

Оглавление

Критерии отбора в Акселератор	1
Что дает Акселератор	1
Принципы работы в Акселераторе	1
Программа: обучение, трекинг, мероприятия.....	2
График занятий акселератора: 12 недель (обучения и трекинг)	3
Партнерство с Microsoft (для проектов, отобранных MS в рамках Индустриальной Акселерации)	8
Инструменты коммуникации	9
Отчисление	9
Работа без перерывов	9
Окончание программы	9
Контакты.....	9

Критерии отбора в Акселератор

Мы рады видеть в Акселераторе ФРИИ проекты, которые соответствуют следующим критериям:

- Целевой рынок объемом не менее 300 млн. руб. в год.
- Команда минимум из двух человек, готовых работать на площадке Акселератора (Москва)
- Наличие юридического лица в РФ (ООО, ОАО и т.д., но не ИП)
- MVP Публичная версия продукта с работающим набором функций

Что дает Акселератор

- Помогаем выбрать и эффективно настроить каналы привлечения клиентов
- Налаживаем контакты с потенциальными партнерами и клиентами
- Организуем встречи с экспертами рынка
- Предоставляем рабочие места в одном офисе с лучшими командами рынка
- Задаем темп бизнеса
- Инвестиции в размере 2,1 млн. рублей за 7% компании (1 200 тыс. рублей на расчетный счет компании, 900 тыс. рублей услугами акселерации)

Принципы работы в Акселераторе

Команда акселератора ФРИИ постаралась создать для максимально комфортные условия для развития и ускорения бизнеса портфельных компаний.

Фокусируйтесь на своем бизнесе. Помните, что все обучающие и консультационные мероприятия Акселератора направлены прежде всего на то, чтобы ваш проект развивался как бизнес.

Будьте готовы к разным неожиданностям. Очень часто все происходит не так, как мы все планировали. Наша программа и работа с вами реагируют на разное развитие событий, иногда мы отвлекаемся от запланированных мероприятий, чтобы справиться с всем вашими вопросами и проблемами. Относитесь к этому, как и любым другим неожиданностям ответственно и профессионально.

Соблюдайте сроки, будьте пунктуальными. Очень важно соблюдать все сроки и обязательства. Это важно, как в ваших собственных бизнес-процессах, так и в отношениях с сотрудниками Акселератора. Просим вас выполнять задания, посещать мероприятия, предоставлять нам документы согласно нашему графику. Уважайте свое и наше время.

Прислушивайтесь к обратной связи. Наши трекаеры, инструкторы, эксперты и консультанты будут давать вам большое количество обратной связи в отношении вашего проекта, вашей команды и развития бизнеса в целом. Пожалуйста, прислушивайтесь к критике, проблемам и советам. Особенно важна работа с обратной связью после субботних встреч. Фаундеры, которые игнорируют всю критику и советы, зачастую гораздо медленнее и сложнее развивают свой бизнес.

Используйте наши ресурсы по максимуму. У Акселератора ФРИИ много различных ресурсов и связей. Не стесняйтесь нас спрашивать, при этом формулируя все свои пожелания и вопросы максимально конкретно=)

Программа: обучение, трекинг, мероприятия.

В Акселераторе есть несколько форматов работы с проектами:

- 1) Встречи с трекаером (tracker) – индивидуальным бизнес-наставником, который **еженедельно** общается с Командой, помогает Команде планировать развитие бизнеса и оценивает достигнутые Командой результаты.
- 2) Субботние групповые трекин-митинги (traction meetings) – **еженедельные обязательные** групповые отчетные встречи с трекаерами и инструкторами программы. Периодически на этих встречах присутствуют сотрудники инвестиционного департамента ФРИИ для оценки перспектив проекта на дальнейшее инвестирование.
- 3) Лекции, семинары, тренинги, workshops, тематические встречи с экспертами. Всего не менее 200 часов по 8 блокам (около 40 занятий по 2-3 часа, иногда на 8 часов):
 - Рынок
 - Маркетинг
 - Продажи
 - Юристы
 - Команда
 - Продукт
 - Экономика/Финансы/Инвестиции
 - Soft Skills (презентационные навыки, networking и т.д.)
- 4) Однодневные общи для всего акселератора мероприятия:
 - Встречи с экспертами в формате Speed Dating
 - Встречи с выпускниками Акселератора ФРИИ (нетворкинг)
 - День бизнес-ангела
 - Demo Day

График занятий акселератора: 12 недель (обучения и трекинг)

Распределение нагрузки внутри программы: 1 месяц – 50%, 2 месяц – 30%, 3 месяц – 20%.

