

ПРИЛОЖЕНИЯ

К МЕТОДИЧЕСКИМ РЕКОМЕНДАЦИЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ АКСЕЛЕРАЦИОННЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Требования к участникам Акселерационной программы

Участники акселератора:

1. Должны являться субъектом малого и среднего предпринимательства, осуществляющим на территории региона деятельность в социальной сфере.
2. Должны быть зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей или юридических лиц и являться налогоплательщиками на территории региона. Допускается ведение бизнеса на территории региона на основании патента.
3. Не должны находиться в процессе ликвидации, в отношении них не возбуждено производство по делу о несостоятельности (банкротстве), а деятельность не приостановлена в порядке, предусмотренном законодательством.
4. Должны находиться на стадии запуска или реализации социального проекта (есть бизнес-план, разработан продукт или услуга, готовые к продаже / оказанию, есть тестовые продажи).

Первичная регистрационная форма заявки для участия в
Акселерационной программе

Оставьте заявку на участие!

Ваш адрес электронной почты

Фамилия Имя

Телефон

Название проекта

Выберите нишу проекта

Отправить форму

Нажимая на кнопку, вы даете согласие на обработку персональных данных и соглашаетесь с политикой конфиденциальности

Расширенная анкета участника Акселерационной программы

Приветственная часть

Перед вами Анкета-заявка на участие в Акселерационных программах Фонда Поддержки Социальных Проектов.

В Акселерационных программах фонда могут участвовать действующие предприниматели, зарегистрированные в качестве субъекта малого и среднего предпринимательства (ИП, ООО). Проекты заявителей предусматривают ведение деятельности, осуществление которой признается социальным предпринимательством в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» либо иной деятельности в сферах образования, просветительской деятельности, здравоохранения, социального обслуживания и помощи, креативных индустрий, культуры, спорта, туризма, экологии, ответственного обращения с безнадзорными животными, развития волонтерства, применения информационных технологий и цифровых решений в социальной сфере.

Требования к заявителям на Акселерационную программу:

1. Заявитель зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица на территории Российской Федерации;
2. Заявитель осуществляет один или несколько видов деятельности, соответствующих направлениям, перечисленным в предыдущем абзаце;
3. Заявитель не находится в процессе ликвидации, в отношении него не возбуждено производство по делу о несостоятельности (банкротстве), деятельность Заявителя не приостановлена в порядке, предусмотренном законодательством;
4. Представители проекта, участвующие в программе, являются гражданами Российской Федерации;
5. Проект находится на стадии реализации (разработан продукт или услуга, готовые к продаже / оказанию, есть тестовые продажи).

В зависимости от стадии развития вашего проекта время на заполнение Анкеты-заявки - от 20 до 50 минут. Некоторые вопросы могут потребовать от вас подготовить цифры. Вы можете прерваться и продолжить заполнение позже. Рекомендуем не закрывать окно с анкетой в браузере.

Страница / экран 1

Информация о заявителе

1. Как вас зовут (*Имя*)

_____ Фамилия

_____ Имя

_____ Отчество

2. Номер телефона (*Телефон*)

начинайте с 8 или с +7

3. Адрес электронной почты (*Email*)

4. Название проекта (*Свободный ответ*)

5. Сфера проекта (*Выпадающий список*)

Образование

Просветительская деятельность

здравоохранение

Социальное обслуживание и помощь

Креативные индустрии

Культура

Спорт

Туризм

Экология

Ответственное обращение с безнадзорными животным

Развитие волонтерства

Применение информационных технологий и цифровых решений в социальной сфере

Другое, напишите (до 100 символов)

6. Стадия проекта (*Выпадающий список*)

есть только идея

есть бизнес-план, но продаж еще нет

есть выручка, но она меньше расходов / нестабильная выручка

доходы стабильно больше, чем расходы

7. Название юридического лица (при наличии) (*Свободный ответ*)

Напишите название юридического лица или ИП. Согласно внутренним нормативным документам

Фонда в Акселерационных программах могут участвовать только действующие предприниматели (ИП, ООО).

8. ИНН юридического лица (Свободный ответ)

12 цифр для ИП, 10 цифр для ЮЛ.

9. Регион уплаты налогов (Свободный ответ)

Перейдите на сайт gmsp.nalog.ru, введите ваш ИНН, нажмите "Найти". В результатах поиска скопируйте регион в поле ниже.

10. Есть ли у вас статус социального предприятия (включены в Реестр социальных предпринимателей)? (Выпадающий список)

Перейдите на сайт gmsp.nalog.ru, введите ваш ИНН, нажмите "Найти". В выдаче результатов есть отметка: "является социальным предприятием".

Да

Нет

11. Ваша должность в организации (Свободный ответ)

12. Опишите цели вашего участия в акселерационной программе (Свободный ответ)

Страница / экран 2

Информация о проекте

13. Сайт вашего проекта (при наличии) (Свободный ответ)

14. Опишите кратко суть проекта (Свободный ответ)

15. С какого года реализуется проект? (Свободный ответ)

Укажите год основания проекта в формате "0000". Например, 2020.

17. Видео о проекте (при наличии) (Свободный ответ)

18. Опишите социальный эффект от реализации вашего проекта (Свободный ответ)

Что меняется в представлениях, поведении, жизни целевых групп, с которыми вы взаимодействуете?
Какие качественные изменения происходят от деятельности проекта?

Страница / экран 3

Команда, которая будет участвовать в акселераторе. Сначала вопросы о команде проекта, а потом вопросы о членах команды, которые будут участвовать в Акселераторе.

19. Сколько человек в команде проекта? (Свободный ответ)

20. Опишите команду, роли и их функционал (Свободный ответ)

21. Насколько команда вовлечена в проект? (Выпадающий список)

У участников команды нет другой работы, все полностью вовлечены в проект

Руководитель проекта полностью вовлечен, у большинства других участников проекта есть другая работа/проект

У кого-то из участников команды есть другая работа/проект

Реализуем проект в свободное от основной деятельности время, но готовы переключиться, если пройдем отбор в акселератор

22. Перечислите участников команды, которые будут участвовать в акселераторе (Группа свободных ответов)

В Акселерационной программе могут участвовать команды до трёх человек. Напишите Фамилию Имя Отчество члена команды и его роль в команде.

Участник №1

Роль Участника №1

Участник №2

Роль Участника №2

Участник №3

23. Все ли представители команды, планирующие участвовать в Акселераторе, являются гражданами Российской Федерации? (Выпадающий список)

Да

Нет

Страница /экран 4

Бизнес-показатели проекта

24. Сколько средств (в рублях) вложено в проект с начала его реализации? (Свободный ответ)

25. Бизнес-модель проекта (Выпадающий список)

Основная часть выручки планируется/поступает от коммерческих организаций

Основная часть выручки планируется/поступает от потребителей

Основная часть выручки планируется/поступает из государственного/муниципального бюджета

26. Размер доходов проекта за предыдущий календарный год (в рублях) (Одиночный выбор)

0 - дохода в 2021 году нет

0 - 49 999

50 000 - 499 999

500 000 - 999 999

1 000 000 - 2 999 999

3 000 000 - 4 999 999

5 000 000 - 9 999 999

более 10 000 000

27. Размер расходов проекта за предыдущий календарный год (в рублях) (Одиночный выбор)

0 - расхода в 2021 году не было

0 - 49 999

50 000 - 499 999

500 000 - 999 999

1 000 000 - 2 999 999

3 000 000 - 4 999 999

5 000 000 - 9 999 999

более 10 000 000

28. Финансовый результат за 2021 год (Одиночный выбор)

Разница дохода и расхода за 2021 год

- 0
- Положительный: доход превышает расход
- Отрицательный: доход меньше расхода

29. Динамика финансовых результатов за последние 12 месяцев (Выпадающий список)

за период июнь 2021 - июль 2022 финансовый результат улучшился, когда прибыль выросла / убыток уменьшился финансовый результат ухудшился, когда прибыль сократилась / убыток вырос

- финансовый результат ухудшился
- финансовый результат тот же
- финансовый результат улучшился
- финансовый результат значительно улучшился

30. Источники финансирования проекта (Множественный выбор)

- личные средства участников проекта
 - продажи, выручка от реализации товаров, услуг или работ
 - гранты
 - кредиты/займы
 - инвестиции
 - Другое
-

Страница /экран 5

Маркетинг и продажи

31. Опишите целевую аудиторию вашего продукта (товаров, услуг или работ, которые реализуются в рамках проекта) (Свободный ответ)

32. Подтвержден ли спрос на продукт? (Выпадающий список)

- Нет, только гипотезы, спрос не проверяли
- Да, спрос уже тестировали, но продаж пока нет
- Да, уже есть продажи

33. Чем вы можете подтвердить спрос на продукт? (Множественный выбор)

- опросы (проведен опрос целевой аудитории)
- контакты (для B2B - встреча или разговор с лицом, принимающим решение о покупке, для B2C -

посещения сайта или страницы продукта, для B2C mobile - установка приложения)

___ регистрации или подписки на продукт, а также другие способы, когда пользователи оставляют свои контактные данные в подтверждение, что продукт им интересен

___ заявки на покупку продукта в любой форме: заявки с сайта, письма, звонки и т.д.

___ контракты и договоры (в процессе исполнения или подписания)

___ тестовые продажи

___ устойчивые продажи, выручка

___ спрос не подтвержден

34. Какие каналы продвижения вы используете? (Свободный ответ)

