

АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА

АКСЕЛЕРАТОР УНИВЕРСИТЕТА ИТМО



**ЕСТЬ ИДЕЯ
ДЛЯ СТАРТАПА?
МЫ ЗНАЕМ,
КАК ЕЕ РЕАЛИЗОВАТЬ!**

ТРУДНОСТИ СТАРТАПОВ



Нет ничего, кроме идеи



Приходится искать много информации самостоятельно, это занимает много времени, люди бросают начатое



Они не понимают к кому обратиться за помощью конкретно с их вопросом, в интернете все написано «в общем»



Нет сообщества и контактов, которые помогут с проблемными местами развития стартапа

Программа Акселератора ИТМО решает эти проблемы



Образовательный онлайн-трек содержит выжимку полезной информации из самых популярных и надежных источников



Еженедельная работа с персональным трекером решает конкретно потребности стартапов



Нетворкинг и общие воркшопы формируют сообщество друзей-стартаперов

ПРЕАКСЕЛЕРАТОР



Для стартапов pre-seed стадии

Фокус на этапе выявления потребителей «customer discovery»

Фильтр жизнеспособности вашей идеи

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ

3 месяца

Отбор проектов начинается за 1.5 месяца до старта



АКСЕЛЕРАТОР

Для стартапов seed стадии

Фокус на этапе расширения клиентской базы «customer validation»

Рост и масштабирование продаж, привлечение инвестиций

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ

3 месяца

Отбор проектов начинается за 1.5 месяца до старта

ПРЕАКСЕЛЕРАТОР

ТРИ СОСТАВЛЯЮЩИЕ



Онлайн-курс с упором на практические задания, домашние задания проверяются экспертами акселератора



Воркшопы и лекции раз в две недели по потребностям стартапов



Сопровождение личного трекера-наставника

ПРИМЕРЫ ВОРКШОПОВ

Генерация бизнес-идей,

Как продвигать свой продукт через SMM

Юнит-экономика и финансовая модель стартапа

Как создать лендинг, который приносит заявки

ПРЕАКСЕЛЕРАТОР

ОНЛАЙН -КУРС ИЗ **23** МОДУЛЕЙ

▼ Module 1. Принципы развития успешного стартапа

Material 1.
7 смертных грехов модели представления продукта рынку

Material 2.
Как найти потребителя? Модель развития потребителей

Material 3.
Стив Бланк: Принцип развития стартапов Lean

▼ Module 2. Принцип развития стартапа "Lean"

Material 1.
Разворот бизнес-модели

▼ Module 3. Изучение клиентов

Material 1.
Customer Discovery шаг за шагом

Task 1.
Проблемное интервью

Task 2.
Определить размер рынка

Task 3.
Тестирование на потребителе

▼ Module 4. Создаем MVP

Material 1.
Кто потребители?

Material 2.
На какой рынок сбыта выходить?

Material 3.
Тестирование MVP

Task 1.
Подготовка видения продукта и характеристик

Task 2.
Один день из жизни потребителя

Task 3.
Спланируйте свой выход на рынок

ПРЕАКСЕЛЕРАТОР

ЭТАПЫ ОБУЧЕНИЯ

2. Создание MVP
«Верификация» потребителей

4. Расчет unit-экономики

ПИТЧ-СЕССИЯ



ПИТЧ-СЕССИЯ



DEMO DAY

1. Проведение **CustDev**
Построение бизнес-модели **Canvas**

3. Построение маркетинговой
стратегии

5. Создание **продающих** презентации
Тренировка **публичных питчей**

АКСЕЛЕРАТОР

ТРИ СОСТАВЛЯЮЩИЕ



Онлайн-курс с упором на практические задания, домашние задания проверяются экспертами акселератора



Воркшопы и лекции раз в две недели по потребностям стартапов



Сопровождение личного трекера-наставника

ПРИМЕРЫ ВОРКШОПОВ

Как искать потенциальных клиентов? Как устроены продажи в b2b и b2c?

Как делать маркетинг без бюджета? SEO и SMM. Как тестировать гипотезы икратно расти?

