

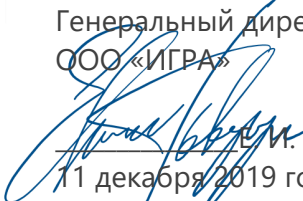
# The GAME

ООО «ИГРА» (ОГРН 1177746223379)  
121596, Москва, ул. Горбунова, д. 2,  
стр. 3, пом. II, комн. 56  
[www.thegame.design](http://www.thegame.design)

**№ 02/345-19  
от 11.12.2019**

## **Дополнительная общеразвивающая программа «Стартап. Дистанционное обучение»**

УТВЕРЖДАЮ  
Генеральный директор  
ООО «ИГРА»

  
Е.М. Говорун  
11 декабря 2019 года

Правообладатель:  
Общество с ограниченной ответственностью «ИГРА»,  
ОГРН 1177746223379, Генеральный директор Евгений  
Игоревич Говорун (далее – «The GAME» или «Мы»).

Разработчики и составители:  
Юлия Александровна Баранникова;  
Евгений Игоревич Говорун.

Длительность обучения:  
58 академических часов.

Форма обучения:  
Дистанционное обучение.

Возрастные ограничения:  
Старше 14 лет.

# 1. УСЛОВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

## 1.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1.1. Настоящая программа (далее – «**Программа**») является охраняемым объектом авторского права и не является общедоступной. Поэтому Мы стремимся описать обязательные условия для всех, кто каким-либо образом намеревается использовать настоящую программу (далее – «**Условия использования**»). Это необходимо, чтобы защитить наши с вами интересы, чтобы каждый мог пользоваться услугами The GAME и делать это с удовольствием.

1.1.2. The GAME предлагает широкий спектр услуг и возможностей. Найти документы подробно описывающие условия использования этих услуг и возможностей, а также задать интересующие вас вопросы, вы можете на соответствующих страницах наших сайтов, написав по электронной почте - [support@thegame.design](mailto:support@thegame.design) или в сообщения группы "ВКонтакте" - <https://vk.com/thegame.help> (далее – «**The GAME Центр поддержки**»)

**1.1.3. Иные права использования настоящей программы и/или каких-либо ее частей, не определенные настоящими Условиями использования могут быть предоставлены только с предварительного письменного согласия The GAME.**

1.1.4. Вы полностью признаете и соглашаетесь с тем, что несоблюдение настоящих Условий использования или предоставление ложных заверений влечет наступление юридической ответственности.

1.1.5. К настоящим Условиям использования и всем отношениям, связанным с использованием Программы, подлежит применению право Российской Федерации и любые претензии или споры, вытекающие из правоотношений, возникающих из настоящих Условий использования или использования Программы, должны быть переданы на рассмотрение в суд по месту нахождения Правообладателя.

**1.1.6. Вы полностью признаете и соглашаетесь с тем, что можете продолжить ознакомление с Программой только в том случае, если полностью согласны с настоящими Условиями использования и принимаете их.**

1.1.7. Если вы не можете прочесть Условия использования, не понимаете их и/или не согласны с ними, вы должны незамедлительно прекратить ознакомление с Программой.

1.1.8. За разъяснениями содержания настоящих Условий использования вы можете обратиться в The GAME Центр поддержки.

1.1.9. Если Вы получили этот документ по ошибке, пожалуйста, сообщите об этом в The GAME Центр поддержки и удалите этот документ.

## 1.2. ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ЛИЦЕНЗИИ

1.2.1. Правообладатель (далее – «**Лицензиар**») предоставляет любому физическому или юридическому лицу Российской Федерации, оплатившему право использования Программы, в полном объеме согласившемуся и принявшему настоящие Условия использования (далее – «**Лицензиат**») простую, неисключительную, непередаваемую Лицензию на использование настоящей Программы с целью и в пределах, указанных в разделе 1.3 настоящих Условий использования, в течение срока, указанного в разделе 1.4 настоящих Условий использования и на условиях оплаты, указанных в разделе 1.6 настоящих Условий использования.