Страница / экран 6

Знание рынка и своего клиента

35. Есть ли у вашего проекта конкуренты? Если да, то: (Группа свободных ответов)

приведите примеры конкурентов (название компании или описание типа компаний)

сильные стороны конкурентов

слабые стороны конкурентов

преимущества вашего проекта перед конкурентами

недостатки вашего проекта перед конкурентами

36. Ваша оценка объема рынка по количеству клиентов (потребителей или предприятий) (Свободный ответ)

37. Приведите обоснование вашей оценки объёма рынка: например, гипотезу, исследование (ссылка или название), собственные продажи (Свободный ответ)

38. Какую долю рынка занимает ваш проект в процентах? (Свободный ответ)

39. Укажите потенциальное количество клиентов вашего проекта в месяц (Свободный ответ)

Страница / экран 7

40. Опишите планы развития вашего проекта на ближайший год (Свободный ответ)

41. Какие дополнительные ресурсы вам необходимы (Множественный выбор)

- Финансовые
 - Кадровые
 - Помещение
 - Оборудование
 - Другое
-

42. Если вы планируете обратиться за привлечением финансирования, укажите цели его получения (Множественный выбор)

- Приобретение основных средств
 - Модернизация и реконструкция производства
 - Запуск новых проектов/производств
 - Оформление франшизы
 - Финансирование текущих расходов, связанных с реализацией инвестиционного проекта
 - Пополнение оборотных средств
 - Рефинансирование другого кредита
 - Другое
-

43. Согласие заявителя на обработку персональных данных

- Согласен

Требования к Реестру экспертизы заявок

1. Реестр экспертизы заявок (далее в данном Приложении - Реестр) должен быть представлен в табличном виде.

2. Цель Реестра - структурирование информации о соответствии заявителей требованиям к участникам Акселерационной программы.

3. Реестр содержит информацию о каждом Заявителе, информация о каждом заявителе располагается со второй строки таблицы.

4. Ниже перечислены поля, которые являются необходимыми столбцами в таблице Реестра.

№ п/п	Поле	Комментарии к полю
1	ИНН	10-12 цифр, номер должен находиться в rmsp.nalog.ru
2	Наименование в РМСП	Наименование ИП, либо юридического лица согласно данным rmsp.nalog.ru
3	Сайт организации	из заявки в Акселерационную программу
4	Описание проекта	из заявки в Акселерационную программу
5	Социальный эффект (в свободной форме)	из заявки в Акселерационную программу
6	Стадия проекта	из заявки в Акселерационную программу
7	Дата включения в РМСП	
8	Гражданство РФ всех в команде	"да" - все участники команды заявителя являются гражданами РФ. "нет" - остальное
9	Ликвидация / Банкротство	"нет" - отсутствие наличия дел о банкротстве согласно Картотеке арбитражных дел
10	Потенциал масштабирования и тиражирования	"да" - имеет потенциал масштабирования и тиражирования, "нет" - не имеет
11	Роль подавшего заявку	либо ИП, либо Руководитель организации, либо сотрудник организации
12	Сфера СП	согласно отраслям, указанным в п.2.3.1. ТЗ

13	Основной ОКВЭД	согласно выписке из ЕГРЮЛ, записывается полностью. Пример: «85.41.9 Образование дополнительное детей и взрослых прочее, не включенное в другие группировки»
14	Наличие подакцизных ОКВЭД	"нет" - отсутствие ОКВЭД связанных с реализацией табачных изделий, алкогольной продукции, сырья. "да" - остальное
15	Статус социальное предприятие	"да" - в случае проверки на rmsp.nalog.ru по ИНН явно прописано, что на данный момент субъект является социальным предприятием
16	Информационное письмо для заявителя - сотрудника	поле необходимо к заполнению в случае, если Заявитель - сотрудник организации-Заявителя. "да" - получено Информационное письмо по форме Приложения №3 к настоящему ТЗ. "нет" - остальное
17	Комментарий	свободное поле, поясняющее ответы выше

**Требования к специалистам, привлекаемым для реализации
Акселерационной программы**

- 1. Все привлекаемые эксперты по темам Стартового интенсива, а также Эксперты Тематических вебинаров, должны соответствовать не менее чем 3 (трем) требованиям из нижеперечисленных:**
 - 1.1. Наличие образования в сфере экономики или менеджмента, полученное в высшем учебном заведении, в том числе бизнес-школах, или прохождение обучающих программ (курсов) в области управления проектами / менеджмента организации / маркетинга / финансового менеджмента / коммерческой деятельности / развития бизнеса / управления проектами, а также в теме заявленной экспертизы. Требование подтверждается: диплом либо сертификат об окончании курса.
 - 1.2. Опыт выступлений по теме экспертизы — не менее 5 (пяти) приглашений в течение последних 5 (пяти) лет.
Требование подтверждается: информационные / рекомендательные / благодарственные письма от организаций.
 - 1.3. Наличие опыта работы в акселерационных программах от 2 (двух) программ в течение последних 4 лет, в том числе с социальными проектами. Требование подтверждается: контракты прямые, либо через организацию-подрядчика на выполнение работ по проведению акселераторов / акселерационных программ или информационные / рекомендательные / благодарственные письма (от заказчика услуг, либо организации-подрядчика), подтверждающие участие в этих программах указанных экспертов.
 - 1.4. Наличие опубликованных статей по теме экспертизы. Требование подтверждается: публикации в профессиональных изданиях / блог / канал / подкаст, доступные в сети Интернет, либо публикации в печатных СМИ.
 - 1.5. Наличие опыта осуществления предпринимательской деятельности или создания / руководства коммерческой организацией (от трех лет). Требование подтверждается: выписка из единого государственного реестра юридических лиц (далее - ЕГРЮЛ) с наименованием индивидуального предпринимателя (далее - ИП) или юридического лица, либо копия трудовой со страницами, подтверждающими опыт, либо допустима справка из организации, подтверждающая соответствующий факт.
 - 1.6. Наличие опыта работы на управленческой должности (от двух лет). Требование подтверждается: копия трудовой со страницами, подтверждающими опыт, либо допустима справка из организации, подтверждающая соответствующий факт.
 - 1.7. Наличие опыта осуществления деятельности в сфере социального предпринимательства, либо инфраструктуры поддержки социального предпринимательства (более пяти лет), в том числе создания / руководства организацией (от трех лет). Требование подтверждается: выписка из ЕГРЮЛ с наименованием ИП или юридического лица, либо копия трудовой со страницами, подтверждающими опыт, либо информационные / рекомендательные / благодарственные письма от организаций, подтверждающие работу в указанных сферах.

- 1.8. Наличие опыта создания продукта, вывода его на рынок и на самоокупаемость. Требование подтверждается: ссылка на внешние источники, подтверждающие существование такого продукта и связь эксперта с этим продуктом (если во внешнем источнике отсутствует подтверждение указанной связи, то дополнительно — другое подтверждение, в том числе копия трудовой книжки, подтверждающей работу в организации, которая осуществляла создание этого продукта, или справка из указанной организации).
- 1.9. Наличие сертификата о прохождении обучения трекингу (сертификат трекера / Эксперта по бизнес-сопровождению/ментора).
Требование подтверждается: сертификат.
- 1.10. Наличие опыта преподавания в бизнес-школах, ведущих университетах или проведения тренингов (от 3 лет).
Требование подтверждается: копия трудовой, либо внешние источники с указанием эксперта как преподавателя. Курс должен быть создан не позднее чем, в мае 2019 г.
- 2. Каждый эксперт по темам Стартового интенсива также должен соответствовать как минимум одному из следующих альтернативных требований:**
- 2.1. Известность эксперта по темам Стартового интенсива в рамках его профессиональной отрасли и/или высокая медийность. Требование подтверждается: ссылки на статьи в электронных, либо печатных СМИ.
- 2.2. Наличие практического опыта на руководящей позиции в бизнесе, а именно: указанное лицо не менее чем в течение 6 (шести) месяцев является или являлся владельцем бизнеса, топ-менеджером крупных компаний, директором крупных подразделений. Требование подтверждается: копия трудовой книжки, достаточная для подтверждения работы на руководящей позиции, либо выписка из ЕГРЮЛ ИП или юридического лица эксперта.
- 2.3. Опыт работы с корпорациями на рынке: СБЕР, СКОЛКОВО, ПАО МТС, Ростелеком, Камаз, Ростех, Газпромнефть, X5 RETAIL GROUP, Северсталь, напрямую, либо через подрядчика по соответствующему направлению проведения акселерационных программ. Требование подтверждается: информационные / рекомендательные / благодарственные письма от перечисленных компаний.
- 3. Все привлекаемые эксперты по оценке проектов в ходе экспертных сессий, а также Эксперты на Тематических вебинарах должны соответствовать не менее, чем 3 (трем) требованиям из нижеперечисленных:**
- 3.1. Наличие образования в сфере экономики или менеджмента, полученное в высшем учебном заведении, в том числе бизнес-школах, или прохождение обучающих программ (курсов) в области управления проектами / менеджмента организации / маркетинга / финансового менеджмента / коммерческой деятельности / развития бизнеса / управления проектами), а также в теме заявленной экспертизы. Требование подтверждается: диплом либо сертификат об окончании курса.
- 3.2. Опыт проведения вебинаров/лекций по выбранной теме. Эксперты должны быть профессионалами узких направлений по теме выступления с уникальным опытом и специализацией, что подтверждается их участием в основных программах крупных

форумов и конференций / участием в качестве спикеров или ведущих вебинары по соответствующей теме (не менее 3 выступлений) / благодарственными письмами сторонних организаций, занимающихся развитием социального предпринимательства / социальных инноваций (не менее 3 писем).

