

Оглавление

Критерии отбора в Акселератор	1
Что дает Акселератор	1
Программа: занятия, консультации, трекинг, мероприятия	2
Постоянные эксперты ФРИИ	5
Партнерские программы и работа с корпорациями	6
Работа без перерывов	7
Отчисление	7
Окончание программы	7
Контакты	7

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
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
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

Формат занятия	Спикер	Тема занятия	Часы	Частота повторений
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
Семинар	Калаев Дмитрий	Про венчурный рынок, целеполагание	2	1 раз
Семинар	Азевич Артем	Что такое трекинг, кто такие трекаеры и "как ими пользоваться"	1,25	1 раз
Семинар	Федотова Наталия	Вопросы по работе и взаимодействию с Фондом и Акселератором	1	1 раз
Семинар	Тян Андрей	Инструменты для трекшена: Как собрать и использовать Pipeline (организация и структура программы для роста продаж)	1	1 раз
Семинар	Айриян Арман	Мониторинг ФРИИ (только для портфельных команд, кто получает инвестиции)	0,5	1 раз
Семинар	Калинин Евгений	Критическая цепочка, трэкшен карта примеры и практика	1	1 раз
Семинар	Азевич Артем	Подготовка презентации к Traction Meetings: ошибки и рекомендации	1	1 раз
Семинар	Силин Борис	Семинар "Интеллектуальная собственность, коммерческая тайна и шаблоны документов"	1,5	1 раз
Семинар	Хайруллин Тимур	Развитие организации	2	1 раз
Семинар	Русяева-Цыбизова Полина	Зачем стартапу СМИ и какие наиболее эффективны вначале?	1,5	1 раз
Семинар	Калаев Дмитрий	Подготовка презентации на ДемоДень	1	1 раз
Семинар	Булгаков Никита	Финансовая модель стартапа. Оценка бизнеса	1,5	1 раз
Семинар	Чеботарев Максим	Основные параметры со стороны инвестора по поиску портфельной компании	1,5	1 раз
Семинар	Федотова Наталия	Что такое инвестиционный тизер и как его сделать	0,5	1 раз
Семинар	Газизуллин Рустам	Как рассчитать рынок и его роль в оценке проекта	2	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 трекаерами, сотрудниками и экспертами Акселератора	3	1 раз
Экспертная сессия		Speed dating для всех проектов друг с другом (знакомство проектов)	2,5	1 раз

Формат занятия	Спикер	Тема занятия	Часы	Частота повторений
		внутри акселератора)		
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 продуктов 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 50M+ 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").



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 Тянь - 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



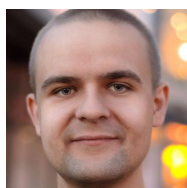
Ника Атаманюк - Проектирование и построение прибыльного маркетинг-процесса, лидогенерация и арбитраж, Marketing CustDev, HADI, SCRUM, нахождение точек роста в бизнесе, масштабирование продаж в Интернете. CEO Marketing Unlimited



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



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.