1.2.2. По факту принятия настоящих Условий использования путем внесения на расчетный счет Правообладателя оплаты, лицензиат принимает на себя обязательства по настоящим Условиям использования. В случае если лицензиат не согласен и/или не принимает в полном объеме требования настоящих Условий использования или определения, используемые в тексте Условий использования, лицензиату запрещается любое использование Программы, включая (но не ограничиваясь) скачивание, чтение, изменение, модификация, воспроизведение, копирование, распространение, хранение в электронной или печатной форме.

1.2.3. Использование Программы с нарушением (невыполнением) какого-либо из требований Условий использования и/или не согласием лицензиата с таким требованием запрещено.

1.2.4. Использование Программы на условиях и способами, не предусмотренными настоящими Условиями использования, возможно только на основании отдельного лицензионного соглашения с Правообладателем.

### **1.3. ЦЕЛЬ И ПРЕДЕЛЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЛИЦЕНЗИИ**

1.3.1. Лицензиар предоставляет Лицензиату право использования настоящей Программы на настоящих Условиях использования в следующих пределах:

1.3.1.1. Применять Программу по прямому функциональному назначению – в целях организации учебного процесса для слушателей Бизнес-курса, реализованного в рамках офлайн-этапа Международного конкурса «Мой первый бизнес 2.0» (далее «**Бизнес-курс**»)

1.3.1.2. Демонстрировать Программу в неизменном виде строго в рекламно-информационных целях для привлечения слушателей на Бизнес-курс (безвозмездно), не передавая при этом программу третьим лицам ни в каком виде, включая (но не ограничиваясь) сканирование, фотографирование, копирование, распространение в электронной или печатной форме.

### **1.4. ПРЕКРАЩЕНИЕ ЛИЦЕНЗИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ**

1.4.1. Предоставление лицензии на настоящих Условиях использования возможно с 13 января 2020 года по 1 мая 2020 года и прекращается 1 мая 2020 года.

### **1.5. ПРАВА НА ПРОГРАММУ**

1.5.1. Исключительное право на Программу принадлежит Правообладателю.

1.5.2. Все версии Программы, ее модификации и/или измененные версии, копии в электронном или печатном виде, выданные Лицензиатам и/или полученные Лицензиатами, по истечении срока указанного в разделе 1.4 настоящих Условий использования должны быть уничтожены, если это прямо не противоречит Законодательству Российской Федерации.

### **1.6. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ**

1.6.1. Права использования Программы распространяются на платной основе. Стоимость права использования и способы оплаты согласовываются сторонами в официальной переписке, для получения информации о стоимости и способах оплаты обратитесь в The GAME Центр поддержки - по электронной почте - [support@thegame.design](mailto:support@thegame.design) или в сообщения группы "ВКонтакте" - <https://vk.com/thegame.help>.

## **1.7. ОГРАНИЧЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММЫ**

1.7.1. За исключением использования в объемах и способами, прямо предусмотренными настоящими Условиями использования или законодательством Российской Федерации, Лицензиат не имеет права изменять, декомпилировать и производить иные действия с настоящей Программой, а также осуществлять (разрешать осуществлять) иное использование Программы, без письменного согласия Правообладателя.

1.7.2. Лицензиат вправе осуществить модификацию Программы исключительно для достижения целей, указанных в разделе 1.3 настоящих Условий использования.

1.7.3. Лицензиат не вправе распространять, хранить, сообщать, доводить до всеобщего сведения или иным образом использовать такие модифицированные версии Программы по истечению сроков, указанных в разделе 1.4 и в несоответствии с целями, указанными в пункте 1.3 настоящих Условий использования.

1.7.4. Лицензиат не имеет права без письменного согласия Правообладателя воспроизводить, распространять, доводить до всеобщего сведения Программу в любой форме и любым способом, прямо не предусмотренным настоящими Условиями использования, в том числе совместно с другими программами, в составе сборников программных продуктов независимо от целей такого использования.

1.7.5. Настоящая Программа должна использоваться под наименованием: Бизнес-курс «Start Up» Лицензиат не вправе изменять наименование Программы, изменять и/или удалять присутствующие в настоящей Программе, ее документации или иных материалах, распространяемых совместно с Программой, знаки охраны авторского права (copyright notice) или иные указания на Правообладателя, авторов или иных аффилированных лиц.

