

С → **РОКИНН**



СЫКТЫВКАРСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
имени Питирима Сорокина

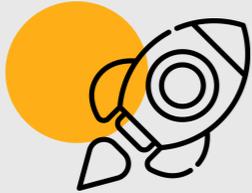


ПЛАТФОРМА
УНИВЕРСИТЕТСКОГО
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

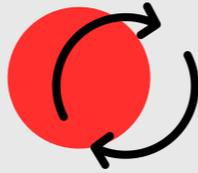
Акселерационная программа

«СорокИНН»

Что такое студенческий акселератор?



акселерационная программа
разработана **для начинающих
стартаперов**



за 4 месяца **ты успеешь пройти
полный цикл** от поиска
продуктовой идеи до
презентации перед
инвесторами и партнерами



получишь практический опыт
работы над **собственной
бизнес-идеей**

Что мне с этого?

Онлайн

обучение проходит онлайн, в формате живого общения с экспертами

Портфолио

получи рабочее портфолио, начни зарабатывать сразу после программы. С нас - сертификат по окончании с набором навыков

Получи грант

в финале покажи свою идею инвесторам, получи деньги на развитие или участвуй в программе «Стартап как диплом»

Venture Games

самые крутые проекты примут участие в бизнес-вечеринке в Москве с крутейшими инвесторами

У меня есть идея для стартапа

- ✓ Собери свою **команду-мечты и действую!**
- ✓ Наши индустриальные партнеры и мастер-классы по **no code и low code инструментам** помогут создать продукт



У меня нет идеи для стартапа

- ✓ Присоединяйся к **студенческим командам**, у которых идея есть, осваивай востребованную профессию
- ✓ Получи банк задач от наших партнеров, пили свой стартап, **засчитывай его как диплом**

Я - не программист

- ✓ У нас ты **сможешь примерить современные IT профессии**
- ✓ освоишь **создание IT-продукта** без знания кода и программирования
- ✓ попробуешь **работу с искусственным интеллектом**

Над стартап-проектом ты будешь работать в команде

команда формируется на основе теста, который поможет определить твоего внутреннего гения

Роли в команде:

Product Manager

отвечает за создание и развитие продукта

Разработчик

продумывает программный продукт, который должен отвечать поставленным требованиям

Дизайнер

продумывает дизайн продукта

Аналитик

собирает и выявляет требования к будущему продукту

Product Marketing Manager

отвечает за продвижение, он выстраивает коммуникации с клиентами, доносит ценность

UA Manager / Sales Manager

отвечает за первичное общение с клиентом: от первого контакта и предложения услуг компании до заключения сделки

QA (тестировщик)

проверяет работоспособность продукта или отдельной функции

Кто тебе будет помогать?



тьютор

представитель ВУЗа, решает все организационные вопросы



эксперт

ведет мастер-классы, лекции и вебинары, поделится всеми инсайтами для успешного запуска стартапа



трекер

наставник, поддерживает команду на всех этапах акселерационной программы, помогает подготовить и упаковать проект



