**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ**

**ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ**

**РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СПЕЦИАЛИСТОВ»**

**УТВЕРЖДАЮ**

**Руководитель ЦДО**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_З.А. Курбанова**

**График проведения обучения**

**по направлению**

**«Становление социальных предприятий»**

**Срок освоения программы:** 16 ак. часов

**Форма обучения:** онлайн, через площадку зум.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование тем** | **Всего, ак. час.** | **ФИО спикера полностью** | **Дата и время проведения занятий** |
| **1блок** | **Анализ действующей и построение устойчивой, масштабируемой бизнес-модели социального предприятия:**  1. Подходы к бизнес-моделированию в социальном предпринимательстве;  2. Пошаговый план заполнения канвы бизнес- модели;  3. Тестирование гипотез бизнес-модели;  4.Инструменты оценки социальной возможности;  5. KPI социального бизнес-проекта;  6. Изменение бизнес-модели по мере развития предприятия;  7. Кейсы актуальных бизнес-моделей. | **3** | **Гончарова Юлия Александровна** | **15.06.2021**  **в 17.30-20.15**  **Идентификатор конференции: 840 5164 1748**  **Код доступа: 000000** |
| **2блок** | **Изучение инструментов создания востребованных продуктов построения бизнес-процессов:**  1. Управление идеями;  2. Lean Innovation & lean startup;  3. Метрики и big data: анализ и принятие решений на основе данных;  4.Дизайн-мышление;  5.Customer Development | **3** | **Рогалева Олеся Сергеевна** | **16.06.2021**  **в 17.30-20.15**  **Идентификатор конференции: 895 5619 5509**  **Код доступа: 000000** |
| **3блок** | **Продвижение и маркетинг:**  1.Сбор и работа с данными;  2. Позиционирование;  3. Создание бренда;  4.Lean marketing;  5.Платформа бренда;  6.Тренды в коммуникациях  Фабрика контента | **3** | **Рогалева Олеся Сергеевна** | **17.06.2021**  **в 17.30-20.15**  **Идентификатор конференции: 886 7516 5640**  **Код доступа: 000000** |
| **4 блок** | **Анализ финансовых показателей:**  1. Финансовая стратегия. Основные рыночные цели компании.  2. Бизнес-планирование как принцип формирования  стратегического мышления. Инструменты и методы.  3. SWOT и PEST анализ компании. Матрица финансовых решений.  4. Финансовый анализ компании. Основы и принципы  5. Расчет и анализ коэффициентов рентабельности продаж, рентабельности затрат. Расчет точки безубыточности.  6. Золотое правило бизнеса. | **2** | **Стефанова Анастасия Алексеевна** | **18.06.2021**  **в 17.30-19.30**  **Идентификатор конференции: 825 8017 7156**  **Код доступа: 000000** |
| **5блок** | **Изучение возможностей получения финансирования** | **3** | **Москвина Анастасия Юрьевна** | **21.06.2021**  **в 17.30-20.15**  **Идентификатор конференции: 898 1144 6426**  **Код доступа: 000000** |
| **6блок** | **Защита домашних групповых заданий (очно-заочном формате).**  **Вручение сертификатов.** | **2** | **Курбанова Зайнаб Абулмуслимовна;**  **Москвина Анастасия Юрьевна;**  **Рогалева Олеся Сергеевна** | **22.06.2021**  **в 15.30-17.00**  **Идентификатор конференции: 872 0216 8478**  **Код доступа: 000000** |
|  | **Итого** | **16** |  | |

**Темы групповых заданий:**

1. Провести SWOT-анализ на основе PEST-анализа;

2. Заполнить Матрицу финансовых решений;

3. Расписать финансовые цели бизнеса по системе SMART;

4. Рассчитать рентабельность продаж по итогам прошлого месяца сравнить с рентабельностью продаж того же месяца в 2020-2019г.;

5. Рассчитать рентабельность затрат по итогам прошлого месяца сравнить с рентабельностью затрат того же месяца в 2020-2019г.;

6. Рассчитать свою точку безубыточности;

7. Сформировать команду для проверки гипотезы;

8. Elevator pitch;

9. Провести CustDev;

10. Описать MVP;

11. Собрать базу данных на основе проведенного CustDev’a;

12. Сформулировать управленческие решения, характерные для Вашей организации;

13. Собрать карту каналов коммуникаций;

14. Подготовит креативы на базе позиционирования​​​​​​;

15. Настроить таргетинг в Facebook по разработанной РК;

16. Собрать аналитику на основе РК;

17. Разработать ценностные предложения для каждого из сегментов целевой аудитории вашего бизнес-проекта;

18. Сформулировать по шаблону краткое описание деятельности вашей компании;

19. Заполнить шаблон бизнес-модели Остервальдера для вашего проекта.

20. Оценить потенциал социальной ценности, рыночный потенциал, потенциал конкурентного преимущества, потенциал устойчивости вашего бизнес-проекта;

21. Сформулировать и описать KPI вашего социального бизнеса;

22. Описать, как изменится бизнес-модель вашего предприятия через 5 лет.

***Примечание:*** возможно иное наименование задания, при согласовании участников с организаторами обучения в письменной форме.