**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 формированиястратегического мышления. Инструменты и методы.3. SWOT и PEST анализ компании. Матрица финансовых решений.4. Финансовый анализ компании. Основы и принципы5. 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.