



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

Кейсы

Центра корпоративных инноваций
и продуктового развития «Акселератора ФРИИ»

2023 – 2024



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития

«Акселератора ФРИИ»

Внутренние инновации

ГК ФСК – программа внутреннего предпринимательства «Ставка 2024»



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

Ставка 2024» – корпоративная программа, направленная на развитие предпринимательского потенциала сотрудников ГК ФСК, поиск и ускорение пилотирования их идей/проектов/продуктов с последующей интеграцией в бизнес-систему компании.

Целью программы являются: инвестиции в будущее, развитие новых продуктов, формирование новых связей внутри ГК ФСК, развитие продуктовой культуры, предоставление новых ролей и возможностей для сотрудников.

Задачи «Акселератора ФРИИ»:

- **Определить** ключевые цели, метрики, критерии проектов и желаемый образ результата от ключевых бизнес - заказчиков ГК, **вовлечь** потенциальных заказчиков в программу.
- Помочь **вовлечь и замотивировать** сотрудников, создать качественную воронку идей.
- **Научить** участников продуктовым навыкам, **прокачать** компетенции и дать конкретные фреймворки для проработки проектов и продуктов.
- **Проработать** качественно проекты, провести в рамках программы эксперименты по тестированию гипотез продуктов и запустить в ГК в реализацию 5-7 проектов/продуктов.

Решение:

Программа внутреннего предпринимательства для сотрудников:

- 1 этап
Диагностика бизнес-заказчиков
- 2 этап
Вовлекающие вебинары и воркшопы, помощь в реализации маркетинговой кампании
- 3 этап
Стартовый онлайн интенсив для доработки идей
- 4 этап
Акселерационная программа, включая 2х дневный офлайн интенсив, трекинг, промежуточные экспертные сессии
- 5 этап
Подготовка питчей с экспертами. Демо день перед бизнес-заказчиками и ТОП менеджментом

Результат:

- >100 Заявок было подано
- ↓
- 38 Проектов прошли отбор в стартовый онлайн-интенсив
- ↓
- 10 Проектов приняли участие в акселерационной программе
- ↓
- 8 Дошли до демо-дня перед бизнес-заказчиками и топ-менеджментом
- ↓
- 7 Проектов получили одобрение для дальнейшей проработки и реализации

Программа внутреннего предпринимательства X5 GROUP



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

Цель — создавать открытую культуру инноваций для повышения эффективности бизнеса и развивать лидеров, которые внедряют собственные решения.

X5 — один из самых активных и опытных игроков, который эффективно использует решения открытого рынка и внутренний потенциал компании для оптимизации бизнеса и повышения его эффективности.

Одним из таких решений для компании стала программа внутреннего предпринимательства **X5 Idea Challenge**: с 2019 по 2023 год при поддержке «Акселератора ФРИИ» в компании реализовано три потока программы.

«Акселератор ФРИИ» обеспечивал экспертную поддержку программы на таких этапах как: **диагностика** бизнеса, **вовлечение** сотрудников и **сбор** заявок в программу, **разработка** фреймворков, **обучение** и экспертное **сопровождение** трекерами в рамках акселерации идей, что позволило обеспечить качественный **бизнес результат** для компании

Участники первых трех потоков уже пилотируются, 8 успешных пилотов запущены в тираж

897

идей

20+

городов

1 000

участников

110

команд, прошедших акселерацию

20

команд получили финансирование и запустили пилоты

8

тиражей

Общий экономический эффект от пилотов, предложенных сотрудниками компании

+2,7 млрд

влияние на среднегодовую Ebitda

Вектор – сопровождение преакселерационной программы



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

За период 2018-2023 гг. проведены 6 потоков программы

«РОСТЕХ» — государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции, большая часть предприятий которой относится к оборонно-промышленному комплексу

В рамках реализации программы «Акселератор ФРИИ» оказал Ростеху поддержку:

- 1** Провели практикоориентированный образовательный интенсив для 4х потоков преакселерации.
- 2** Привлекли опытных трекеров «Акселератора ФРИИ» для сопровождения проектов 4х потоков.
- 3** Создали образовательный видеокурс Wizard для заполнения первичных паспортов проектов в 2022 г.
- 4** Подготовили 100 лидеров проектов к выступлению и защите проектов этапа подготовки, а также защите проектов в 2023 г.

Одна из ключевых задач стратегии развития Ростеха — выход на российский и международный рынки «умной» гражданской продукции и доведение доли гражданской продукции в структуре выручки корпорации до 50% к 2025 году.