## **1.8. ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПО ЛИЦЕНЗИИ**

1.8.1. Настоящая Программа предоставляется на условиях «как есть» (as is). Лицензиар не предоставляет никаких гарантий в отношении результатов Программы, соответствия Программы конкретным целям и ожиданиям Лицензиата, а также не предоставляет никаких иных гарантий, прямо не указанных в настоящих Условиях использования.

1.8.2. В максимальной степени, допустимой действующим законодательством Российской Федерации, Лицензиар не несет никакой ответственности за какие-либо прямые или косвенные последствия какого-либо использования или невозможности использования Программы и/или ущерб, причиненный Лицензиату и/или третьим сторонам в результате какого-либо использования или неиспользования Программы.

## **1.9. ИЗМЕНЕНИЯ УСЛОВИЙ**

1.9.1. Настоящие Условия использования могут изменяться Правообладателем в одностороннем порядке. Уведомление Лицензиата о внесенных изменениях в условия использования публикуется на странице: <https://achievements.thegame.design/shop-startup/>.

1.9.2. Указанные изменения вступают в силу с даты их публикации, если иное не оговорено в соответствующей публикации.

## 2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

### 2.1. ЦЕЛИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ.

Цель: формирование у слушателей профессиональных компетенций, необходимых для осуществления самостоятельной инициативной деятельности по созданию, организации, ведению собственного бизнеса, а также формирование у обучающихся личностных и деловых качеств профессиональных предпринимателей.

Программа нацелена на освоение слушателями методологии создания стартапа, овладение базовым инструментарием бизнес-проектирования и навыками его применения.

### 2.2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ПРОГРАММЫ.

**The GAME Достижения** – интернет-сервис платформы The GAME, где располагаются наборы достижений к образовательным программам (<https://achievements.thegame.design>), выполнение которых и предполагает обучение (и/или освоение определенной программы). Соответствующие настоящей программе достижения также располагаются в этом интернет-сервисе в наборе «START UP».

Чтобы получить возможность выполнять достижения на сервисе The GAME Достижения, слушателям необходимо в нем зарегистрироваться, создать или вступить в Команду (см. далее «Команда») и вступить в Сезон курса (см. далее «Сезон Курса»).

**Сезон Курса** - период(ы) в году, в котором(ые) реализуется настоящая программы, длится 8 недель. По окончании Сезона Курса прекращается прием Достижений, производится проверка Достижений и последующая Сертификация слушателей.

Актуальная информация о сроках начала и конца Сезона Курса, а также об условиях участия размещается в Положении о сезоне Курса и публикуется на сервисе The GAME Достижения.

**Достижение** - практическое задание, размещенное на сервисе The GAME Достижения. Каждое задание имеет описание, содержащее требования к выполнению задания и количество баллов, которое может получить Команда в случае выполнения Достижения.

Чтобы выполнить Достижение необходимо прикрепить к нему на сервисе The GAME Достижения материалы, подтверждающие его выполнение (текст, фото, видео, ссылку и т.п.) и отправить на проверку.

Проверка достижения происходит в два этапа. Сначала достижение проверяет Наставник команды. Если он утверждает выполнение достижения, то оно переходит на проверку Мастеру Курса. Достижение считается выполненным, если это подтвердил Мастер Курса.

Если Наставник команды или Мастер Курса отклоняют выполнение достижения, то слушатели могут повторно выполнять достижение до тех пор, пока оно не будет принято или не завершится срок сезона курса.

**Команда** - объединение слушателей программы. В команде может состоять 3-5 человек. Для участия в Программе Команда и все ее участники должны быть зарегистрированы на сервисе The GAME Достижения и вступить в Сезон Курса.

Выполняя Достижения, Команда и все ее участники получают баллы.

**Задание недели** – обязательное практическое задание, которое команда получает каждую неделю и выполняет под руководством Наставника. Каждое Задание недели соответствует определенному разделу программы.

Оценка качества выполнения Задания недели производится утверждением или отклонением конкретных Достижений, указанных в данной программе как Достижение недели, это позволяет оценивать степень освоения слушателями программы.

