

Типовая программа Акселератора ФРИИ

фрцц **АКСЕЛЕРАТОР**

2018 год

ОГЛАВЛЕНИЕ

Критерии отбора в Акселератор.....	3
Что дает Акселератор.....	3
Программа: занятия, консультации, трекинг, мероприятия.....	4
Постоянные эксперты ФРИИ.....	10
Партнерские программы и работа с корпорациями.....	13
Работа без перерывов.....	14
Отчисление.....	14
Окончание программы.....	14
Контакты.....	14

Критерии отбора в Акселератор

Минимальные требования к стартапу на входе в Акселератор

- MVP - наличие базового продукта, который можно продать клиентам, желательно наличие первых продаж
- Достижимый оборот компании 300 млн руб. в год через 3-5 лет.
- Не менее 2-х ключевых участников команды
- Наличие юридического лица в РФ (ООО, но не ИП)

Акселератор подходит компаниям на 3-х стадиях

- Только запускаются продажи - оборот до 200 тыс. руб./мес
- Начался рост продаж - оборот 200 тыс. руб. - 1 млн руб./мес.
- Продажи растут медленно, или перестали расти - оборот 1 - 5 млн руб./мес.

Что дает Акселератор

- Помогаем выбрать и эффективно настроить каналы привлечения клиентов
- Ускоряем темп роста бизнеса
- Налаживаем контакты с потенциальными партнерами
- Знакомим с нашими корпоративными партнерами
- Организуем встречи с экспертами рынка
- Знакомим с потенциальными инвесторами
- Предоставляем рабочие места в одном офисе с лучшими командами рынка
- Помогаем с PR-поддержкой и публикациями в СМИ
- Инвестиции в размере 2,5 млн. рублей за 7% компании
(1,4 рублей на расчетный счет компании, 1,1 млн рублей услугами акселерации)

Программа: занятия, консультации, трекинг, мероприятия

В Акселераторе есть несколько форматов работы со стартапами:

1) Встречи с трекером (tracker)

Трекер (Tracker) еженедельно встречается с командой стартапа: помогает сформулировать гипотезы роста бизнеса, внедряет процесс непрерывных улучшений, консультирует по проблемным вопросам, в случае необходимости привлекает внешних экспертов.

2) Субботние групповые трекшн-митинги (traction meetings)

Еженедельные групповые встречи с трекерами и инструкторами. Каждую субботу вы рассказываете инструкторам, трекерам и коллегам по площадке о своих успехах/провалах за прошедшую неделю, а также какие выводы вы сделали. Формируете план на новую неделю и наблюдаете за успехами и ошибками коллег, стараясь не допускать аналогичных. На ТМ можно и нужно задавать вопросы инструкторам, трекерам других проектов и коллегам.

Все проекты делятся на 2 группы и 6 подгрупп: Утренняя группа - первые 3 подгруппы с 11:00 до 15:00; Вечерняя группа - вторые 3 подгруппы с 16:00 до 20:00.

Периодически на этих встречах присутствуют сотрудники инвестиционного департамента ФРИИ для оценки перспектив проекта на дальнейшее инвестирование.

3) Групповые занятия

- Семинары
- Тренинги
- Стратегические сессии
- Воркшопы
- Мастер-классы

Всего не менее 130 часов по 10 блокам, ознакомиться с которыми можно ниже (около 40 занятий по 2-3 часа вечером в будни, иногда на 8 часов по воскресеньям). Тематики указаны ниже.

4) Индивидуальные тематические встречи и консультации с экспертами

от 30 до 60 минут на команду за встречу

5) Однодневные общие для всего акселератора мероприятия (1 раз за программу):

- Speed Dating всех проектов Акселератора друг с другом
- Встречи с экспертами и партнерами в формате Speed Dating (Экспертная сессия)
- PreDemo Day с бизнес-ангелами
- Demo Day

ТЕМАТИКИ (блоки) ЗАНЯТИЙ и КОНСУЛЬТАЦИЙ

- Customer Development
- Метрики и продукт
- Продажи
- Звонки (телефонные продажи, прием звонков, общение с клиентами)
- Маркетинг (SMM, директ, таргет, аналитика, выбор и настройка маркетинговых каналов и т.д.)
- PR, СМИ
- SoftSkills (нетворкинг, управление командой, презентационные навыки, time management и т.д.)
- Инвестиции (оценка рынка и конкурентный анализ, финансовое моделирование, termshits, общение с инвестором, подготовка материалов для инвестора)
- Юридические, финансовые, бухгалтерские вопросы
- HR

Для удобства все актуальные занятия Акселератора опубликованы в Google календаре. Каждую пятницу проекты получают рассылку с мероприятиями следующей недели. Расписание обычно известно на 2 недели вперед и частично формируется под запросы резидентов.