- 3.3. Наличие опыта работы в акселерационных программах от 2 (двух) программ в течение последних 4 лет, в том числе с социальными проектами. Требование подтверждается: контракты прямые, либо через организацию-подрядчика на выполнение работ по проведению акселераторов / акселерационных программ или информационные / рекомендательные / благодарственные письма (от заказчика услуг, либо организации-подрядчика), подтверждающие участие в этих программах указанных экспертов.
- 3.4. Наличие опубликованных статей по теме экспертизы. Требование подтверждается: публикации в профессиональных изданиях / блог / канал / подкаст, доступные в сети Интернет, либо публикации в печатных СМИ.
- 3.5. Наличие опыта осуществления предпринимательской деятельности или создания / руководства коммерческой организацией (от трех лет). Требование, подтверждается: выписка из ЕГРЮЛ с наименованием ИП или юридического лица, либо копия трудовой со страницами, подтверждающими опыт, либо допустима справка из организации, подтверждающая соответствующий факт.
- 3.6. Наличие опыта работы на управленческой должности (от двух лет). Требование подтверждается: копия трудовой со страницами, подтверждающими опыт, либо допустима справка из организации, подтверждающая соответствующий факт.
- 3.7. Наличие опыта осуществления деятельности в сфере социального предпринимательства, либо инфраструктуры поддержки социального предпринимательства (более пяти лет), в том числе создания / руководства организацией (от трех лет). Требование подтверждается: выписка из ЕГРЮЛ с наименованием ИП или юридического лица, либо копия трудовой со страницами, подтверждающими опыт, либо информационные / рекомендательные / благодарственные письма от организаций, подтверждающие работу в указанных сферах.
- 3.8. Наличие опыта создания продукта, вывода его на рынок и на самоокупаемость. Требование подтверждается: ссылка на внешние источники, подтверждающие существование такого продукта и связь эксперта с этим продуктом (если во внешнем источнике отсутствует подтверждение указанной связи, то дополнительно — другое подтверждение, в том числе копия трудовой книжки, подтверждающей работу в организации, которая осуществляла создание этого продукта, или справка из указанной организации).
- 3.9. Наличие опыта преподавания в бизнес-школах, ведущих университетах или проведения тренингов (от 3 лет). Требование, подтверждается: копия трудовой, либо внешние источники с указанием эксперта как преподавателя. Курс должен быть создан не позднее чем, в мае 2019 г.

4. Эксперты по бизнес-сопровождению, привлекаемые к работе в рамках Акселерационной программы, должны соответствовать не менее, чем 3 (трем) требованиям из нижеперечисленных.

4.1. Наличие сертификата о прохождении обучения трекингу/бизнес-сопровождению проектов (сертификат трекера/ментора).

Требование подтверждается: сертификат.

4.2. Наличие опыта работы в качестве эксперта по бизнес-сопровождению/трекера в акселерационных программах, не менее 2 (двух) программ в течение последних 4 лет, в том числе с социальными проектами.

Требование подтверждается: контракты прямые, либо через организацию-подрядчика на выполнение работ по проведению акселераторов / акселерационных программ или информационные / рекомендательные / благодарственные письма (от заказчика услуг, либо организации-подрядчика), подтверждающие участие в этих программах указанных экспертов.

4.3. Наличие опыта создания собственного продукта, вывода его на рынок и на самоокупаемость.

Требование подтверждается: ссылка на внешние источники, подтверждающие существование такого продукта и связь эксперта с этим продуктом (если во внешнем источнике отсутствует подтверждение указанной связи, то дополнительно — другое подтверждение, в том числе копия трудовой книжки, подтверждающей работу в организации, которая осуществляла создание этого продукта, или справка из указанной организации).

4.4. Наличие опыта осуществления предпринимательской деятельности.

Требование подтверждается: выписка из ЕГРЮЛ с наименованием ИП или юридического лица, либо копия трудовой со страницами, подтверждающими опыт, либо информационные / рекомендательные / благодарственные письма от организаций, подтверждающие работу в указанных сферах.

4.5. Наличие опыта управления проектами и продуктами.

Требование подтверждается: копия трудовой со страницами, подтверждающими опыт, либо информационные / рекомендательные / благодарственные письма от организаций, подтверждающие работу в указанных сферах.

4.6. Наличие опыта работы на управленческой должности (от двух лет).

Требование подтверждается: копия трудовой со страницами, подтверждающими опыт, либо допустима справка из организации, подтверждающая соответствующий факт.

4.7. Наличие опыта преподавания в бизнес-школах, университетах или проведения лекций и тренингов по темам, указанным в соответствующей программе.

Требование подтверждается: копия трудовой, либо внешние источники с указанием эксперта как преподавателя. Курс должен быть создан не позднее чем, в мае 2019 г.

4.8. Наличие образования в сфере экономики или менеджмента, полученного в высшем учебном заведении, в том числе бизнес-школе, или прохождения обучающих программ (курсов) в области управления проектами / менеджмента организации / маркетинга / финансового менеджмента / коммерческой деятельности / развития бизнеса / управления проектами. Требование подтверждается: диплом либо сертификат об окончании курса.

5. Каждый из привлекаемых Экспертов по бизнес-сопровождению также должен соответствовать как минимум одному из следующих альтернативных требований.

5.1 Известность Эксперта по бизнес-сопровождению в рамках его профессиональной отрасли и/или высокая медийность. Требование подтверждается: ссылки на статьи в электронных, либо печатных СМИ.

5.2 Наличие практического опыта на руководящей позиции в бизнесе, а именно: указанное лицо не менее чем в течение 6 (шести) месяцев является или являлся владельцем бизнеса, топ-менеджером крупных компаний, директором крупных подразделений.

Требование подтверждается: копия трудовой, достаточная для подтверждения работы на руководящей позиции, либо выписка из ЕГРЮЛ ИП или юридического лица эксперта.

5.3 Эксперт по бизнес-сопровождению, занимающийся популяризацией профессиональной деятельности. Требование, подтверждается: наличие хотя бы одной книги в авторстве / соавторстве, публикации в профессиональных изданиях / блог / канал / подкаст, доступные в сети Интернет, экспертные выступления по темам Стартового интенсива на сервисах-агрегаторах видеоконтента (Youtube, Vimeo и др.) ссылки на обучающие курсы эксперта.

5.4 Имеет опыт работы с корпорациями на рынке: СБЕР, СКОЛКОВО, ПАО МТС, Ростелеком, Камаз, Ростех, Газпромнефть, X5 RETAIL GROUP, Северсталь (или другие сопоставимого уровня), напрямую, либо через подрядчика, по соответствующему направлению проведения акселерационных программ. Требование подтверждается: информационные / рекомендательные / благодарственные письма от перечисленных компаний.

5.5 Имеет опыт работы с крупнейшими компаниями рынка в венчурной сфере (работа со стартапами): ФРИИ, Сколково, СБЕР. Требование, подтверждается: информационные / рекомендательные / благодарственные письма от перечисленных компаний.

5.6 Обладатель премий и наград как признанный профессионал в области Экспертизы бизнес-сопровождения. Требование подтверждается: ссылки на Интернет-ресурсы, подтверждающие признание Эксперта по бизнес-сопровождению в профессиональном сообществе и/или сертификат получения награды.

6 Все привлекаемые тренеры по публичным выступлениям должны соответствовать не менее чем 3 (трем) требованиям из нижеперечисленных.

6.1 Наличие бизнес-образования, пройденных курсов на тему фасилитации или осуществления презентаций. Требование подтверждается: резюме, свидетельства / сертификаты, благодарности, иные документы.

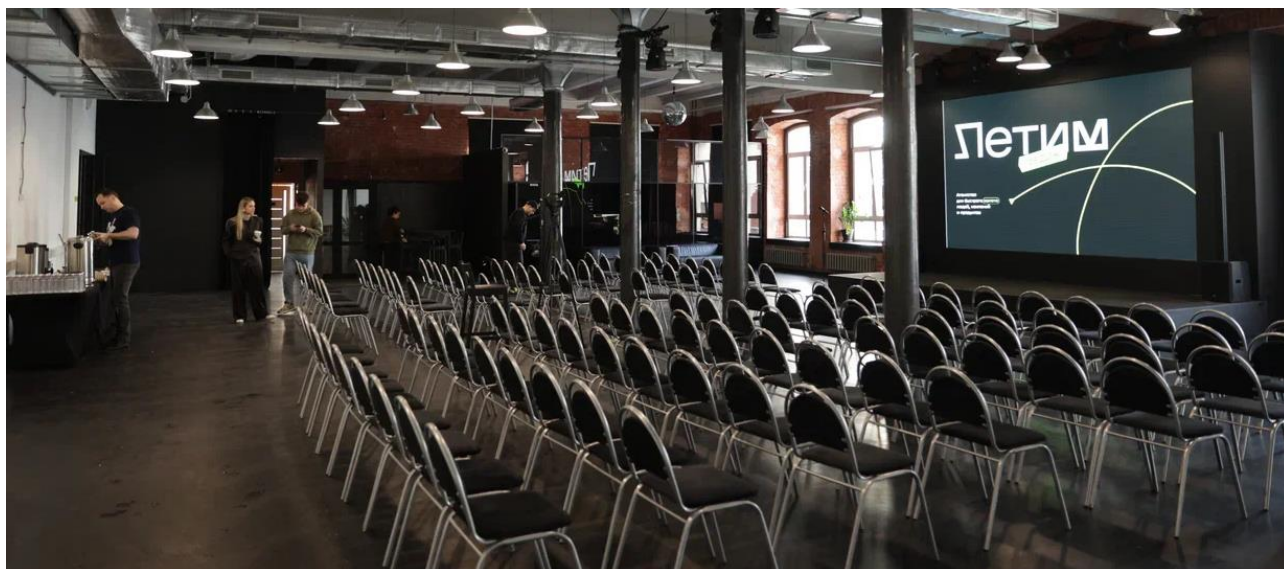
6.2 Наличие опыта осуществления обучения в сфере бизнес-обучения (от 10-ти лет). Требование подтверждается: резюме, свидетельства / сертификаты, благодарности, иные документы; копии документов спикера, подтверждающие

наличие требуемой квалификации (копии дипломов о высшем образовании, свидетельств и/или удостоверений и/или сертификатов, заверенные подписью уполномоченного Исполнителем лица и печатью Исполнителя (при наличии)).