**Раздел программы** - это объединение нескольких тем программы, изучаемых слушателями программы в течении одной недели. Освоение материалов разделов происходит последовательно, согласно учебно-тематическому плану программы.

**Мастер Курса** - организатор реализации программы, отвечающий за качество реализации программы, являющийся руководителем для наставников команд-участниц Курса, и принимающий окончательное решение о подтверждении выполнения достижения на сервисе The GAME Достижения.

**Наставник команды** - организатор реализации программы, являющийся руководителем и куратором нескольких Команд, осуществляющий первичную оценку выполнения Достижений на сервисе The GAME Достижения.

## **2.3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТАМ ОБУЧЕНИЯ.**

В результате освоения программы слушатель должен приобрести следующие знания и умения, необходимые для качественного изменения компетенций, указанных в п. 2.1:

### **2.3.1. Слушатель должен знать:**

- этапы жизненного цикла проекта;
- ключевые элементы бизнес-модели;
- алгоритм поиска бизнес-идеи;
- алгоритм формулирования и проверки бизнес-гипотезы;
- технологию выделения целевых сегментов проекта и описания целевой аудитории проекта;
- алгоритм создания ценностного предложения проекта;
- этапы проведения Customer Development;
- технологию проведения проблемного интервью;
- инструменты оценки рынка;
- ключевые показатели юнит-экономики;
- основные элементы финансовой модели проекта;
- этапы и ключевые показатели эффективности воронки продаж;
- инструменты лидогенерации;
- структуру презентации стартапа;

### **2.3.2. Слушатель должен уметь:**

- разрабатывать бизнес-модель проекта на основе шаблона business-model canvas;
- находить бизнес идеи для проекта;
- формулировать и проверять бизнес гипотезы;
- выделять и описывать целевые сегменты проекта, формулировать ценностное предложение, используя карту эмпатии и шаблон ценностного предложения;
- Проводить customer development;
- составлять анкеты для проблемного интервью;
- проводить первичную оценку рынка;
- рассчитывать базовую экономику проекта;
- составлять финансовую модель проекта;
- разрабатывать воронку продаж проекта;
- создавать лид-магнит;
- создавать презентацию стартапа;

### **2.3.3. Слушатель должен владеть:**

- навыками разработки бизнес-модели проекта;
- техникой лидогенерации;
- простыми методами исследования рынка;
- методикой оценки рынка «сверху» и «снизу»;
- навыками сегментирования целевой аудитории;
- техниками проведения проблемного интервью;
- методикой создания презентации стартапа.

## **2.4. ТРУДОЕМКОСТЬ ОБУЧЕНИЯ**

Длительность обучения – 58 академических часов.

## **2.5. ФОРМА ОБУЧЕНИЯ**

Форма обучения: Дистанционное обучение.

## 3. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

### 3.1. УЧЕБНО - ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

№ п/п	Наименование разделов и учебных тем	Общая трудоемкость, ак.ч	Видео-лекции и/или вебинары	Выполнение практических заданий	Форма контроля
	<b>Раздел 1. Бизнес идея.</b>	10	6	4	Тестирование
1.	Что такое предпринимательское мышление, и зачем оно нужно	1	1	0	
2.	Что такое стартап	1	1	0	
3.	Где найти бизнес-идею для стартапа	2	1	1	
4.	Жизненный цикл стартапа	1	1	0	
5.	Бизнес-гипотезы и бизнес-модель	4	2	2	
	Тестирование	1	0	1	
	<b>Раздел 2. Целевая аудитория и ценностное предложение.</b>	6	3	3	Тестирование
6.	Боли и потребности потребителей	2	1	1	
7.	Сегментирование потребителей и его критерии	3	2	1	
	Тестирование	1	0	1	
	<b>Раздел 3. Customer Development</b>	8	4	4	Тестирование
8.	Этапы Customer Development	2	2	0	
9.	Проблемное интервью: подготовка, проведение и анализ	5	2	3	
	Тестирование	1	0	1	
	<b>Раздел 4. Анализ конкурентов и оценка емкости рынка</b>	6	3	3	Тестирование
10.	Анализ конкурентов	2	1	1	
11.	РАМ, ТАМ, САМ, СОМ – рынки	2	1	1	
12.	Оценка рынка методом «сверху» и «снизу»	2	1	1	
	Тестирование	1	0	1	
	<b>Раздел 5. MVP</b>	9	4	5	Тестирование
13.	Что такое MVP, и зачем он нужен	3	1	2	