Ниже вы можете ознакомиться со списком занятий, которые проходят в Акселераторе (список не является исчерпывающим и может дополняться под запросы текущего набора).



Формат занятия	Спикер	Тема занятия	Часы	Частота повторений
Воркшоп	Красинский Илья	Метрики и сегментация	3	1 раз
Воркшоп	Соколов Дмитрий	Customer development - проблемное интервью	1	1 раз
Воркшоп	Красинский Илья	Daily meetings, делегирование и работающий процесс, отчужденный от собственника	1,5	1 раз
Воркшоп	Красинский Илья Хасанов Алишер	Звонки клиентам (холодные входящие и т.д.)	1,5	1 раз
Воркшоп	Соколов Дмитрий	Продаваниш. Практиш. Гуд. (практика звонков клиентам)	2	5 – 6 раз
Воркшоп	Соколов Дмитрий	Продаваниш. Практиш. Гуд. (практика звонков клиентам)	2	5 – 6 раз
Встреча	Макеенок Анастасия	Microsoft - вводная сессия (бизнес и технологическая)	2	1 раз
Встреча		Спортивный выезд, командообразование + рефлексия	4	1 раз
Встреча	Четвериков Сергей	Знакомство резидентов Акселератора с краудинвестинговой площадкой Startrack	1	1 раз
Встреча	Калаев Дмитрий	Генеральные прогоны презентаций к Демо в зале	1	1 раз
Индивидуальные консультации	Соколов Дмитрий	Customer Development	1	не ограничено
Индивидуальные консультации	Лыткин Сергей	Экономика продукта и цифры на трэкшн митинг	0,75	не ограничено
Индивидуальные консультации	Беляев Владимир	Юридические вопросы	0,5	не ограничено
Индивидуальные консультации	Атаманюк Ника	Трафик, лидогенерация и работа в каналах продаж	1	не ограничено
Индивидуальные консультации	Чередник Дмитрий	Построение, управление, развитие отделов продаж	1	не ограничено
Индивидуальные консультации	Рысков Павел	Продажи сложных услуг и решений	0,5	не ограничено
Индивидуальные консультации	Макеенок Анастасия	Продукты и технологическая поддержка Microsoft	2,5	не ограничено

Формат занятия	Спикер	Тема занятия	Часы	Частота повторений
Индивидуальные консультации	Тян Андрей	Продажи, построение отдела продаж, построение PipeLine, анализирование звонков, создание скриптов, составление вакансии для менеджера	1	не ограничено
Индивидуальные консультации	Хайруллин Тимур	Развитие организации, бизнес-процессы, найм сотрудников	1	не ограничено
Индивидуальные консультации	Негодяев Сергей	Консультация команд по участию в программе "Старт" фонда Бортника	1	не ограничено
Индивидуальные консультации	Журба Александр	Стратегия и развитие бизнеса	0,75	не ограничено
Индивидуальные консультации	Ситнин Григорий	Построение лендингов	1	не ограничено
Индивидуальные консультации	Яныхбаш Александр	Индивидуальные прогоны презентации перед DemoDay	1	не ограничено
Мастер-класс	Валь Леонид	Вводный МК. Продажи услуг и решений	2	1 раз
Мастер-класс	Красинский Илья	Мастер-класс по продуктивности - Кидаемся апельсинами	1,5	1 раз
Мастер-класс	Атаманюк Ника	Обзор рекламных каналов	2	1 раз
Мастер-класс	Хайруллин Тимур	Найм сотрудников: когда, где и как?	1,5	1 раз
Мастер-класс	Красинский Илья	Формулирование и приоритезация гипотез	1,5	1 раз
Мастер-класс	Тертычный Глеб	Теория ограничений систем (ТОС) с примерами из российского малого и среднего бизнеса	2	1 раз
Мастер-класс	Кондратюк Константин	Правила делегирования на практике	1,5	1 раз
Мастер-класс	Валь Леонид	Вводный МК. Продажи услуг и решений	2	1 раз
Мастер-класс	Красинский Илья	Мастер-класс по продуктивности - Кидаемся апельсинами	1,5	1 раз
Мастер-класс	Атаманюк Ника	Обзор рекламных каналов	2	1 раз