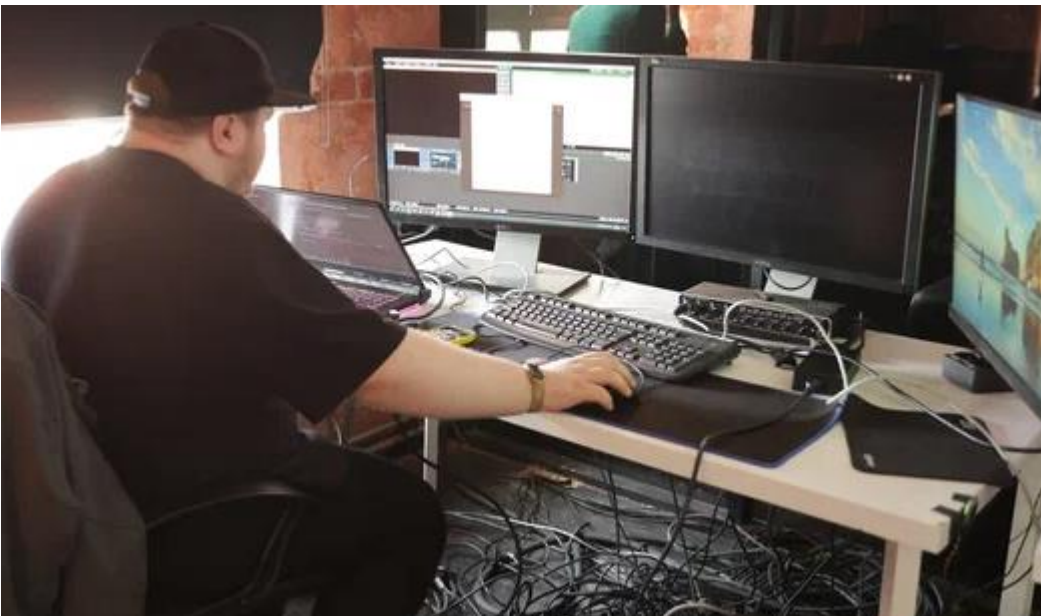
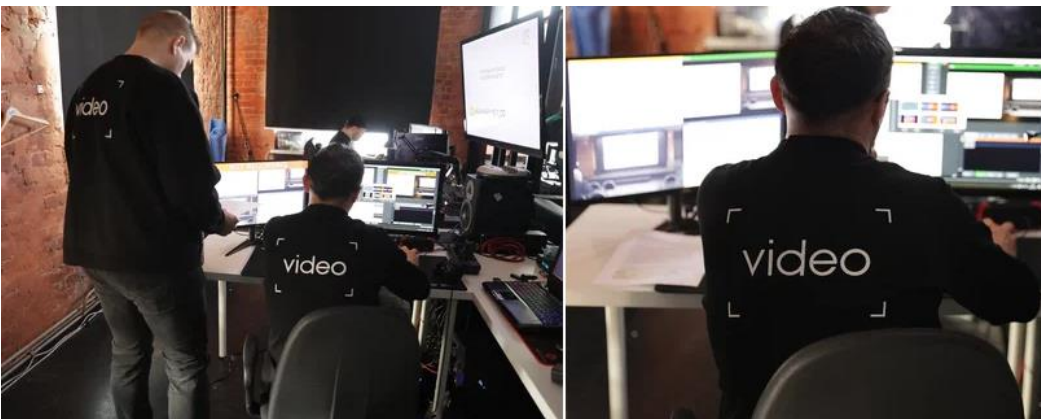
6.3 Наличие опыта подготовки корпоративных и отраслевых конференций (от 20-ти мероприятий). Требование подтверждается: резюме, свидетельства / сертификаты, благодарности, иные документы.

6.4 Опыт работы, подтверждающий не менее 5 (пяти) выступлений. Требование подтверждается: информационные / благодарственные письма, ссылки на источники, подтверждающие опыт выступления (включая тренинги, лекции, участие в питчингах).

**Вариант подготовки помещения для Стартового интенсива и примеры
технического сопровождения обучающих мероприятий**









Приглашение на Стартовый интенсив и его программа

Приглашаем Вас на Стартовый интенсив с 1 марта по 4 марта. Стартовый интенсив – цикл обучающих мероприятий по управлению бизнесом и личностному росту.

Очно-дистанционный формат рассчитан на 4 дня плотной образовательной программы.

3 дня рассчитаны на очное присутствие, а 4-ый день проводится онлайн.

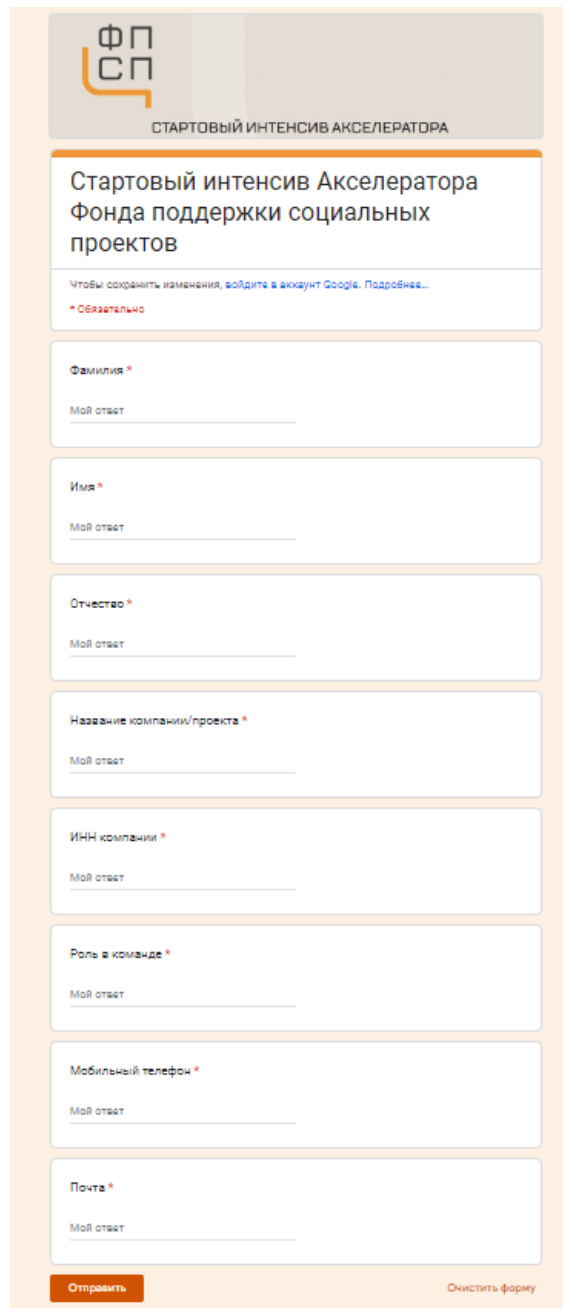
Для участия Вам необходимо зарегистрироваться по ссылке (форма приведена ниже), регистрация обязательна:

С программой мероприятия Вы можете ознакомиться во вложении.

ПРОГРАММА СТАРТОВОГО ИНТЕНСИВА АКСЕЛЕРАТОРА		ФОНДА ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ		ФП СП
ДЕНЬ 1 1 МАРТА* СРЕДА		ДЕНЬ 3 3 МАРТА* ПЯТНИЦА		
10:00 _11:00	РЕГИСТРАЦИЯ	10:00 _11:30	ТЕМА 7. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ (ТЕОРИЯ)	КРАСНОПЕЕВ АНДРЕЙ
11:00 _11:10	ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО	☕☕	КОФЕ-БРЕЙК	
11:10 _12:10	ТЕМА 1. ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ В РАМКАХ АКСЕЛЕРАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ	11:40 _13:10	ТЕМА 7. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ (ПРАКТИКА)	КРАСНОПЕЕВ АНДРЕЙ
12:10 _13:10	ТЕМА 2. СЕРВИСЫ ФПС	☕☕	ПЕРЕРЫВ НА ОБЕД	
☕☕	ПЕРЕРЫВ НА ОБЕД	14:10 _15:40	ТЕМА 8. АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ	КОВАЛЕВА ТАТЬЯНА
14:10 _15:40	ТЕМА 3. СОЗДАНИЕ ЦЕННОСТИ	15:40 _17:10	ТЕМА 9. ПОДГОТОВКА ПИТЧА	СУРОВИКИН НИКОЛАЙ
☕☕	КОФЕ-БРЕЙК			
15:50 _17:20	ТЕМА 3. СОЗДАНИЕ ЦЕННОСТИ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)			
ДЕНЬ 2 2 МАРТА* ЧЕТВЕРГ		ДЕНЬ 4 4 МАРТА** СУББОТА		
10:00 _12:30	ТЕМА 4. СОЗДАНИЕ МИНИМАЛЬНОГО ЖИЗНЕСПОСОБНОГО ПРОДУКТА (MVP)	10:00 _11:00	ТЕМА 10. КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ	КОВАЛЕВА ТАТЬЯНА
☕☕	КОФЕ-БРЕЙК	☕☕	КОФЕ-БРЕЙК	
12:40 _14:10	ТЕМА 5. РАБОТА С ГИПОТЕЗАМИ	11:15 _13:15	ТЕМА 11. ЭКОНОМИКА ПРОДУКТА И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ ЦИФР	СВИРИНА АННА
☕☕	ПЕРЕРЫВ НА ОБЕД	☕☕	ПЕРЕРЫВ НА ОБЕД	
15:10 _17:10	ТЕМА 6. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛИЕНТСКОГО СЕГМЕНТА	13:45 _14:45	Q&A СЕССИЯ	ПРЕДСТАВИТЕЛИ РЕАКТИВА
*1-3 МАРТА Формат: очно Адрес: Барошевская наб., 6, стр. 3, пространство Старт Хаб, зал ПРИЗМА, 5 этаж Обязательна регистрация на мероприятие		**4 МАРТА Формат: online Обязательна регистрация на вебинар		2023