14.	Инструменты быстрого прототипирования	2	1	1	
15.	Какие бывают MVP	1	1	0	
16.	Оффер	2	1	1	
	Тестирование	1	0	1	
	<b>Раздел 6. Базовая экономика проекта</b>	7	3	4	Тестирование
17.	Как измерить эффективность стартапа?	1	1	0	
18.	Ключевые показатели unit-экономики	2	1	1	
19.	Финансовая модель	3	1	2	
	Тестирование	1	0	1	
	<b>Раздел 7. Продажи</b>	8	4	4	Тестирование
20.	Воронка продаж стартапа	2	1	1	
21.	Ключевые параметры эффективности воронки продаж	2	1	1	
22.	Инструменты и каналы лидогенерации	2	1	1	
23.	Лид-магнит	2	1	1	
	Тестирование	1	0	1	
	<b>Раздел 8. Упаковка проекта</b>	4	1	3	Проект
24.	Презентация стартапа	3	1	2	
	Тестирование	1	0	1	
	<b>Всего</b>	<b>58</b>	<b>28</b>	<b>30</b>	

## 3.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ПРОГРАММЫ

### 3.2.1. РАЗДЕЛ 1. «БИЗНЕС ИДЕЯ»

**Тема 1.** Что такое предпринимательское мышление, и зачем оно нужно

**Тема 2.** Что такое стартап

**Тема 3.** Где найти бизнес-идею для стартапа

**Тема 4.** Жизненный цикл стартапа

**Тема 5.** Бизнес-гипотезы и бизнес-модель

Вопросы, раскрывающие содержание раздела:

Ключевые тренды XXI века, определяющие актуальные профессиональные компетенции. Краткая история развития предпринимательства и управления проектами. Основные источники бизнес-идей. Этапы разработки стартапа, цели, задачи и инструменты каждого этапа. Технология tracktion map. Что такое customer development и его роль в создании стартапа. Этапы customer development. Что такое бизнес-гипотеза и как ее сформулировать. HADI-цикл. Что такое бизнес-модель, и зачем она нужна. Разработка бизнес-модели по шаблону Business model canvas.

**Задание первой недели:**

№ п/п	Наименование практических заданий	Трудоемкость, ч.
1.	Выполнить Достижение недели «Бизнес-модель» на сервисе The GAME Достижения.	1
2.	Выполнить Достижение недели «Бизнес-гипотеза» на сервисе The GAME Достижения.	1
3.	Выполнение Достижений на сервисе The GAME Достижения.	1
4.	Тестирование.	1

### 3.2.2. РАЗДЕЛ 2. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ И ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.

**Тема 1.** Боли и потребности потребителей

**Тема 2.** Сегментирование потребителей и его критерии

Вопросы, раскрывающие содержание раздела:

Основные понятия: целевая аудитория, клиентский сегмент, ценностное предложение. Боли и потребностей потребителей: чем отличаются? Способы поиска и выбора клиентских сегментов. Матрица болей и потребностей потребителей. Цели и задачи сегментации потребителей. Критерии сегментации потребителей. Виды сегментации. Инструменты изучения потребителей. Карта эмпатии. Технология работы с картой эмпатии. Что такое ценностное предложение. Этапы разработки ценностного предложения.

### Задание второй недели:

№ п/п	Наименование практических заданий	Трудоемкость, ч.
1.	Выполнить Достижение недели «Ценностное предложение» на сервисе The GAME Достижения.	1
2.	Выполнение Достижений на сервисе The GAME Достижения.	1
3.	Тестирование	1

### 3.2.3. РАЗДЕЛ 3. CUSTOMER DEVELOPEMENT.

**Тема 1.** Этапы Customer Development

**Тема 2.** Проблемное интервью: подготовка, проведение и анализ.

Вопросы, раскрывающие содержание раздела:

Этапы Customer Development: customer discovery, customer validation, customer creation, company building. Способы тестирования бизнес-идеи: пробные продажи, краудфандинг, проблемное интервью. Pivot. Цели и задачи проблемного интервью. Алгоритм проведения проблемного интервью. Разработка вопросов для анкеты. Выбор клиентского сегмента для интервью. Формирование выборки для проведения исследования. Особенности проведения проблемного интервью: где искать респондентов. Ключевые ошибки при проведении интервью. Фиксация и анализ результатов интервью.