Для ее реализации была запущена программа «Вектор».

«Вектор» – программа поиска и поддержки идей, направленных на создание новых гражданских продуктов на уровне предприятий ГО ХК (ИС), организаций Корпорации, повышение эффективности их производств.

16 135

Заявок на участие в программе

139

Участников прошли программу экспертной поддержки

4 143

Проектных идей

50

Проектов одобрены для участия в бизнес акселераторе

587

Технологических лидеров

Кейс-чемпионат молодежных советов ПАО «Ростелеком»



40

участвующих
регионов

< 400

часов работы с трекерами
и экспертами «Акселератора ФРИИ»

500+

сотрудников,
прошедших обучение

< 26

часов образовательных
вебинаров

Цель — помочь молодым сотрудникам реализовать свой потенциал, прокачать предпринимательские компетенции и принести компании реальные ценные для бизнеса проекты.

«Акселератор ФРИИ» обеспечивал комплексную поддержку в **проектировании** и **реализации** программы кейс-чемпионата, помогал в **диагностике** запросов бизнеса, экспертной **оценке** и **отборе заявок**, **реализовал** обучение и экспертное сопровождение трекерами в рамках акселерации идей, **провел** очный ДЕМО-день и питч-сессию с ТОП-менеджментом компании, представив результаты проработки проектов.

Все **13** кейсов команд-финалистов были одобрены к потенциальному внедрению федеральными бизнес-заказчиками

Подано заявок

49

Основная программа

32

Промежуточный отбор

24

Финал кейс-чемпионата

13

Получили одобрение
для реализации

13

Программа развития инновационного мышления «Под другим углом»



Июль–Декабрь 2023

TEVA PHARMACEUTICAL INDUSTRIES LTD —

один из лидеров мировой фармацевтической отрасли, а также один из ведущих мировых производителей воспроизведенных лекарственных препаратов. Миссия компании — стать глобальным лидером в области дженериков и биофармацевтических препаратов, улучшая жизнь пациентов. Для достижения цели Teva создает инновационные решения для улучшения здоровья пациентов, задействует весь внутренний потенциал для достижения успеха.

В рамках программы «Под другим углом» перед компанией стояла задача – обучить сотрудников гибким методологиям работы с идеями с практической проработкой и выбором наиболее перспективных гипотез для дальнейшей реализации в контуре Teva.

В рамках программы «Акселератора ФРИИ»:

- 1** Провели базовый образовательный курс для всех сотрудников компании.
- 2** Помогли участникам сформировать идеи для прохождения во 2й этап программы.
- 3** Провели углубленный курс по продуктовому подходу.
- 4** Проработали проектные идеи команд при поддержке опытных трекеров для 15 проектных команд.
- 5** Подготовили 13 проектных команд к выступлению на Демо Дне перед топ-менеджментом.

Сегодня перед Teva стоит задача —

текущими ресурсами достигать еще более амбициозных целей по росту выручки, оптимизации и развитию бизнеса.

Для достижения цели необходимо вовлечь сотрудников компании в поиск релевантных решений, обеспечить гибкими навыками предпринимательского и инновационного мышления, получить наиболее перспективные идеи для дальнейшей реализации в контуре компании.

Результат:

- Выявлены ключевые потребности бизнеса и направления поиска идей среди инициативных сотрудников Teva.
- Сформирован пул сотрудников, замотивированных вносить свой вклад в оптимизацию, рост и развитие бизнеса.
- Проактивные сотрудники обучены предпринимательскому мышлению, базовым продуктовым навыкам работы (15 проектных команд ≈ 70 сотрудников).
- Проработано и проверено 15 гипотез решений/продуктов/проектов, комплиментарных бизнесу Teva.
- Получено 13 перспективных гипотез с подтвержденной ценностью для бизнеса для дальнейшей реализации в контуре Teva.
- В компании усилена инновационная культура, а также повышен уровень компетентности сотрудников для быстрого решения новых нестандартных задач бизнеса.

Программа развития директоров Сервисных центров «Траектория лидера» для ТОП–3 телекоммуникационной компании



Декабрь 2022–Июнь 2023

Перед компанией стояла амбициозная задача — превратить директоров СЦ в лидеров, способных не только обеспечивать техническую инфраструктуру и управлять инженерами, но и быть ориентированными на бизнес, а также:

- Повысить уровень компетенций в применении проектно-продуктовых практик для повышения эффективности проектов и гибкости корпоративной культуры в целом.
- Усилить кросс-функциональное и кросс-межрегиональное взаимодействие.
- Реализовать проекты для повышения эффективности Блока технической инфраструктуры.