Структура и пример регистрационная форма участников Стартового интенсива

- Фамилия, Имя, Отчество
- Название компании/проекта
- ИНН компании
- Роль в команде
- Номер мобильного телефона
- Электронная почта

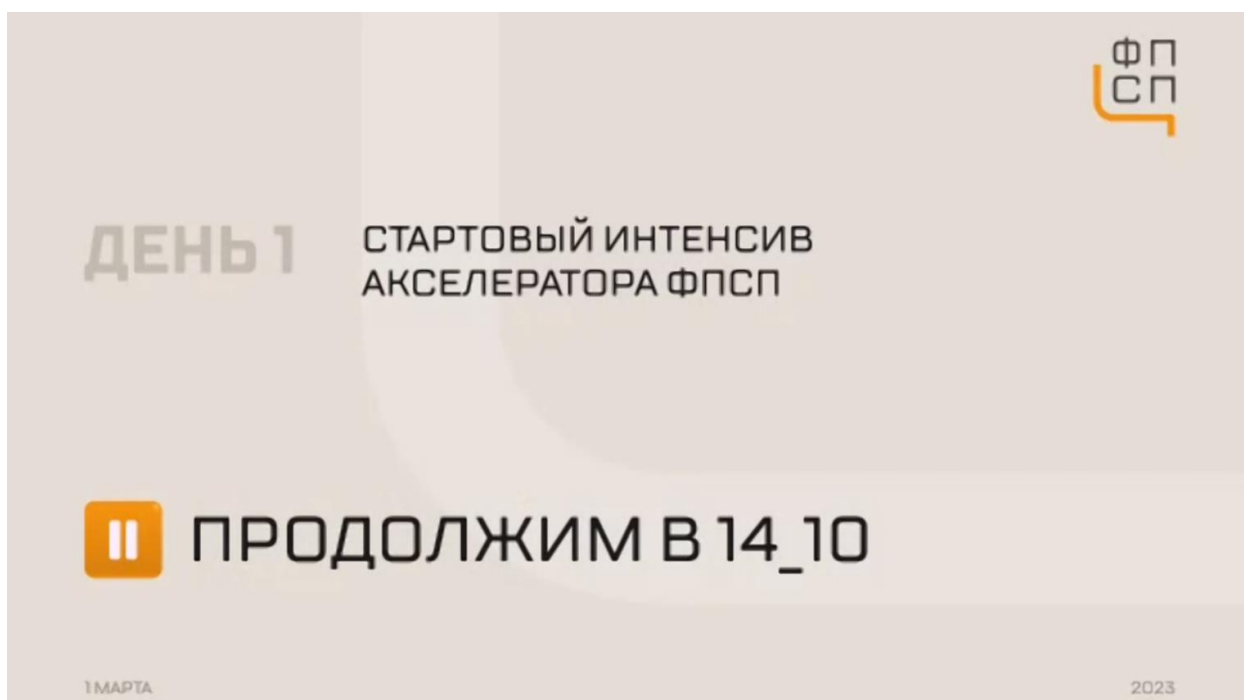


The image shows a registration form for the 'Startup Intensive Accelerator' (Стартовый интенсив Акселератора). The form is titled 'Стартовый интенсив Акселератора Фонда поддержки социальных проектов' (Startup Intensive Accelerator of the Fund for Support of Social Projects). It includes a header with the logo 'ФП СП' and the text 'СТАРТОВЫЙ ИНТЕНСИВ АКСЕЛЕРАТОРА'. Below the title, there is a note: 'Чтобы сохранить изменения, войдите в аккаунт Google. Подробнее...' and a red asterisk indicating that the following fields are mandatory. The form consists of several input fields, each with a label and a 'Мой ответ' (My answer) placeholder:

- Фамилия *
- Имя *
- Отчество *
- Название компании/проекта *
- ИНН компании *
- Роль в команде *
- Мобильный телефон *
- Почта *

At the bottom of the form, there are two buttons: 'Отправить' (Send) and 'Очистить форму' (Clear form).

**Вариант информационного сообщения для видеотрансляций в перерывах
между занятиями**



Требования к оформлению Электронного журнала учета посещаемости

1. Электронный журнал учета посещаемости (далее - Журнал) должен быть оформлен в табличном виде.
2. Цель Журнала - показать посещение Участниками мероприятий Акселерационной программы.
3. Каждая строка, начиная со второй, описывает посещаемость одного участника.
4. Ниже описаны поля, которые в том числе должны быть столбцами в таблице «Электронный журнал присутствия участников»

Поле	Комментарий
ID	Уникальный идентификационный номер физического лица - члена команды Участника в формате “ИНН_номер по порядку” в команде
ФИО участника	ФИО участника
Субъект МСП	Наименование субъекта МСП, участника Акселерационной программы
ИНН	ИНН субъекта МСП, участника Акселерационной программы
Проект	Наименование проекта согласно заявке
Регион	заполняется согласно данным региона с сайта rmsp.nalog.ru (поиск по ИНН)
Дата мероприятия 1	Отмечается очное/дистанционное присутствие на мероприятии
...	
Дата мероприятия N	
Подсчет присутствия	Сумма дней присутствия на мероприятиях очно/дистанционно

Пример формы обратной связи для участников Стартового интенсива

Отзыв о мероприятии: "Стартовый интенсив. 1 марта"

Благодарим за участие! Мы усердно работали над организацией мероприятия и надеемся, что вы хорошо провели на нем время.

Чтобы сохранить изменения, [войдите в аккаунт Google](#). Подробнее...

* **Обязательно**

ФИО *

Мой ответ

ИНН компании *

Мой ответ

Оцените пользу этого мероприятия для вашей работы. *

	1	2	3	4	5	
Всепользано	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Очень пользано

Оцените организацию мероприятия *

	1	2	3	4	5	
Неудовлетворительно	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Отлично

Оцените, насколько актуальными для вас были мероприятия программы. *

	Не актуально	Актуально	Очень актуально
Тема 1. Принципы работы в рамках акселерационной программы	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Тема 2. Сервисы ФПСР	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Тема 3. Создание ценности	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Добавьте отзыв о мероприятии в целом.

Мой ответ

Отправить
Очистить форму

Тематический план Стартового интенсива

	Длительность (в астрономических часах)	
	Мини-лекция	Практика
День 1		
Тема 1. Принципы работы в рамках Акселерационной программы	1	
Тема 2. Сервисы Фонда поддержки социальных проектов	1	
Тема 3. Создание ценности	1,5	1,5
День 2		
Тема 4. Создание минимального жизнеспособного продукта (MVP)	2,5	
Тема 5. Работа с гипотезами	1,5	
Тема 6. Определение клиентского сегмента	1,5	0,5
День 3		
Тема 7 Клиентоориентированное развитие	1,5	1,5
Тема 8. Анализ рынка и конкурентов	1,5	
День 4		
Тема 9. Командообразование	1	
Тема 10. Экономика продукта и принятие управленческих решений на основе цифр	2	
Q&A сессия	1	

Примерное содержание Стартового интенсива

День 1 (аудиторная работа + веб-трансляция)

Тема 1. Принципы работы в рамках Акселерационной программы	
Цель:	Проинформировать участников о назначении, этапах, сроках реализации и правилах обучения в акселераторе.
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	<p>Структура и назначение Акселерационной программы.</p> <p>Основные понятия, используемые в Акселерационной программе.</p> <p>Этапы акселерационной программы: организационные и содержательные особенности, задачи и ожидаемые результаты.</p> <p>Ценности от участия в очном акселераторе.</p> <p>Коммуникации с участниками Акселерационной программы.</p>
Задание на СР:	<p>Сформулируйте личные цели обучения в программе. Подготовьте материалы для презентации на отбор в тренинговую программу.</p> <p>Сформулируйте ответы на вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Что беспокоит в бизнесе? - Что бы хотели с этим сделать? - Что бы хотели сделать за программу?