### Задание третьей недели:

№ п/п	Наименование практических заданий	Трудоемкость, ч.
1.	Выполнить Достижение недели «Интервью» на сервисе The GAME Достижения.	2
2.	Выполнение Достижений на сервисе The GAME Достижения	1
3.	Тестирование	1

### 3.2.4. РАЗДЕЛ 4. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ И ОЦЕНКА ЕМКОСТИ РЫНКА.

**Тема 1.** Анализ конкурентов

**Тема 2.** PAM, TAM, SAM, SOM – рынки

**Тема 3.** Оценка рынка методом «сверху» и «снизу»

Вопросы, раскрывающие содержание раздела:

Объект и предмет исследования рынка. Виды конкурентов. Конкурентное преимущество: понятие, виды, критерии. Анализ конкурентных преимуществ. Источники анализа информации о конкурентах.

Задача оценки емкости рынка. Алгоритм оценки емкости рынка. Источники информации о

рынках. Метод оценки рынка «сверху» и «снизу». Виды рынков: PAM, TAM, SAM, SOM. Расчет емкости рынка. Матрица достижимости рынка. Выводы из анализа рынка.

#### **Задание четвертой недели:**

№ п/п	Наименование практических заданий	Трудоемкость, ч.
1.	Выполнить Достижение недели «Мой рынок» на сервисе The GAME Достижения	1
2.	Выполнение Достижений на сервисе The GAME Достижения	1
3.	Тестирование	1

#### **3.2.5. РАЗДЕЛ 5. MVP.**

**Тема 1.** Что такое MVP, и зачем он нужен

**Тема 2.** Инструменты быстрого прототипирования

**Тема 3.** Какие бывают MVP

**Тема 4.** Оффер

Вопросы, раскрывающие содержание раздела:

Понятие минимального жизнеспособного продукта. Этапы проверки гипотез о ценности продукта. Как создать минимальный продукт. Факторы, определяющие жизнеспособность продукта. Виды MVP. Инструменты и техники тестирования MVP: интервью, лендинг, сплит-тест, рекламная кампания, краудфандинг, демонстрационное видео, частичный MVP, SaaS и PaaS, блог, MVP-консьерж, цифровой прототип, бумажный прототип, однофункциональный продукт, страница предзаказа. Что такое оффер. Методика 4U. Формулы оффера.

#### **Задание пятой недели:**

№ п/п	Наименование практических заданий	Трудоемкость, ч.
1.	Выполнить Достижение недели «MVP-тест» на сервисе The GAME Достижения	2
2.	Выполнить Достижение недели «MVP-разработка» на сервисе The GAME Достижения	1
3.	Выполнение Достижений на сервисе The GAME Достижения	1
4.	Тестирование	1

#### **3.2.6. РАЗДЕЛ 6. БАЗОВАЯ ЭКОНОМИКА**

**Тема 1.** Как измерить эффективность стартапа?

**Тема 2.** Ключевые показатели unit-экономики

**Тема 3.** Финансовая модель

Вопросы, раскрывающие содержание раздела:

Ключевые показатели эффективности стартапа. Эффективные и неэффективные действия. Критерии эффективных действий. Декомпозиция.

Ключевые показатели юнит-экономики. Расчет юнит-экономики. Расчет финансовой модели проекта. Управление стартапом при помощи финансовой модели.