Как осуществлять поиск инвестиций для построения успешного стартапа

Как продавать по телефону и в письме через E-mail переписку с клиентами?

АКСЕЛЕРАТОР

ЭТАПЫ ОБУЧЕНИЯ

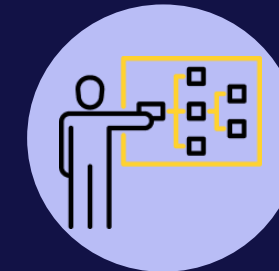
2. Тестирование и пилотирование продукта с реальными клиентами

4. Маркетинговая аналитика

ПИТЧ-СЕССИЯ

ОБЩИЙ ТРАКТИОН

DEMO DAY



1. Определение ценности продукта для клиента

3. Проработка воронки продаж

5. Найм сотрудников и расширение компании

АКСЕЛЕРАТОР И ПРЕАКСЕЛЕРАТОР

ДЛЯ КОГО:

- Есть идея стартапа
- Нет идеи, но есть желание участвовать
- Есть версия продукта, но нет продаж



ПРЕАКСЕЛЕРАТОР

ЧТО ПОЛУЧАЮТ ПРОЕКТЫ?

Качественная проработка идеи продукта и спроса - CustDev

Создание понятной бизнес-модели, ответ на вопрос «Что мы продаем и кому?»

Навыки публичных выступлений и продающая презентация



АКСЕЛЕРАТОР

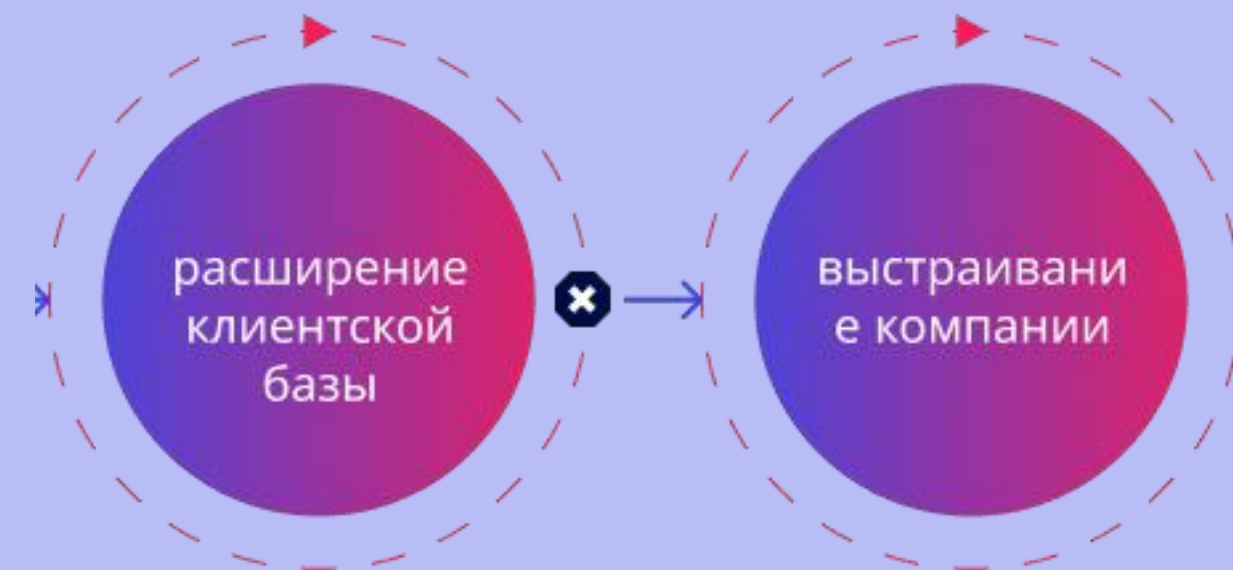
ЧТО ПОЛУЧАЮТ ПРОЕКТЫ?

Отлаженная воронка продаж

Оттестированный продукт на реальных клиентах

Еженедельный поток продаж

Подтвержденная бизнес-модель - переход от стартапа к бизнесу > рост



КОНТАКТЫ

Сайт: <http://accel.itmo.ru/>
Email: itmoaccel@gmail.com