Тема 2. Сервисы ФПСП	
Цель:	Проинформировать о направлениях и механизмах поддержки социальных предпринимателей, особенностях взаимодействия с фондами, институтами и РОИВ, осуществляющими поддержку социальных предпринимателей.
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	<p>Варианты поддержки и взаимодействия проектов с фондами и институтами поддержки социальных предпринимателей.</p> <p>Примеры реализованных проектов в сфере социального предпринимательства, получивших поддержку в ФПСП.</p> <p>Направления и виды поддержки социальных предпринимателей.</p> <p>Варианты акселерационной и образовательной поддержки социальных предпринимателей, на примере ФПСП. Примеры методической и информационной поддержки социальных предпринимателей. Механизмы и примеры финансовой и сбытовой поддержки в сфере социального предпринимательства.</p> <p>Этапы отбора проектов на финансовую и сбытовую поддержку. Особенности грантовой поддержки и финансирования социальных предпринимателей в регионе. Реализация проектов социального воздействия. Сервисы АСИ для поддержки социальных инициатив и предпринимателей. Статус социального предприятия, преимущества и способы его получения.</p>
Задание на СР:	<ul style="list-style-type: none"> – Вспомните, какие виды, механизмы поддержки Вы уже использовали для развития своих проектов? – Какие инструменты поддержки могли бы быть полезными для Ваших проектов на текущей стадии развития проекта?

Тема 3. Создание ценности	
Цель:	<p>Сформировать понимание важности и способов определения ценности продукта для клиента.</p> <p>Научить участников выявлять проблемы клиента, лежащие в основе формирования ценности продукта.</p> <p>Помочь участникам сформулировать, найти ценность реализуемого продукта для клиента.</p>
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	<p>Место ценности в процессе разработки продукта.</p> <p>Ценность продукта для клиента.</p> <p>Проблема клиента, как источник определения ценности продукта.</p> <p>Валидация ценности продукта.</p> <p>Правила формулирования и проверки ценности продукта.</p> <p>Формулировка проблемы, ценности и ценностного предложения. Примеры (кейсы) ценностей известных продуктов.</p>
Вопросы для обсуждения:	<p>Всегда ли нужны ценности при разработке продукта?</p> <p>Как можно определить, проверить и донести ценность продукта для клиента?</p>

	Можете ли Вы четко сформулировать ценность Ваших продуктов?
Задание для группового обсуждения в аудитории:	<p>Все участники должны представить устно свои проекты перед аудиторией. Задание: Сформулируйте четко целевую аудиторию, проблему, способы (технологии) их решения и ценность Вашего продукта для клиента.</p> <p>Структура (формула) представления проекта: Мы, компания X, помогаем <i>клиентам</i> типа Y в <i>ситуации</i> Z решать <i>проблему</i> P с помощью <i>технологии</i> S и получать <u>ценность</u> V</p> <p>С каким компонентом формулы возникли проблемы на этапе формулирования и презентации? Какие рекомендации могли бы дать другие участники проекта для определения ценности представленного продукта?</p>
Задание на СР:	<p>- Обсудите с коллегами и участниками Стартового интенсива варианты формулирования ценности Вашего продукта. Зафиксируйте ценности разрабатываемого (реализуемого) продукта в форме презентации на 1-2 слайдах.</p> <p>- Заполните обратную форму связи по итогам первого дня Стартового интенсива.</p>

День 2 (аудиторная работа + веб-трансляция)

Тема 4. Создание минимального жизнеспособного продукта (MVP)	
Цель:	Дать участникам программы понимание что такое MVP, как его проектировать, какие продуктовые гипотезы можно проверять с помощью MVP.
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	<p>Что такое MVP. Зачем делать MVP.</p> <p>Принципы создания MVP.</p> <p>Кейсы и типичные ошибки.</p> <p>Практикум по проектированию MVP для нового клиентского сегмента.</p>
Вопросы для обсуждения:	<p>Кто клиент?</p> <p>Какая его проблема?</p> <p>Как мы решаем его проблему?</p> <p>Что мы хотим достичь текущей версией продукта?</p> <p>Как измеряем результат?</p> <p>Какой минимальный функционал?</p> <p>Как это сделать максимально дешево?</p>
Работа в группах по проектированию MVP	<p><i>Задание:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Разбейтесь на группы по 4 человека • У вас 20 минут чтобы продумать MVP • Определите, какую минимальную ценность Вы хотите проверить • Как именно будете делать MVP, из каких конкретных инструментов?

	<ul style="list-style-type: none"> • Сколько ресурсов Вам нужно для создания MVP (время, деньги, навыки)? • 10 минут на обсуждение результатов
--	--

Тема 5. Работа с гипотезами	
Цель:	Показать участникам программы как выстраивать работу с гипотезами.
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	<p>Что такое гипотезы и как их использовать в бизнесе.</p> <p>Принципы формирования гипотез.</p> <p>Гипотезы о проблеме, решении, ценности, каналах.</p> <p>Критерии проверки гипотез.</p> <p>НАДИ-циклы</p>
Вопросы для обсуждения:	<p>Как оценивать гипотезы и как найти самые важные?</p> <p>Зачем тестировать продуктовые гипотезы?</p> <p>Как сформировать гипотезу продукта для тестирования?</p>
Задание на СР:	- Обсудите с коллегами и участниками Стартового интенсива варианты формулирования гипотез для потенциальной целевой аудитории Вашего продукта. Зафиксируйте итоги обсуждения в форме презентации на 1-2 слайдах.

Тема 6. Определение клиентского сегмента	
Цель:	Научить участников программы проводить сегментацию клиентов.
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	<p>Определение клиентских сегментов.</p> <p>ABC-сегментация клиентов.</p> <p>Моделирование сегментов. Приоритизация и выбор сегментов.</p> <p>Практика по сегментации клиентов.</p> <p>Ошибки при сегментации клиентов и как их избежать.</p>
Задание на СР:	<p>- Почему бывают плохие продажи?</p> <p>- Опишите Ваш проект, замечания, возражения клиентов и что улучшить?</p> <p>- Проведите сегментацию Ваших клиентов по Модели 5W.</p> <p>- Заполните карту проекта.</p> <p>- Заполните обратную форму связи по итогам второго дня Стартового интенсива.</p>

День 3 (аудиторная работа + веб-трансляция)

Тема 7 Клиентоориентированное развитие	
Цель:	Познакомить участников с методологией Customer Development и научить проводить проблемные интервью.
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	<p>Customer Development и Customer Discovery как составная часть.</p> <p>Проблемные интервью.</p> <p>Разбор наиболее частых ошибок при проведении проблемных интервью.</p> <p>Составление плана и проведение интервью.</p> <p>Интерпретация результатов, таблица частотного распределения.</p> <p>Принципы поиска инсайтов.</p>
Задание на Практику/СР:	<ul style="list-style-type: none"> - Сформулируйте вопросы для проблемных интервью. - Разберите допущенные ошибки в вопросах. - Сделайте описание портрета респондента в 1 твит. - Проведите проблемные интервью в группах.

Тема 8. Анализ рынка и конкурентов	
Цель:	Познакомить участников программы с методиками анализа рынка и конкурентов
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	<ul style="list-style-type: none"> – Зачем делать анализ рынка? – Как делать анализ рынка? – Анализ РАМ, ТАМ, SOM. Расчеты сверху и снизу. – 10 мифов о перспективах стартапов. – Как посчитать емкость рынка? – Основные приемы для оценки коммерческих перспектив стартапа. – Анализ конкурентов. – Как упаковать проект, сделать его привлекательным для инвестора. – Реальные кейсы. – Практика.
Задание на СР:	<ul style="list-style-type: none"> – Ответьте на вопрос “Зачем делать анализ рынка?” – Сделайте расчет своего рынка методом сверху вниз и снизу вверх. – Сделайте анализ конкурентов по шаблону.

День 4 (вебинар)

Тема 9. Командообразование	
Цель:	Рассказать участникам как формировать команду, какие этапы проходит команда, какие роли есть в команде, разобрать типичные ошибки управления командой.
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	Для чего нужна команда?

	<p>Как создать команду?</p> <p>Какие роли нужны в стартапе?</p> <p>Этапы развития команды.</p> <p>Стадии развития компании по Ларри Грейнеру. Кривая Гейнера.</p> <p>Как искать людей в команду?</p> <p>Роль лидера в команде. Виды лидеров.</p> <p>Власть и авторитет в команде.</p> <p>Основные принципы управления командой.</p> <p>Топ 10 ошибок в управлении и как их избежать.</p>
Задание на СР:	<p>Ответьте на вопросы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Для чего нужна команда? - Какие правила должны быть в команде? - Кто должен устанавливать правила? - Какие роли нужны в команде? - Как понять, кто нужен в команду?

Тема 10. Экономика продукта и принятие управленческих решений на основе цифр	
Цель:	Разобрать основные понятия и метрики продукта и метрики роста.
Примерное содержание темы (блоки и вопросы):	<p>Как считать деньги и прибыль.</p> <p>Как оценивать unit-экономику и учитывать будущие доходы от клиентов.</p> <p>Практика.</p>
Задание на Практику/СР:	<p>- Посчитайте экономику одной продажи.</p> <p>- Какие параметры вы не учитываете в расчете экономики проекта?</p> <p>- Что нужно измерять?</p>

Q&A сессия	
Цель:	Ответить на вопросы участников.
Примерное содержание темы (блоки /раскрываемые вопросы):	<p>Структура и особенности презентации на экспертной сессии.</p> <p>Ответы на организационные вопросы.</p>

Шаблон презентации
для экспертной сессии по отбору в трекингтовую программу



СТАРТОВЫЙ ИНТЕНСИВ АКСЕЛЕРАТОРА
ФОНДА ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

ФП
СП

О проекте

Содержание слайда:

Опишите ваш проект по формуле:
Мы, компания X,
помогаем клиентам типа Y
в ситуации Z
решать проблему P
с помощью технологии S
и получать ценность V.

