обязательное: 1, 3, 10 занятия.*

*Каждое занятие состоит из двух лекций и семинаров.*