Формат занятия	Спикер	Тема занятия	Часы	Частота повторений
Мастер-класс	Хайруллин Тимур	Найм сотрудников: когда, где и как?	1,5	1 раз
Мастер-класс	Красинский Илья	Формулирование и приоритезация гипотез	1,5	1 раз
Мастер-класс	Тертычный Глеб	Теория ограничений систем (ТОС) с примерами из российского малого и среднего бизнеса	2	1 раз
Мастер-класс	Кондратюк Константин	Правила делегирования на практике	1,5	1 раз
Тренинг	Бикбаева Алсу, Рысков Павел	Продажи сложных услуг и решений	8	1 раз
Тренинг	Бикбаева Алсу, Рысков Павел	Генерация спроса на услуги	8	1 раз
Тренинг	Яныхбаш Александр	Презентация стартапа	8	1 раз
Тренинг	Барковский Владислав	Телефонный звонок. Цели, Структура и тезисы	6	1 раз
Тренинг	Хлынов Марк	Как рисовать презентации: практические советы стартаперам	8	1 раз
Тренинг	Кондратюк Константин	Управление командой проекта	8	1 раз
Тренинг	Шаров Тарас, Костарев Алексей	Что такое продукт и как над ним работать	8	1 раз
Тренинг	Валь Леонид	Управление Pipeline: середина воронки продаж и дожим сделок (тренинг и стратегическая сессия с разбором кейсов)	8	1 раз
Тренинг	Бугаев Леонид	Основы нетворкинга: как устанавливать и развивать взаимовыгодные деловые связи	5	1 раз
Тренинг	Яныхбаш Александр	Навыки публичных выступлений (подготовка питча на Demoday)	8	1 раз
Экспертная сессия		Вводная экспертная сессия с трекерами, сотрудниками и экспертами Акселератора	3	1 раз
Экспертная сессия		Speed dating для всех проектов друг с другом (знакомство проектов внутри акселератора)	2,5	1 раз

Экспертная сессия	Экспертная сессия с внешними предметными экспертами и корпоративными партнерами Акселератора	2,5	1 раз
Трекшен митинг	Субботний ТМ	1	еженедельно, 12 недель
Обязательные встречи	Встреча с трекером	1	3 раза в неделю
Общие события	PreDemoday с бизнес-ангелами - презентации проектов Акселератора перед сообществом бизнес-ангелов (встреча)	3	1 раз
Общие события	DemoDay для проектов-выпускников Акселератора	4	1 раз

Постоянные эксперты ФРИИ



ИЛЬЯ КРАСИНСКИЙ

экономика и метрики, работа с продуктом. Основатель и CEO сервиса AppCraft (клиенты Альфа банк, Аэрофлот и др.), ex-директор по продукту Lingualeo, консультирует стартапы во ФРИИ и Яндекс.старт, консультирует стартапы с миллионами пользователей: Chatfuel, Ultimate guitar, Savefrom.net. Лидер сообществ продактов Productcamp, Radug.



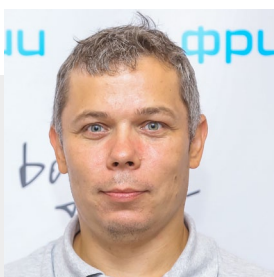
АЛИШЕР ХАСАНОВ

работа с продуктом. Ex-директор Яндекс в Турции, Ex-руководитель UI/UX в Рамблер, консультирует стартапы в Яндекс.старт и ФРИИ, руководитель направления по работе с компаниями оборотом 50М+ в Акселераторе ФРИИ. Сооснователь сервисов Gdematerial и Leadza. Основатель собственной практики по работе с компаниями



ЕВГЕНИЙ КАЛИНИН

ускорение продаж, масштабирование, поиск новых драйверов роста. Основатель консалтинговой компании Startup Magic. Создатель и руководитель Школы трекеров: school.startupmagic.ru



АЛЕКСЕЙ КОСТАРЕВ

работа с продуктом, программы лояльности и мотивации, ICO. Сооснователь I-jet Media(игра “Счастливый фермер”), Giftoman, Staffory(Продукт “Робот Вера”).