инвестор

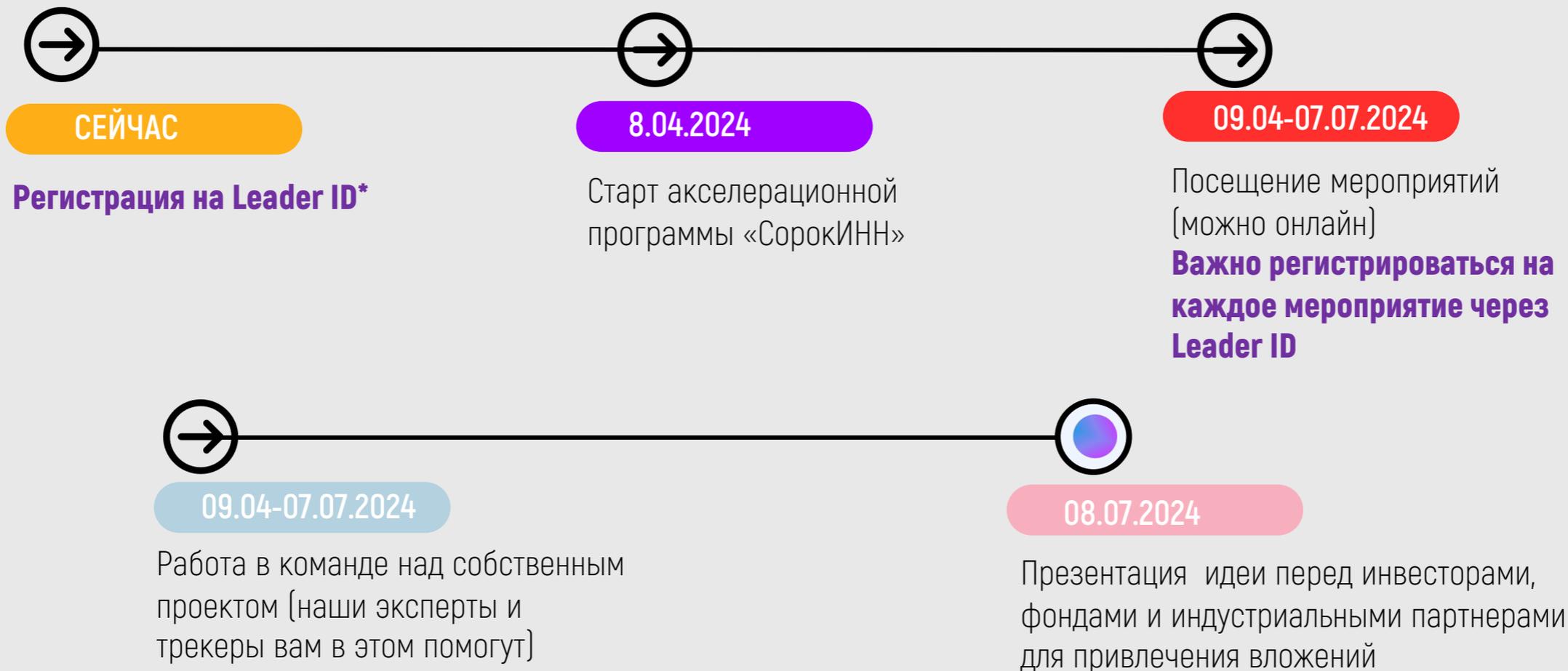
хочет вложиться в хорошую бизнес-идею и заинтересован в твоём успехе



индустриальный партнер

компании, которые хотят найти новые подходы и решения к своим существующим проблемам

Временные рамки акселерационной программы



*инструмент создания сообществ технологических лидеров

Ключевые этапы акселерационной программы



Формирование команд, генерация идей

быстрая генерация идей с помощью ИИ

мастер-классы по структуре продуктовой команды в стартапе

формирование и развитие навыков командной работы (team skills)