#### **Задание шестой недели:**

№ п/п	Наименование практических заданий	Трудоемкость, ч.
1.	Выполнить Достижение недели «Финансовая модель» на сервисе The GAME Достижения	1
2.	Выполнить Достижение недели «Юнит-экономика» на сервисе The GAME Достижения	1
3.	Выполнение Достижений на сервисе The GAME Достижения	1
4.	Тестирование	1

### **3.2.7. РАЗДЕЛ 7. ПРОДАЖИ**

**Тема 1** Воронка продаж стартапа

**Тема 2.** Ключевые параметры эффективности воронки продаж

**Тема 3.** Инструменты и каналы лидогенерации

**Тема 4.** Лид-магнит

Вопросы, раскрывающие содержание раздела:

Уровни воронки продаж. Модель AIDA. 4 стадии готовности клиента. Понятие конверсии. Отличие воронок продаж в B2B и B2C секторе. Инструменты и методы расширения воронки и увеличения конверсии. Анализ эффективности воронки продаж.

Лидогенерация. Инструменты лидогенерации и источники трафика: лендинг, контент-маркетинг, социальные сети, контекстная и таргетированная реклама, партнерство. Лид-магнит. Критерии лид-магнита. Виды лид-магнитов.

#### **Задание седьмой недели:**

№ п/п	Наименование практических заданий	Трудоемкость, ч.
1.	Выполнить Достижение недели «Воронка продаж» на сервисе The GAME Достижения	1
2.	Выполнить Достижение недели «Лидогенерация» на сервисе The GAME Достижения	1
3.	Выполнение Достижений на сервисе The GAME Достижения	1
4.	Тестирование	1

### **3.2.8. РАЗДЕЛ 8. УПАКОВКА ПРОЕКТА**

## Тема 1 Презентация стартапа

Вопросы, раскрывающие содержание раздела:

Цели и задачи презентации. Основные элементы презентации стартапа для инвесторов: цель проекта, проблема, которую решает проект, решение, которое предлагает проект, контекстные предпосылки стартапа, оценка емкости рынка, анализ конкурентов, бизнес-модель проекта, продукт, команда проекта, финансовая модель проекта. Виды питч-презентации: elevator pitch, idea pitch, funding pitch.

### Задание восьмой недели:

№ п/п	Наименование практических заданий	Трудоемкость, ч.
1.	Выполнить Достижение недели «Итоговая презентация» на сервисе The GAME Достижения	1
2.	Выполнение Достижений на сервисе The GAME Достижения	1
3.	Тестирование	1

## 4. АТТЕСТАЦИЯ СЛУШАТЕЛЕЙ

Аттестация участников курса проходит в формах текущего, промежуточного и итогового контроля.

### 4.1. ФОРМА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Выполнение достижений (практических заданий из набора достижений "START UP", размещенного на сервисе The GAME Достижения - [achievements.thegame.design](https://achievements.thegame.design) и/или дополнительно указанных в приложениях к настоящей программе.).

Для выполнения достижений участник должен быть зарегистрирован на сервисе The GAME Достижения, вступить в текущий Сезон Курса и иметь страницу команды.

Инструкция по работе с сервисом The GAME Достижения:  
<https://vk.com/@thegame.startup-kak-nachat-rabotat-s-saitom>

Участники выполняют достижения в любое время в течение Сезона курса. Проверяют и подтверждают выполнение достижений Мастера Курса и Наставники команд.

Подтверждение достижения происходит в два этапа. На первом этапе достижение проверяет Наставник команды (отправляя его на доработку команде или утверждая). После утверждения достижения Наставником команды доступ к проверке достижения получает Мастер Курса. Только после проверки и утверждения достижения мастером Курса, оно считается выполненным.

Командный прогресс выполнения достижений можно увидеть на странице команды на сервисе The GAME Достижения.

Оценка качества выполнения достижений реализуется через автоматическое назначение баллов Команде за выполнение ею Достижений, утвержденных Мастером Курса.

### 4.2. ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ:

Электронное тестирование по итогам каждого раздела Курса.

Оценка качества выполненного теста реализуется через автоматическое назначение баллов Команде по результатам тестирований.

### 4.3. ФОРМА ИТОВОГО КОНТРОЛЯ:

Выполнение достижения «Итоговая презентация» (создание презентации проекта в формате PDF).