ФОНД ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ 2023 2



Социальная миссия проекта

Содержание слайда:

Опишите социальную миссию вашего проекта:

- Выделите ключевую социальную особенность вашего проекта.



Команда проекта

Содержание слайда:

- Обозначьте всех основных членов вашей команды (можно с фото).
- Опишите основные компетенции каждого члена вашей команды.

Ценность для клиентов

Содержание слайда:

- Опишите ваши целевые клиентские сегменты.
- Сформулируйте ценность проекта для каждого вашего клиентского сегмента.

Анализ рынка и конкурентной среды

Содержание слайда:

- Опишите рынок, на котором вы работаете.
- Сделайте расчет рынка, на котором вы работаете.
- Выделите вашу потенциальную долю на рынке.
- Перечислите ваших конкурентов.
- Сделайте сравнение с вашими конкурентами (ваши сильные и слабые стороны).



Бизнес-модель

Содержание слайда:

- Опишите вашу бизнес-модель: на чем вы зарабатываете.
- Приведите цифры / графики вашей доходности и рентабельности.
- Покажите насколько окупаем ваш проект.
- Приведите финансовый прогноз на 1 год и 3 года.



Инновационность

Содержание слайда:

- Опишите / покажите, в чем состоит инновационность вашего проекта – патенты, НИОКР, технические решения и особенности, отличающие вас.
- Покажите в чем ваша особенность с точки зрения вашей ценности для ваших клиентов.
- Если вы умеете привлекать клиентов в уникальных каналах - тоже расскажите об этом.



Маркетинговая стратегия

Содержание слайда:

- Опишите вашу целевую аудиторию в разрезе каналов привлечения.
- Покажите, как строится ценообразование для вашей аудитории.
- Опишите основные каналы привлечения и инструменты, которые вы используете.



Потенциал масштабирования и тиражирования

Содержание слайда:

- Опишите ваши перспективы и планы по масштабированию и тиражированию вашего проекта в другие регионы.
- Покажите за счет чего вы это сможете сделать.

Основные проблемы в проекте

Содержание слайда:

- Опишите основные 1-3 проблемы, актуальные для вашего проекта на текущий момент.

Цели на программу акселерации

Содержание слайда:

- Опишите 1-3 основные цели вашего проекта на эту программу акселерации. Постарайтесь использовать шаблон SMART.

Приложение 13

Форма для выбора предпочтительных тем для Тематических вебинаров

В программу Акселератора входят 10 тематических вебинаров. Мы предлагаем Вам выбор тематик, которые наиболее Вам интересны, также Вы можете предложить собственную тему.

Пожалуйста, сделайте выбор из 17 тем, которые Вы бы хотели услышать в рамках Акселерационной программы.

По итогам голосования будет сформировано расписание, которым мы поделимся с участниками Акселератора.

Спасибо!

Выбор тем вебинаров

Программа акселерации Фонда поддержки социальных проектов | весна 2023.

Чтобы сохранить изменения, [войдите в аккаунт Google](#). [Подробнее...](#)

* **Обязательно**

Выберите до 10 тем вебинаров, которые вы бы хотели видеть в программе акселерации *

- Тема 1. Стратегия развития проекта
- Тема 3. Основы управления интеллектуальной собственностью
- Тема 4. Оценка эффективности и сроков окупаемости социального проекта
- Тема 5. Оценка социального воздействия проекта
- Тема 6. B2B-продажи
- Тема 7. B2G-продажи
- Тема 8. SMM для социальных проектов
- Тема 9. Продвижение товаров и услуг социальных предпринимателей в Интернете
- Тема 10. Создание социальных франшиз
- Тема 11. Принципы фандрайзинга при реализации социальных проектов
- Тема 12. О целях устойчивого развития и факторах ESG
- Тема 13. Современные тренды развития социального предпринимательства
- Тема 14. Развитие личного бренда социального предпринимателя
- Тема 15. Тайм-менеджмент
- Тема 16. Источники финансирования социальных проектов
- Тема 17. Как начать продавать на крупной ритейл-площадке? Пошаговое руководство от ритейл-площадки.

Предложите тему лекции

Мой ответ

ФИО *

Мой ответ

Название проекта *

Мой ответ

ИНН проекта *

Мой ответ

Отправить

Очистить форму

Форма оценочного листа и критерии для оценки проектов в рамках экспертных сессий Акселерационной программы

Ф.И.О. эксперта:

Название проекта	Критерии оценки					Итоговый балл	Проект заслуживает особого внимания (отметить, если применимо)
	Самокупаемость и финансовая устойчивость	Социальная миссия	Потенциал масштабирования и тиражирования	Достаточность компетенций команды	Иновационность предложенного решения социальных задач		

Критерии оцениваются по шкале от 0 до 3 баллов, где:

- 0 – отсутствует,
- 1 – низкий уровень,
- 2 – средний уровень,
- 3 – высокий уровень.

Проект, набравший не менее 10 баллов, может быть рекомендован к сопровождению Экспертом по бизнес-сопровождению

Дата _____ / _____
 (подпись) (ФИО)

Пример формы сбора обратной связи по итогам экспертных сессий

Оцените ваш опыт участия в экспертной сессии

Пожалуйста, заполните форму ниже, чтобы поделиться вашей оценкой

ash@product.vision (без совместного доступа)
🔒

[Сменить аккаунт](#)

* Обязательно

Оцените организацию процесса Экспертной сессии *

Здесь вы оцениваете, насколько прозрачен и понятен был процесс записи на ЭС, подключение, питча и коммуникации с экспертами

Неудовлетворительно

1

2

3

4

5

Отлично!

Оцените пожалуйста вопросы от экспертов *

Здесь вы оцениваете заданные экспертами вопросы, насколько, по вашему мнению, они были понятны и релевантны вашему проекту

Неудовлетворительно

1

2

3

4

5

Отлично!

Комментарии

Если вы хотите дать развернутую обратную связь или прокомментировать ту или иную оценку

Мой ответ

Отправить

Очистить форму

**Список тематических вебинаров,
ранжированный по степени популярности
среди социальных предпринимателей**

Ранг	Тема	% социальных предпринимателей, участвующих в акселераторе и заинтересованных в теме¹
1	Источники финансирования социальных проектов	83
2	Стратегия развития проекта	75
3	Продвижение товаров и услуг социальных предпринимателей в Интернете	69
4	B2G-продажи	63
5	Оценка эффективности и сроков окупаемости социального проекта	62
6	SMM для социальных проектов	60
7	Развитие личного бренда социального предпринимателя	57
8	B2B-продажи	56
9	Принципы фандрайзинга при реализации социальных проектов	27
10	Основы управления интеллектуальной собственностью	18
11	Современные тренды развития социального предпринимательства	17
12	Оценка социального воздействия проекта	16
13	Создание социальных франшиз	15
14	Тайм-менеджмент	13

¹ По данным опроса, проведенного среди участников акселерационной программы ФПСР в марте 2023 г.

Цели и краткое содержание тематических вебинаров

Тема: Источники финансирования социальных проектов

Цель:	Дать обзор и краткий анализ возможных источников финансирования социальных проектов
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – грантовое финансирование социальных проектов (варианты привлечения, плюсы и минусы источника финансирования, разбор примеров заявок); – пожертвования в финансировании социальных проектов (варианты привлечения финансирования, плюсы и минусы источника финансирования); – коммерческое финансирование / социальный бизнес (варианты реализации, плюсы и минусы источника финансирования).

Тема: Стратегия развития проекта

Цель:	Сформировать навык разработки и построения дорожной карты проекта и модели Остервальдера
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – цели проекта; – анализ рынка, конкурентного поля; – управление жизненным циклом проекта; – виды дорожных карт; – дорожная карта для команды, потребителей, инвесторов; – модель Остервальдера.
Дополнительные источники для изучения:	<ul style="list-style-type: none"> – построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора; – стратегия голубого океана. Рене Моборн; – сила сообществ. Как создавать живые комьюнити для бизнеса; – InDriver. От Якутска до Кремниевой долины.
Задание на самостоятельную работу:	<ul style="list-style-type: none"> – создать Дорожную карту своего проекта; – модель Остервальдера.

Тема: Продвижение товаров и услуг социальных предпринимателей в Интернете

Цель:	Сформировать навык построения стратегии продвижения социального предпринимателя.
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – стратегия и сторителлинг; – целевая аудитория и ценностное предложение; – каналы трафика; – воронка продаж - где теряем клиентов; – методы удержания клиентов.
Задание на самостоятельную работу:	Формирование списка задач для внедрения в свой бизнес.

Тема: B2G-продажи

Цель:	Научить основам выстраивания GR-коммуникации и построения эффективного канала коммуникации с государственными структурами
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – определение B2G как сущности в современной России; – основные этапы B2G-сделки; – какие виды продуктов должны быть у бизнеса, чтобы успешно продавать на B2G-рынке; – какие основные роли участвуют в сделке; – как проводить квалифицировать сделку; – политические аспекты, влияющие на продажи в аспекте бизнес-государству; – основы государственно-частного партнерства; – необходимый “этикет” при общении с представителями государственных структур; – особенности функционирования государственных структур.