встречи с трекерами

защита идеи и стратегии на трубе экспертов и трекеров

2

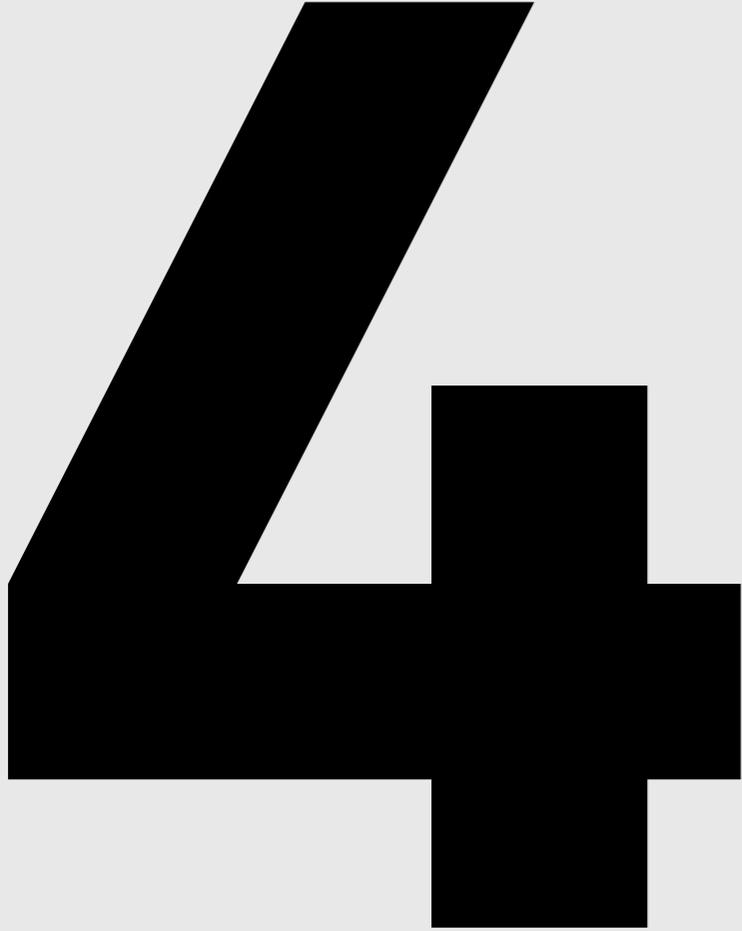
Сегменты потребителей, ценностное предложение

- мастер-класс по customer development
- мастер-класс по анализу объема рынка
- мастер класс по определению ценностного предложения для потребителя
- защита ценностного предложения для сегментов платящей аудитории на трубе экспертов и трекеров

3

Построение минимально жизнеспособного предложения

- мастер-классы по освоению no code/low code решений
- изучение конкурентов
- создание собственных чат-ботов и лендингов, мобильного приложения без знания кода
- индивидуальные встречи с трекерами и экспертами
- защита функции продукта и конкурентного преимущества на трубе экспертов



Каналы, цены, стратегия привлечения, удержания и увеличения числа клиентов

- мастер-классы по ценообразованию и бизнес-моделированию
- проверка каналов привлечения для стартап-проекта
- защита бизнес-модели, каналов привлечения на трубе экспертов

Каналы привлечения инвестиций в стартап и формирование инвестиционного предложения

5

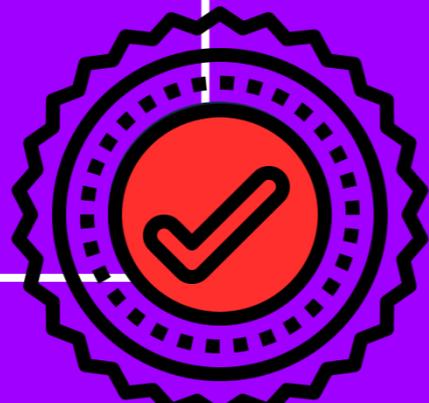
- встречи с трекерами и экспертами
- индивидуальные консультации по формированию инвестиционного предложения
- отработка питча проекта перед инвесторами
- защита инвестиционного предложения на трубе экспертов

СЕРТИФИКАТ

об успешном окончании акселерационной программы

В результате участник:

- Знает инструменты управления проектом
- Умеет выявлять целевую аудиторию и ее потребности
- Владеет навыками управления проектами
- Владеет инструментами клиентского развития [customer development]
- Знает инструменты управления проектом
- Владеет методиками анализа и оценки рынка
- Владеет навыками работы в команде
- Умеет проектировать прототип, MVP и готовый продукт на основе обратной связи от клиентов; разрабатывать и генерировать идеи



Эти навыки – самые актуальные на рынке труда



Подписывайся на **наши сообщества в телеграм**
и оставайся в теме **самых актуальных новостей**



<https://t.me/APsorokINN>



https://t.me/venture_games