Результат:

500+ Директоров СЦ обучили в ходе программы

140 Участников получили удостоверение о повышении квалификации

34 Участника получили изменения в должности (горизонтальные перемещения/карьерный рост/смена сегмента или роли) – это 24% от всех участников программы.

29 Команд представили свои решения бизнес-заказчикам

21 Защитились у вице-президента

В рамках работы над проектами команды сопровождали опытные трекаеры «Акселератора ФРИИ», которые помогли командам преодолевать трудности при внедрении новых подходов:

- 1** Качественно **проработать** проекты для достижения **максимальных** результатов в **ограниченное** время с **экономической эффективностью** для компании.
- 2** Освоить и научиться применять на практике **гибкие методологии** работы с проектом.

Программа развития руководителей высшего звена корпоративного университета Сбер и London Business School 2 потока



Центр корпоративных инноваций и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

С 2011 года Корпоративный университет Сбера совместно с London Business School проводят системное обучение руководителей высшего звена ключевым принципам управления в условиях новой экономики и цифровой трансформации мира.

Задача:

Усилить образовательную программу обучения практикой работы с реальными продуктами и показать эффект от обучения руководителей на бизнес-результат.

Результат:

Провели 2 совместных потока, на которых проработали 20 продуктов с разработанными и протестированными на пользователях MVP и полученными первыми продажами. Помогли подготовить презентации продуктов к финальной защите перед комиссией Сбера.

4 продукта стали частью экосистемы Сбера по итогам программы

Решение:

Сопровождение работы команд в рамках образовательной программы:

- Проведение обучающих мероприятий по теме работы с продуктами, формулирования гипотез и работе с «внутренними стартапами».
- Работа команды трекеров с командами Сбера по всем этапам проекта.
- Оценка командой трекеров «Акселератора ФРИИ» работы команд (execution) по итогам защиты проектов.
- Синхронизация всей работы с экспертами и кураторами от LBS.

Банк «Открытие» – программа внутреннего предпринимательства Open Minds



Центр корпоративных инноваций и продуктового развития «Акселератора ФРИИ»

В связи с реализацией стратегии развития у банка «Открытие» появилась потребность в дополнительном источнике бизнес идей, полученных от внутренних сотрудников.

Задачи банка:

- Расширить клиентскую базу в сегменте МСБ на 30%.
- Стать для клиентов надежным партнером в реализации проектов с позитивным влиянием на окружающую среду и общество.

Задачи «Акселератора ФРИИ»:

- Привлечь сотрудников к решению бизнес-задач.
- Выявить реальные цели и потребности бизнес-заказчиков «Открытия».
- Отобрать из пула идей сотрудников релевантные целям и потребностям бизнеса.
- Ускорить процесс проверки гипотез силами сотрудников.
- Развить продуктовые компетенции у сотрудников банка: познакомить с методологией продуктового подхода, научить детально прорабатывать идеи.
- Проработать 10 проектов совместно с трекерами и получить на выходе 3-4 идеи с просчитанным экономическим потенциалом, положительно влияющих на деятельность банка.

Решение:

Программа внутреннего предпринимательства для сотрудников

- 1 этап**
Воркшоп в формате закрытого митапа с бизнес-заказчиками
- 2 этап**
Стартовый образовательный интенсив и отбор в программу
- 3 этап**
Акселерационная программа по проработке проектов

Результат:

- >130** Заявок было подано
- ↓
- 20** Проектов прошли в очный отбор
- ↓
- 11** Проектов приняли участие в акселерационной программе
- ↓
- 7** Созданных и протестированных прототипа mvp
- +
- 2** Проекта продолжили разработку mvp по индивидуальному треку

Программа развития топ-команды РФ «Директор и Команда» для ТОП–3 телеком оператора (NDA)

Команда ТОП–3 телеком оператора

реализовывала 2 потока программы «Директор и команда» по развитию топ-команды РФ совместно с «Акселератором ФРИИ».

«Акселератор ФРИИ» помогал командам работать над развитием проектов, которые должны были показать конкретный и значимый бизнес-эффект для региона вне зависимости от подразделения Компании.