Тема: Оценка эффективности и сроков окупаемости социального проекта

Цель:	Сформировать навык оценки эффективности и сроков окупаемости социального проекта
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – расчет базовых параметров в электронных таблицах (продажи, капитальные вложения, оплата труда); – расчет интегральных параметров в электронных таблицах (прибыль и убытки, денежные потоки).

	<ul style="list-style-type: none"> – автоматизация расчета эффективности и срока окупаемости, моделирование сценариев.
--	---

Тема: SMM для социальных проектов

Цель:	Сформировать понимание для создания стратегии продвижения проекта в социальных сетях
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – продвижение бренда в социальных сетях; – изучение базовых инструментов social media marketing; – примеры применения инструментов.

Тема: Развитие личного бренда социального предпринимателя

Цель:	Показать слушателям инструменты развития личного бренда
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – что такое личный бренд? – зачем личный бренд социальному предпринимателю; – инструменты развития личного бренда; – фирменный стиль; – контент; – изображения; – план развития своего личного бренда.

Тема: B2B-продажи

Цель:	Посмотреть особенности взаимодействия с клиентами на рынке B2B и B2B маркетинг. Отличия от B2C
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – почему B2B сложнее; – отличие от B2C на примере лендинга; – циклы рынка B2B; – матрица BCG; – стоимость владения (ТСО); – ценность в B2B; – как создается прибыль? – роли поставщика и клиента; – CJM в B2B; – Маркетинг; – Account Based Marketing.

Тема: Принципы фандрайзинга при реализации социальных проектов

Цель:	Дать знания о принципах и алгоритмах фандрайзинга
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none">– виды ресурсов, которые требуется найти проекту;– необходимые ресурсы и их планирование;– рассмотрение возможных источников финансирования;– государство, частные фонды, крупный бизнес; примеры успешных кейсов Краудфандинг. Акселераторы, конкурсы, стажировки как ресурс. Примеры партнерств и коллаборации.
Задание на самостоятельную работу:	Проработать варианты источников финансирования для проекта

Тема: Основы управления интеллектуальной собственностью

Цель:	Сформировать понимание, какая бывает интеллектуальная собственность, для чего и как ей управлять.
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none">– виды интеллектуальной собственности. Какие из них встречаются в социальном предпринимательстве;– способы управления интеллектуальной собственностью;– типы коммерциализации интеллектуальной собственности;– стратегия управления интеллектуальной собственностью исходя из долгосрочных целей собственника компании.
Дополнительные источники для изучения:	<ul style="list-style-type: none">– fips.ru;– ipchain.ru;– Яндекс Патент;– Google Patents.
Задание на самостоятельную работу:	Сформировать портфель интеллектуальной собственности компании и стратегию его коммерциализации в таблице Excel

Тема: Современные тренды развития социального предпринимательства

Цель:	Формирование навыка адаптации к изменениям рынка.
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none">- кругозор предпринимателя;- тренды социального предпринимательства;- стратегический и тактический уровень развития предпринимателя;- мышление предпринимателя.

Задание на самостоятельную работу:	Проработать чек-лист самодиагностики бизнеса
------------------------------------	--

Тема: Оценка социального воздействия проекта

Цель:	Понять механику оценки социального воздействия проекта и научиться ее измерять через призму бизнес-метрик
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – определение социального воздействия проекта как бизнес феномена; – изучение бизнес-метрик для оценки социального воздействия; – рубрикатор целевых аудиторий с точки зрения оценки возможного воздействия; – критерии успешности социального воздействия через маркетинговые инструменты brand awareness.

Тема: Создание социальных франшиз

Цель:	<ul style="list-style-type: none"> – дать знания о франчайзинге, преимущества технологии; – ознакомить с алгоритмом создания социальной франшизы; – дать навыки создания собственной социальной франчайзинговой сети; – преимущества создания франшизы. Нюансы.
Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:	<ul style="list-style-type: none"> – развитие социального франчайзинга в России. Современные тренды; – дорожная карта создания социальной франшизы; – основные блоки документации франчайзингового проекта; – государственная и иная поддержка масштабирования социального бизнеса.
Задание на самостоятельную работу:	Продумать и написать стратегию масштабирования своего социального бизнеса по франчайзингу

Тема: Тайм-менеджмент

Цель:	Повышение эффективности организации время на любом уровне (личном, командном, корпоративном) и способности согласовывать свои действия с действиями окружающих для выполнения поставленных задач.
-------	---

<p>Краткое содержание вебинара, рассматриваемые вопросы:</p>	<ul style="list-style-type: none"> – планирование; – распределение; – постановка целей; – делегирование; – анализ временных затрат; – мониторинг; – организация; – составление списков; – расстановка приоритетов.
<p>Дополнительные источники для изучения:</p>	<p>Архангельский Г.А. Работа 2.0: прорыв к свободному времени.</p>
<p>Задание на самостоятельную работу:</p>	<ul style="list-style-type: none"> – проанализировать циркадианные ритмы эффективности; – выявить поглотители времени; – перечислить используемые инструменты и их эффективность;

Пример формы сбора обратной связи по итогам Тематических вебинаров

Пожалуйста, укажите Ваше имя /компанию *

Мой ответ

Пожалуйста, укажите ИНН Вашей компании *

Мой ответ

Пожалуйста, укажите спикера Тематического вебинара/ или тему/или дату *

- 1) B2B продажи / Владимир Афанасьев/ 16.03
- 2) Источники финансирования соц.проектов / Анна Свирина / 17.03
- 3) B2B продажи / Жигалин Александр / 21.03
- 4) Как вступить в перечень соц. предприятий/ Корнев Алексей /22.03
- 5) Принципы фандрайзинга при реализации соц.проектов/ Саркисян Агнесса / 23.03
- 6) Оценка эффективности и сроков окупаемости социального проекта/ Свирина Анна/ 24.03
- 7) SMM для социальных проектов/ Царьков Евгений /28.03
- 8)Современные тренды развития соц.предпринимательства/ Орлова Наталья/ 30.03
- 9)Стратегия развития проекта / Дмитрий Вотинов /31.03
- 10) Основы управления интеллектуальной собственностью/ Ольга Толчинская/4.04
- 11)Оценка социального воздействия проекта/ Вайнер Владимир/ 6.04
- 12)Развитие личного бренда социального предпринимателя / Ирина Терентьева /7.04
- 13)Создание социальных франшиз/ Богусевская Юлия/ 11.04
- 14) Продвижение товаров и услуг соц.предпринимателей в интернете/ Орлова Наталья/ 13.04
- 15) Тайм-менеджмент /Мусаева Татьяна/ 14.04

Укажите полезность вебинара *

1 2 3 4 5

Бесполезно Очень полезно! Буду использовать в работе

Оцените работу спикера *

1 2 3 4 5

Плохо Очень профессионально и увлекательно!

Ваши комментарии и пожелания к спикеру или программе вебинаров

Мой ответ

Отправить Очистить форму

Пример формы сбора обратной связи по итогам Трекинговой программы

Пожалуйста, укажите Ваше имя /компанию *

Мой ответ: _____

Пожалуйста, укажите ИНН Вашей компании *

мой ответ: _____

Пожалуйста, укажите Вашего тренера *

Кирилл Ольга
 Мирзоева Анна
 Сапрыкин Александр
 Тарасов Константин
 Сапрыкина Анна
 Асеева Ирина
 Поспелова Татьяна
 Архангельский Владимир
 Козырева Татьяна
 Ларшин Леонид
 Ершин Олег
 Самойлова Ирина
 Дедюковский Вячеслав
 Мусеева Татьяна
 Жигалин Александр

Укажите общую удовлетворенность программой тренинга (частотой и форматом встреч) *

1 2 3 4 5
 Плохо Идеально

Оцените работу тренера *

1 2 3 4 5
 Плохо Идеально

Ваши комментарии и пожелания к тренингу/тренеру

Мой ответ: _____

Отправить [Очистить форму](#)

Примерная форма журнала трекера

Дата и время встречи	ID команды	Название проекта	Задание с прошлой неделе	Оценка команде за неделю ²	План на следующую неделю	Фактически выполненное задание на неделе	Обсудили/сделали в рамках встречи	Примечания
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Инструкция по заполнению журнала трекера

- Журнал заполняется трекерами по итогам каждого трекш-митинга.
- При подведении итогов за прошедшую неделю описывается степень и качество фактически выполненного задания (4,7).
- Задание и план на неделю формулируется четко (4,7).
- Краткий плана действий на неделю (6) фиксируется после согласования с лидером проекта и разбора проблем, возникших на прошлой неделе.
- В случае если задание на неделю не выполнено, по возможности обсуждаются возникшие проблемы, ограничения по ресурсам, недостатки в компетенциях команды, после чего планируются ближайшие действия по их корректировке, которые также вносятся в план на неделю (6).
- Ежедневная работа команды оценивается трекером в зависимости от степени и качества достигнутых результатов (5).
- Ход встречи и обсуждаемые вопросы фиксируются трекером в отдельном столбце (8).

² Оценка еженедельной работы проектов осуществляется трекерами по 10 балльной шкале:

- 0 - проект не пришёл (пропуск),
- 1 - вообще ничего не сделали по отношению к проекту,
- 2-3 - формально сделали то, что запланировали, но результат не применим или не приближает к цели,
- 4-5 - сделали чуть меньше запланированного, но с правильными выводами и артефакты,
- 6-8 - сделали то, что запланировали. Принесли правильные выводы и нужный результат,
- 9-10 - сделали больше, чем запланировали, продвинулись дальше, чем хотели, перевыполнили план. Исключительная оценка.