#### Критерии оценки проекта:

Содержание:

- Название и логотип – 0 – 3 балла

- Цель проекта (SMART) – 0 – 3 балла
- Проблема, которую решает проект – 0 – 3 балла
- Решение, которое предлагает команда – 0 – 3 балла
- Актуальность проекта – 0 – 3 балла
- Анализ емкости рынка для проекта – 0 – 3 балла
- Анализ конкурентов – 0 – 3 балла
- Бизнес-модель – 0 – 3 балла
- MVP – 0 – 3 балла
- Команда – 0 – 3 балла
- Финансы – 0 – 3 балла

Дизайн презентации – 0 – 3 балла

Итого максимум: 36 баллов



## 5. СЕРТИФИКАЦИЯ СЛУШАТЕЛЕЙ ПРОГРАММЫ

5.1. Для получения слушателем сертификата по итогу прохождения программы его команда должна:

- Выполнить все обязательные практические (еженедельные) задания
- Заработать не менее 1800 баллов за выполнение практических заданий на Сервисе The GAME Достижения
- Получить за итоговый проект не менее 20 баллов

5.2. Для получения слушателем сертификата с отличием по итогу прохождения программы его команда должна:

- Выполнить все обязательные практические (еженедельные) задания
- Заработать не менее 2500 баллов за выполнение практических заданий на Сервисе The GAME Достижения
- Получить за итоговый проект не менее 30 баллов

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Говард Бехар. Дело не в кофе. Корпоративная культура Starbucks. – М.: Альпина паблишер, 2018. – 190 с.
2. Тони Шей. Доставляя счастье. От нуля до миллиарда. История создания выдающейся компании из первых рук. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018.
3. Майк Микаловиц. Стартап без бюджета. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 200 с.
4. Алина Уиллер. Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брендов. – М.: Альпина паблишер, 2009.
5. Владимир Елистратов, Павел Пименов. Нейминг. Искусство называть. – М.: Омега-Л, 2014.
6. Алекс Фрэнкель. Нейминг. Как игра в слова становится бизнесом. – М.: Добрая Книга, 2006. – 320 с.
7. Александр Матанцев. Анализ рынка. Настольная книга маркетолога. – М.: Альфа-Пресс, 2009.
8. Майкл Портер. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. – М.: Альпина паблишер, 2019. – 454 с.
9. Билл Фрэнкс. Революция в аналитике. Как в эпоху Big Data улучшить ваш бизнес с помощью операционной аналитики. – М.: Альпина паблишер, 2018. – 320 с.
10. Эрик Шпикерманн. О шрифте. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 208 с.
11. Ян Чихольд. Новая типографика. Руководство для современного дизайнера. – М.: Студия Артемия Лебедева, 2016. – 240 с.
12. Брайан Трейси. Достижение цели. М.: Попурри, 2006. – 248 с.
13. Стивен Р. Кови, Стив Джонс. Фокус. Достижение приоритетных целей. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 176 с.
14. Брайан Моран, Майкл Леннингтон. 12 недель в году. Как за 12 недель сделать больше, чем другие успевают за 12 месяцев. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 208 с.
15. Кирилл Драновский. Гуру инстаграм и скрипт больших продаж. – М.: Питер, 2019. – 240 с.
16. Гай Кавасаки, Пег Фицпатрик. Искусство плести социальные сети. – М.: Эксмо, 2017.
17. Наташа Кортни-Смит. Блог на миллион долларов. М.: Альпина диджитал, 2018. – 314 с.
18. Мария Солодар. Воронка продаж в интернете. Инструменты автоматизации продаж и повышения среднего чека в бизнесе. М.: Бизнес Молодость, 2018.
19. Маргарита Акулич. Ваша воронка продаж. М.: Ridero, 2019.
20. Алексей Номейн. Увеличение конверсии и воронка продаж. М.: Издательские решения, 2017.
21. <https://vc.ru>
22. <http://startupmagic.ru>
23. <https://spark.ru>
24. <http://firrma.ru>
25. <https://startupweekend.wistia.com>
26. <https://lpgenerator.ru/blog>
27. <https://1va.vc>
28. <https://www.coursera.org>
29. <https://www.udacity.com>
30. <https://www.tilda.education>
31. <https://startup-course.com>

32. <https://khanin.info>
33. <https://pha.vc/unit-economy>
34. <https://molodost.bz>
35. <https://habr.com/>
36. <https://tceh.com>
37. <https://rb.ru>