Постоянные эксперты ФРИИ



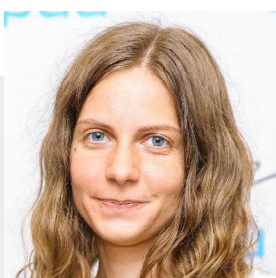
ДМИТРИЙ СОКОЛОВ

Customer development -> Продажи. Создание и упаковка продукта, продуктовая аналитика, определение модели монетизации и проектирование MVP, привлечение трафика, UI/UX. ex. CEO Silverplate.ru, ex. UI in Art. Lebedev studio, ex. CEO Pocket.DJ



АНДРЕЙ ТЯН

построение системы продаж, работа с pipeline, увеличение эффективности работы команды, обзор и обратная связь по звонкам клиентам, разработка скриптов, составление вакансии для менеджера. Директор по развитию Бизнеса B2BFamily



НИКА АТАМАНЮК

Проектирование и построение прибыльного маркетинг-процесса, лидогенерация и арбитраж, Marketing CustDev, HADI, SCRUM, нахождение точек роста в бизнесе, масштабирование продаж в Интернете. CEO Marketing Unlimited



ПАВЕЛ РЫСКОВ

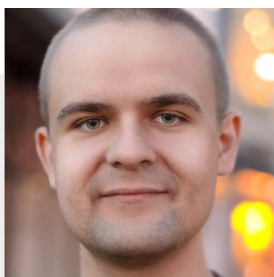
Нахождение точек роста бизнеса, построение и масштабирование продаж в Интернет, B2B продажи, развитие ИТ систем и проектов, Digital strategy. Partner optim.pro и goldpromo.com VP marketing vneshtorgclub.com

Постоянные эксперты ФРИИ



СЕРГЕЙ ЛЫТКИН

Продуктовый аналитик. Помогает с выводами и экономикой продукта, трафиком на сайт, воронкой продаж и настройкой аналитики, активацией в продукт.



ВЛАДИМИР БЕЛЯЕВ

Юрист и предприниматель. Решает юридические проблемы, создает лаконичные договоры и железобетонные оферты, сопровождает сделки, разбираюсь в авторских правах, корпоративном праве и конфликтологии, помогает не довести дело до суда на переговорах и договориться на мировое соглашение в суде.



АЛЕКСАНДР ЯНЫХБАШ

эксперт в области подготовки и проведения публичных выступлений, стартап-питчей и сторителлинга; к.псих.н., партнер презентационного агентства esPrezo, Основатель и ведущий Школы Let Me Speak!

С другими экспертами вы можете ознакомиться на нашем [сайте](#)

Партнерские программы и работа с корпорациями

ФРИИ активно развивает партнерские программы и с радостью знакомит команды с крупными корпорациями, которые в свою очередь готовы оказывать стартапам поддержку. К примеру:

Microsoft (далее MS) - помимо основной программы ФРИИ вы имеете возможность получить дополнительные сервисы от компании MS, потенциальную возможность совместного продвижения вашего решения на рынок: совместный маркетинг, PR, co-selling и многое другое. А также облачный грант, эквивалентный сумме от 120 тыс. долларов (услуги).

А также в рамках Акселератора основатели смогут получить экспертную поддержку от представителей корпораций в следующих отраслях:

Финтех и страхование: «Сбербанк», «Альфа Банк», Банк «Санкт-Петербург», «Райффайзенбанк», «АК Барс» Банк, «Росбанк», «Уралсиб», «СКБ-Банк», «Ингосстрах», «ВСК», Банк «Открытие»

Digital health: Bayer, Stada, TEVA

Ритейл: X5 Retail Group, Media Markt, «Петрович», «Спортмастер», «Галамарт»

VR: «Газпром Нефть», Samsung

Телеком: «Ростелеком», «МТС», «Вымпелком»

B2B-стартапы: «Первый БИТ»

Media, AdTech, AI & Big Data: Hearst Shkulev Digital и Tribuna Digital



Работа без перерывов

Программа Акселератора очень интенсивная на все 12 недель. 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 субботу и воскресенье, дабы в будние дни проекты могли общаться со своими клиентами и партнерами.

Отчисление

Для успешного прохождения и завершения программы необходимо активно работать над развитием компании в рамках программы 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.

Окончание программы

Программа акселератора заканчивается спустя 90 дней после начала.

Финальное мероприятие программы DemoDay - ключевое мероприятие Акселератора ФРИИ для 200+ инвесторов, стратегических партнёров и журналистов, где лучшие IT-стартапы набора презентуют результаты акселерации. По результатам программы Акселерации и Demoday у стартапов есть возможность привлечь следующий раунд инвестиций от ФРИИ и других инвесторов

Контакты

Сайт iidf.ru

Адрес: Москва, м. Чистые-пруды\Лубянка, ул. Мясницкая 13с18, 2 этаж.