Старт – 3-4 дня	Неделя 1, 2	Неделя 3, 4	Неделя 5, 6
<ul style="list-style-type: none"> • Сегменты рынка (SPACE) • Диаграмма бизнеса - Lean Canvas. Клиент(профиль) и Проблема (боль). • Каналы привлечения клиентов и воронки, трафик. • Рынок и конкуренты. • Customer development и Lean. • Трекшн-карты проектов • Экономика продукта и метрики • Продажи сложных услуг 	<ul style="list-style-type: none"> • Активная индивидуальная работа с трекером • Статистика и аналитика • Когортный анализ, метрики продукта, метрики роста • Контекстная реклама, SMM • Дизайн и задачи LP • Настройка метрик, аналитика, оценка каналов. • 	<ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальная работа с трекером. • Маркетинговые коммуникации • Продажи • Работа с текстами, копирайт • Встречи с выпускниками Акселератора • Встречи с экспертами speed dating • Бизнес-процессы и операционная деятельность компании 	<ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальная работа с трекером. • Финансовое моделирование • Презентационные навыки • Командообразование • Подбор и найм персонала • Оформление презентаций • Маркетинговые коммуникации • Продажи • Работа с трафиком
Неделя 7, 8	Неделя 9, 10	Неделя 11, 12	Финал
<ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальная работа с трекером. • День бизнес-ангела • Бухгалтерия для стартапа • Юридические вопросы • Подготовка тизеров о проекте • СМИ, PR • Адресные встречи с экспертами под запрос • Спортивный трекшен-митинг 	<ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальная работа с трекером. • Переговоры с инвестором • Юридические вопросы • Подготовка тизеров о проекте • Адресные встречи с экспертами под запрос 	<ul style="list-style-type: none"> • Индивидуальная работа с трекером. • Презентационные навыки • Подготовка в Demoday (слайды, выступления) • Адресные встречи с экспертами под запрос 	<ul style="list-style-type: none"> • Demoday • Адресные встречи с инвесторами • Рассылка информации о проектах по базе фондов.

Пример программы (Седьмой акселератор ФРИИ, осень 2015 года)

Дата	Тематический блок	Вид занятия	Название	Часы
Неделя 1	Стартовое обучение	Интенсив	Вводное обучение проектов Диагностика стартапа: Space, Lean, Клиенты,	8

Дата	Тематический блок	Вид занятия	Название	Часы
	Стартовое обучение	Интенсив	Вводное обучение проектов Customer Development, Трекшн карты проекта.	8
	Стартовое обучение	Интенсив	Вводное обучение проектов "Экономика продукта"	8
	Стартовое обучение	Интенсив	Вводное обучение проектов "Экономика продукта, метрики", работа в	8
	Traction	Traction	Traction meeting	3
Неделя 2	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	**
	Юрист	Семинар	Знакомство с системой мониторинга ФРИИ	2
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	Маркетинг	Семинар	настройка и работа с Яндекс. Директ (основы)	2
	Traction	Traction	Traction meeting	3
	Продажи	Тренинг	Продажи сложных услуг и решений	6
Неделя 3	Soft skills	Индивидуальная работа	Стратегия и развитие бизнеса	
		Мастер-класс	Теория ограничений систем (ТОС) с примерами из российского малого и среднего бизнеса	3
	Юрист	Индивидуальная работа	Разработка договоров, проведение сделок.	
	Юрист	Семинар	Интеллектуальная собственность, коммерческая тайна и шаблоны	3
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	Маркетинг	Семинар	Стратегия работы с Яндекс.Директ и Гугл.Адвордс для тематических ниш	2
	Юрист	Индивидуальная работа	Разработка договоров, проведение сделок.	
	Дизайн/продукт	Индивидуальная работа	Обучение построению посадочных страниц/лендингов	
	Маркетинг	Семинар	настройка и работа с Гугл.Адвордс (основы)	2
	Маркетинг	Индивидуальная работа	Привлечение трафика, оптимизация конверсии, стратегический маркетинг	
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	Продажи	Воркшоп	Выстраивание воронки продаж с "конца": первая сессия с клиентом, активация	1
	Маркетинг	Индивидуальная работа	Настройка и работа с Яндекс.Директ и Гугл.Адвордс	
	Soft skills	Семинар	Развитие организации	3
Traction	Traction	Traction meeting	3	
Неделя 4	Soft skills	Тренинг	Презентация стартапа	8
		Индивидуальная работа	Построение отдела продаж	
	Маркетинг	Семинар	Стратегия работы с Яндекс.Директ	3

