

## Программа акселерационной программы «Генезис»

<i>Дата</i>	<i>Наименование мероприятия</i>	<i>Краткое содержание</i>	<i>Форма проведения</i>
10.10.2018	Конкурсный отбор проектов	Презентация 40 проектов, получивших наибольшее количество баллов по результатам заочной экспертизы перед Экспертным Советом Определение 25 участников акселератора	Питч-сессия
12.10.2018	Торжественное открытие акселератора	Презентация программы и команды акселератора общественности и участникам	Пресс-конференция
12.10.2018	Запуск	Знакомство с командой проекта. Знакомство с программой.	Мастер-класс
13-14.10.2018	Разработка дорожной карты	Индивидуальная работа с проектами Разработка индивидуальной дорожной карты проекта	Рабочая группа
19.10.2018	Модуль №1 - Продукт и рынок	Продукт: Ценность. MVP. Гипотезы. HADI-циклы. Анализ рынка: Емкость рынка. Доля рынка. Сегментация . Спрос. Ценообразование. Поиск конкурентов. Разбор конкурентов. Сравнительный анализ.	Мастер-класс
22.10.2018	Спринт №1	Индивидуальная встреча с куратором. Анализ прогресса. Выявление точек роста. Постановка задач.	Рабочая встреча
25.10.2018	Модуль №2 - Бизнес-моделирование в технологических стартапах	Введение. Концепция бизнес-модели. Компоненты бизнес-модели.	Интерактивный work-shop
29.10.2018	Спринт №2	Индивидуальная встреча с куратором. Анализ прогресса. Выявление точек роста. Постановка задач.	Рабочая встреча
30.10.2018	Питч-сессия презентаций	Питч-сессия клиентской презентации. Заполнение экспертами обратной связи по проекту.	Питч-сессия
2.11.2018	Модуль №3 - Customer development	Как работает Customer Development. CustDev-интервью. Открытые вопросы и “Пять почему”. Ход интервью. Сколько проводить интервью и где искать людей.	Интерактивный work-shop
6.11.2018	Спринт №3	Индивидуальная встреча с куратором. Анализ прогресса. Выявление точек роста. Постановка задач.	Рабочая встреча
9.11.2018	Экватор	Питч-сессия клиентской презентации клубу инвесторов Кузбасса . Отбор проектов для дальнейшего участия в акселераторе	Питч-сессия
11.11.2018	Спринт №4	Индивидуальная встреча с куратором. Анализ прогресса. Выявление точек роста. Постановка задач.	Рабочая встреча
12.11.2018	Модуль №4 - Функция продаж. Специфика B2B	Общее понимание построения процесса продаж: Кому продавать в компании? Продажи: способность или технология? Пайплайн.	Мастер-класс и тренинг
15.11.2018	Модуль №5 - Технологический брокеридж	Технологический брокеридж применительно к проекту – выбор модели коммерциализации и взаимодействие с корпоративными заказчиками. Оценка потенциала конкурентоспособности проекта на существующих рынках. Тренды и форсайт-исследования перспективных новых рынков для коммерциализации результатов проекта.	Интерактивный work-shop
19.11.2018	Спринт №5	Индивидуальная встреча с куратором. Анализ прогресса. Выявление точек роста. Постановка задач.	Рабочая встреча
22.11.2018	Модуль №6 – Финансы	Расчет экономики продукта. Расчет точки безубыточности. Разработка плана производства. Бюджет доходов и расходов. Бюджет движения денежных средств.	Мастер-класс и деловая игра
26.11.2018	Спринт №6	Индивидуальная встреча с куратором. Анализ прогресса.	Рабочая встреча

		Выявление точек роста. Постановка задач.	
30.11.2018	Модуль №7 - Команда и командообразование	Роли в стартапе. Автоматизация и организация процессов в команде.	work-shop
3.12.2018	Спринт №7	Индивидуальная встреча с куратором. Анализ прогресса. Выявление точек роста. Постановка задач.	Рабочая встреча
7.12.2018	Модуль №8 – Питч-презентации и подготовка к публичным выступлениям	Структура презентации. Визуальное представление информации	Тренинг
10.12.2018	Спринт №8	Индивидуальная встреча с трекером. Анализ прогресса. Выявление точек роста. Постановка задач.	Рабочая встреча
11.12.2018	Инвесторская презентация	Прогон подготовленной заявителями инвесторской презентации. Рекомендации экспертов по улучшению	Питч-сессия
14.12.2018	Модуль №9 Часть 1 «Рынок инвестиций и их привлечение в технологических стартапах»  Основы корпоративного права и защита интеллектуальной собственности	Ожидания инвестора (фокус, размер, цикл, горизонт). Критерии инвестора по отбору проектов. Инструменты структурирования сделки, почему не надо жадничать в оценке.  Основы корпоративного права. Виды договоров. ИС: родовые группы. Авторское право. Изобретение и полезная модель. Промышленный образец. Средства индивидуализации и товарные знаки.	Мастер-класс
17.12.2018	Demo Day	Презентация проектов инвесторам. Определение победителей.	Питч-сессия