Поток 2020

Поток 2022

●—————●
Прогнозируемая выручка
от масштабирования проектов
на всю компанию в горизонте 3-х лет

XX млрд ₽

В рамках двух потоков программы трекаеры сопровождали работу команд и проработали 61 проект, из которых за время программы:

33

пилота запущено

19

команд смогли показать прибыль

40

млрд. руб. общая прогнозируемая выручка
от масштабирования проектов



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

Инвестиции и трансформация бизнеса

Инвестиционный конвейер в сфере клиентского сервиса для малого и среднего бизнеса для банка «Точка»

точка



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

Точка — финтех-компания с девятилетней историей, которая обслуживает порядка 600 000 предпринимателей. Помимо банковских услуг, Точка предоставляет ряд цифровых сервисов, которые каждый день упрощают жизнь предпринимателей.

Апрель 2024 - Июнь 2024

Команда Точки совместно с «Акселератором ФРИИ» реализовали скаутинг, инвестиционный анализ и отбор проектов для развития клиентского сервиса для малого и среднего бизнеса Точки.

Программа состояла из 2 этапов:

- сбор заявок, анализ стартапов и их продуктов с точки зрения ценности для клиентов Точки и инвестиционной привлекательности;
- питч-сессия, где стартапы получили возможность продемонстрировать свой продукт ключевым руководителям Точки.

Цель проекта:

Подобрать продукты и сервисы, которые гармонично впишутся в продуктовую линейку Точки, помогут расширить возможности и повысить качество сервиса, предоставляемого Точкой малому и среднему бизнесу, с целью дальнейшего инвестирования в стартап или заключения сделки M&A.

В рамках программы «Акселератора ФРИИ»:

- 1** Провели маркетинговую кампанию, собрали воронку **из 173 стартапов**.
- 2** Организовали отбор в 3 этапа:
 - заочная экспертиза стартапов – **участвовали 173, прошли 36 стартапов**;
 - онлайн встречи стартапов с потенциальными бизнес-заказчиками – **участвовали 36, прошли 15**;
 - питч-сессия с участием ключевых руководителей Точки – **участвовали 15, прошли 9 стартапов**.
- 3** Провели независимую инвестиционную экспертизу всех стартапов, которые участвовали в питч-сессии, чтобы предоставить бизнес-заказчикам больше информации для принятия решения о перспективах инвестиционной сделки.
- 4** Обеспечили быстрый и эффективный процесс по принципу конвейера, чтобы получить результат в короткие сроки.

Результат:

По итогам инвестиционного конвейера для дальнейшей проработки были выбраны **9 стартапов**:

2 из них сразу приступили к due diligence

7 к пилотированию для проверки бизнес-гипотез и уточнения бизнес-метрик

Банк ВТБ – дизайн-сессия по разработке наполнения для запуска нового продукта



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

Июнь 2023

ВТБ — второй по величине банк России. Для достижения эффективного запуска нового продукта команде ВТБ необходимо было синхронизировать ожидания основных стейкхолдеров относительно модели продукта, презентовать результаты исследования команде, а также совместно сгенерировать гипотезы будущего наполнения продукта.

Решение:

Диагностика стейкхолдеров и проведение однодневной дизайн-сессии для менеджмента с целью более эффективной генерации наполнения продукта.

Задачи «Акселератора ФРИИ»:

- 1** Экспертная помощь в синхронизации команды, определении ключевых приоритетов работы, вовлечение ключевых сотрудников в процесс.
- 2** Выстраивание дорожной карты по определению гипотез составляющих продукта.

Результат:

- В рамках интервью проанализировано **52 задачи** стейкхолдеров.
- Команда ВТБ синхронизирована в понимании вектора развития подписки.
- Стримы ознакомлены с текущими наработками, результатами исследования и идеями других стримов.
- Сформулированы основные метрики, проработано **6 основных рисков** для запуска продукта.

Сформулированы и приоритизированы более 25 гипотез будущего наполнения продукта

Акселератор Startup Drive от «Газпром Нефти» — поиск решений в сфере электромобильности

Startup
Drive



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

«ГАЗПРОМНЕФТЬ-РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ» —

федеральный поставщик моторного топлива, активно работает с инновациями и ищет новые технологии. С 2019 года Акселератор Startup Drive от «Газпром нефти» запустил 4 программы пилотирования. В 2023 году в фокусе компании технологии из сферы Электромобильности.

Об инициативе:

Команда Startup Drive совместно с «Акселератором ФРИИ» запустила масштабную акселерационную программу для стартапов и технологических решений в сфере развития инфраструктуры, совершенствования процесса зарядки и в других направлениях эксплуатации электротранспорта.