* **Количество часов индивидуальных консультаций определяется запросами проектов

Дата	Тематический блок	Вид занятия	Название	Часы
	Soft skills	Индивидуальная работа	Развитие организации	
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	Юрист	Семинар	Основные юридические вопросы, которые необходимо рассмотреть в	2
	Маркетинг	Индивидуальная работа	Привлечение трафика, оптимизация конверсии, стратегический маркетинг	
	Дизайн/продукт	Индивидуальная работа	Обучение построению посадочных страниц/лендингов	
	Маркетинг	Семинар	Поведенческий маркетинг. Как он работает в покупателе	4
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	Продажи	Воркшоп	Формулирование и приоритезация гипотез	1,5
	Маркетинг	Индивидуальная работа	Привлечение трафика, оптимизация конверсии, стратегический маркетинг	
	HR	Индивидуальная работа	найм и мотивации персонала	
	Юрист	Индивидуальная работа	Разработка договоров, проведение сделок.	
	Traction	Traction	Traction meeting	3
	Продажи	Тренинг	Генерация спроса, выстраивание воронки продаж	8
Неделя 5	Продажи	Индивидуальная работа	построение отдела продаж	
	Продажи	Индивидуальная работа	продажи сложных услуг и решений	
	Soft skills	Индивидуальная работа	стратегия и развитие бизнеса	
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	Трафик	семинар	Стратегия работы с тизерами	1,5
	Дизайн/продукт	Индивидуальная работа	Обучение построению посадочных страниц/лендингов	
	SMM	Семинар	Стратегия работы в социальных сетях	2
	Soft skills	Семинар	Мотивационные схемы для команды проекта	2
	HR	Индивидуальная работа	Рекрутинг, найм	
	Soft skills	Индивидуальная работа	Развитие организации	
	продажи	Индивидуальная работа	Международные продажи	
	SMM	Семинар	Как правильно и грамотно писать тексты для интернета	2
	Маркетинг	Индивидуальная работа	Маркетинг. Работа с покупателями.	
Traction	Traction	Traction meeting		
Неделя 6		Индивидуальная работа	Построение отдела продаж	
		Семинар	PR для стартапа	2
	softskills	Индивидуальная работа	Развитие организации, бизнес-процессы	
	Продажи	Воркшоп	Холодные звонки	1

Дата	Тематический блок	Вид занятия	Название	Часы
	HR	семинар	Где и как искать сотрудников для стартапа	3
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	трафик	Индивидуальная работа	Стратегия работы с ретаргетингом	
	Продажи	Тренинг	Проектирование холодных звонков	8
	Маркетинг	Индивидуальная работа	Привлечение трафика, оптимизация конверсии, стратегический маркетинг	
	Продажи	Воркшоп	Холодные звонки часть 2	1,5
	SMM	семинар	Продвижение во Вконтакте и на Facebook	
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	Маркетинг	Индивидуальная работа	консультации по маркетингу	
	SMM	Семинар	Аналитика и репутационный менеджмент	2
	Traction	Traction	Traction meeting	
Неделя 7	softskills	Тренинг	Управление командой	8
	Продажи	Индивидуальная работа	Построение отдела продаж	
	SMM	Индивидуальная работа	Как правильно писать тексты для интернета	
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	Маркетинг	Семинар	Стратегия работы с email-маркетингом	2
	Маркетинг	Индивидуальная работа	Привлечение трафика, оптимизация конверсии, стратегический маркетинг	
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
		Индивидуальная работа	Развитие организации	
		Индивидуальная работа	Консультации по маркетингу	
		Индивидуальная работа	Продвижение в социальных сетях	
Неделя 8	Traction	Traction	Traction meeting	
	SMM	Индивидуальная работа	Продвижение в соц сетях	
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	Экономика	Семинар	финансовая модель стартапа	2
		Индивидуальная работа	Развитие организации	
	Маркетинг	Индивидуальная работа	Настройка Google Adwords и Яндекс. Директ	
	Продажи	Семинар	Внешние коммуникации для проекта часть 1	3
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
		Семинар	Обсуждение планов акселерации	
		Экспертная сессия	2	

Дата	Тематический блок	Вид занятия	Название	Часы
	Маркетинг	Индивидуальная работа	консультации по маркетингу	
	Traction	Traction	Traction meeting, обычно спортивный	
	Продажи	тренинг	Управление пайпланом: середина воронки продаж и дожим	
Неделя 9	Продажи	Семинар	Внешние коммуникации для проекта часть 2	
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
	SMM	Индивидуальная работа	Продвижение в соц сетях	
		Семинар	Как устроен B2G бизнес	
	HR	Индивидуальная работа	Найм сотрудников	
	Маркетинг	Индивидуальная работа	Привлечение трафика, оптимизация конверсии, стратегический маркетинг	
		Семинар	Как правильно делать тизеры	3
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
		Индивидуальная работа	Консультации по маркетингу	
	Traction	Traction	Traction meeting	
		Тренинг	Как рисовать презентации	8
Неделя 10	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
		Семинар	Встреча в формате обратной связи Accel Feedback	1
		Семинар	MVT + MVP + OKR = как работать 24/7 и быть счастливым!	1
	Продажи	Индивидуальная работа	Управление системой продаж	
	Экономика	Индивидуальная работа	Настройка метрик, аналитика, оценка каналов	
		Семинар	Как правильно оценивать рынок	2
		Traction	Traction	Traction meeting
Неделя 11		Семинар	Подготовка презентаций к Демо	2
		Traction	Traction	Traction meeting
Неделя 12		Индивидуальная работа	Прогон презентаций	
	Soft skills	Тренинг	Тренинг по выступлениям	8
		Индивидуальная работа	Генеральный прогон выступлений	
			DemoDay	