Задачи:

- Максимально широко охватить молодой рынок электромобильности в России и ближнем зарубежье.
- Подобрать технологии, которые гармонично впишутся и помогут оптимизировать бизнес-процессы компании, дополнят и обогатят клиентский сервис, помогут построить привлекательную и конкурентоспособную электрозарядную инфраструктуру.
- Помочь разработать и просчитать экономику наиболее эффективных и взаимовыгодных кейсов взаимодействия корпорации со стартапами
- Пропилотировать технологии в реальных условиях или приближенных к реальности.

В рамках программы «Акселератора ФРИИ»:

- Провели маркетинговую кампанию, собрали воронку из **134 стартапов**.
- Организовали отбор в 3 этапа: заочная экспертиза стартапов (участвовали 134, прошли 4 стартапа), онлайн-питч-сессия (участвовали 34, прошли 13) и личные встречи стартапов с потенциальными бизнес-заказчиками (участвовали 13, прошли 6 стартапов).
- Обеспечили экспертную поддержку команд и бизнес-заказчика на всех этапах акселерационной программы: от разработки гипотез и кейсов до реализации пилотов, оценки их результатов и презентации проработанных решений на Демо-дне.
- Для повышения экспертизы участников и качества взаимодействия команд провели образовательную программу из **7 практико-ориентированных воркшопов** от ведущих спикеров инновационного рынка.

Результат:

Трекеры «Акселератора ФРИИ» помогли командам:

- Диагностировать потребности заказчика и выработать взаимовыгодное предложение для реализации пилотного кейса.
- Найти зоны роста и возможности развития собственного бизнеса с помощью крупной корпорации.
- Развить компетенции в продуктовом подходе и проектных методологиях.
- Эффективно и в короткий срок решить задачи для реализации пилотного кейса.

Комплексное сотрудничество по поиску технологий и trendwatching на международных рынках для топ-3 компании, производящей смазочные материалы (NDA)

Сентябрь—Декабрь 2023

Перед компанией стоит цель — определить основные направления развития цифровой трансформации, диверсифицировать бизнес и запустить ряд новых цифровых направлений/продуктов/проектов с коммерческим потенциалом в горизонте до трех лет.

Задачи:

- Комплексная подготовка к выбору новых направлений цифровизации в компании.
- Получение систематизированного перечня гипотез новых направлений цифровизации, создание дорожной карты следующих шагов по проверке гипотез.

Решение:

- 1** Диагностика стейкхолдеров с целью выявления запросов на исследование мирового опыта.
- 2** Широкое исследование мирового и российского опыта цифровизации в промышленной отрасли по выявленным направлениям.
- 3** Более глубокая проработка трендов, выявленных в процессе исследования в формате 2 стратегических сессий.

Результат:

За 3 месяца совместной работы были достигнуты следующие результаты:

- Проведено интервью более чем с **15 респондентами**, выявлено **36 проблем/запросов**, требующих автоматизации и цифровизации.
- Проведено исследование мирового и российского опыта цифровизации в промышленной отрасли, в рамках которого проанализировано **22 технологических тренда**, 19 рекомендованы к дальнейшему рассмотрению.
- Проведена подготовительная стратегическая сессия, в рамках которой с менеджментом компании сгенерировано **19 гипотез продуктов**, имеющих потенциал для цифровизации.
- Проведена стратегическая сессия с ТОП-менеджментом компании, в рамках которой проработаны результаты предыдущей сессии, а также сгенерировано **более 10 гипотез продуктов/проектов**, имеющих потенциал для цифровизации.



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

Продуктовое развитие

Крупнейший частный банк в России — диагностика продуктовых компетенций (NDA)

2024

Перед Банком стоит задача формирования **индивидуальных планов развития сотрудников** и определения их исходного уровня. Первым шагом в создании этих планов было принято решение разработать Skill-Set и провести диагностику продуктовых компетенций.

Решение:

- 1** Анализ Skill-Set'a.
- 2** Подбор подходящих инструментов для проведения диагностики 2 направлений и 3 ролей: CPO, PO и SL.
- 3** Проведение диагностики на платформе исполнителя.

**Проект еще реализуется,
в планах провести диагностику
150 сотрудников розничного
направления бизнеса**

Результат:

- **Разработано** два кейса для проведения диагностики разных направлений деятельности заказчика.
- **Оценено 114 сотрудников** заказчика с использованием метода кейс-интервью.
- **Подготовлен** аналитический **отчет** по направлениям малого и микро бизнеса, а также внутреннего блока, который содержит:
 - **Сравнение результатов** участников диагностики за 2021-2024 года.
 - **Динамику** в зависимости от стажа работы и опыта на должности.
 - Сравнение с **рынком** 2023 года и сравнение по **сегментам бизнеса**.

Ак Барс Диджитал — «Создание успешных продуктов: стратегия, анализ рынка и юнит- экономика»

Сентябрь—Декабрь 2023

Ак Барс Диджитал — двигатель технологического развития банка. Цель программы заключалась в улучшении навыков Владельцев продукта, сотрудников, отвечающих за развитие ключевых продуктовых направлений в Банке в части создания и развития конкурентных продуктов для выполнения стратегии банка.

Решение:

- Перед стартом программы были проведены диагностические сессии, на которых ставилась задача на программу по каждому продукту.
- **10 продуктовых команд** в составе: владелец продукта, аналитик и дизайнер, в течение 3 месяцев изучали лучшие практики рынка и заполняли артефакты совместно с трекером команды.

**По итогам обучения компетенции
у группы выросли на 8%**



Результат:

- По итогам программы участники **презентовали** свои результаты на Demo Day перед руководством Ак Барс Диджитал и Ак Барс Банка.
- В рамках программы были сделаны шаги к налаживанию **кросс-функционального взаимодействия** между Ак Барс Диджитал и Банком.
- Обучение позволило **внедрить** в работу команд продуктовые инструменты.
- **Сформирован** roadmap продуктов до 2025 года.
- На выходе программы команды **разработали** следующие артефакты по продуктам компании: Product Vision, анализ рынка, метрики продукта, юнит-экономика, гипотезы и т.д.

Группа компаний С7 — диагностика и развитие продуктовых компетенций



Центр
корпоративных инноваций
и продуктового развития
«Акселератора ФРИИ»

2022–2023

S7 Airlines — крупнейшая частная авиакомпания России с самым современным парком воздушных судов на российском рынке авиаперевозок.

Цель программы заключалась в разработке ролевой модели и матрицы компетенций, проведении диагностики и создании индивидуальных **планов развития** и **программы** обучения.

В рамках программы «Акселератора ФРИИ»:

- 1** Провели **диагностику** и презентовали аналитический **отчет** представителям заказчика.
- 2** **Разработали программу обучения** на основании полученных результатов.
- 3** Перед стартом программы **провели диагностические сессии**, на которых ставилась задача на программу по каждому продукту.
- 4** Провели обучение на **реальных продуктах компании**.

Результат:

- **Создана и реализована** обучающая программа, направленная на **устранение** выявленных слабых сторон и **развитие** ключевых навыков.
- По итогам программы участники **презентовали** свои результаты на Demo Day.
- Обучение позволило **внедрить** в работу команд продуктовые инструменты и разработать артефакты, которые команды продолжили использовать в своей работе.
- Был **сформирован** roadmap продуктов до 2024 года.
- На выходе программы команды **разработали** следующие **артефакты** по продуктам компании: Product Vision, анализ рынка, метрики продукта, юнит-экономика, гипотезы и т.д.

Построение центра оценки для сотрудников нефтяной компании (NDA)

В рамках реализации стратегии цифровой трансформации компания приняла решение о внедрении продуктового подхода. Для этого нужно было оценить уровень владения продуктовыми компетенциями у текущих сотрудников, сформировать костяк людей, которые прошли обучение и могут нести эту экспертизу внутрь компании.

Командой «Акселератора ФРИИ» проведены ряд мероприятий по созданию центра оценки компетенций:

- **Разработана матрицу** проектных и продуктовых компетенций с учетом внутренних моделей компании.
- Разработаны **инструменты оценки**: тест и кейс.
- Выданы **методологические рекомендации** для проведения оценки, работы центра и **обучения сотрудников компании**.

По итогам оценочных процедур были разработаны ИПР и проведено обучение в компании

Ежегодно (2021-2024) командой «Акселератора ФРИИ» проводится диагностика компетенций и презентуется отчет по итогам.

500

Вопросов разработано
для базы
тестирований

**Более
2000**

Проведено оценок
в компании

5

Потоков прошли
обучение

10

Рабочих кейсов,
участники проработали
во время программы



В финале программы участники получили удостоверение государственного образца о повышении квалификации