Партнерство с Microsoft (для проектов, отобранных MS в рамках Индустриальной Акселерации)

В рамках работы в Акселераторе ФРИИ у некоторых проектов есть возможность стать участником Индустриального Акселератора компании Microsoft (далее MS).

Что это значит. Помимо основной программы ФРИИ вы имеете возможность получить дополнительные сервисы от компании MS: облачный грант, эквивалентный сумме от 120 тыс. долларов (услуги) и дополнительную программу с фокусом на индустриальные ИТ-решения: консалтинговые и образовательные услуги, инфраструктурную и технологическую поддержку, необходимую для разработки программных продуктов, а также поддержку во взаимодействии с отраслевыми заказчиками с целью реализации пилотных проектов по внедрению.

Это дополнительная часть программы от MS проходит одновременно с нашей программой и на нашей площадке. Отбор в программу будет осуществляться по результатам скайпов с сотрудниками MS параллельно с основным отбором ФРИИ. Если ваш проект заинтересует MS, то сотрудники компании сами с вами свяжутся

Некоторые детали по программе с MS:

1. Основная точка контакта с MS - Встречи с администратором программы со стороны Microsoft – точкой входа и вашим куратором, который общается с Командой ежедневно в первый месяц, а затем по мере необходимости, но не реже 1 раза в неделю, и помогает Команде в коммуникации с различными представителями компании Microsoft, а также оценивает достигнутые командой результаты в развитии продукта\сервиса, общении с заказчиками и внедрениями\продажами. Администратор Microsoft все время будет на площадке, и вы в любое время сможете задать ему вопросы или сформулировать просьбы\запросы.
2. Встречи с экспертами и представителями Microsoft в рамках образовательного и консалтингового блока. Запись к экспертам из Microsoft через администратора MS на площадке
3. Ресурсы от Microsoft.

Как у участников программы Microsoft BizSpark, у вас есть возможность воспользоваться бесплатными ресурсами от Microsoft:

- Скачать софт для разработки – Visual Studio, SQL Server, Dynamics и пр. [Скачать](#)
- Получить бесплатные облачные ресурсы Azure в количестве \$150 ежемесячно на каждого разработчика вашего стартапа - [Активировать](#)
- Запросить у Microsoft Облачный грант в размере \$60 000 в виде ресурсов Azure когда вам перестанет хватать доступных бесплатно по BizSpark - [узнать подробнее](#)

Инструменты коммуникации

1. Расписание в Timepad: www.iidf.timepad.ru, и GoogleCalendar

2. Группа Акселератора Facebook - в ней обсуждаются все насущные вопросы, связанные с акселератором, делаются анонсы и т.д.

3. Dropbox

В Дропбоксе есть Общая папка всех проектов в разбивкой на подпапки с названиями проектов, куда необходимо выкладывать все отчетные материалы. Мы в свою очередь выкладываем общие для проектов файлы и полезные материалы (контакты, мануалы, шаблоны, презентации экспертов и т.д.)

4. Дополнительно: общая группа проектов ФРИИ – Выпускники ФРИИ

Отчисление

Для успешного прохождения и завершения программы необходимо активно участвовать в мероприятиях акселератора: посещать обязательные и рекомендованные занятия и встречи, общаться с трекером и, конечно же, основное – проверять гипотезы и валидировать бизнес-модели, достигая тем самым ваших бизнес-показателей.

Акселератор оставляет за собой право отчислить проект согласно договору акселерации.

Работа без перерывов

Программа Акселератора очень интенсивная. Наш офис работает 24 часа 7 дней в неделю без перерывов и праздников.

Обязательные traction meetings и длительные занятия и тренинги (по 8 часов) мы специально вынесли на субботы и воскресенья, дабы в будние дни проекты могли общаться со своими клиентами и партнерами.

Окончание программы

Программа акселератора заканчивается спустя 90 дней после начала.

Контакты

- Сайт iidf.ru
- Адрес: м. Курская, Серебряническая набережная, 29, 7 этаж.