



Предложение по организации программы «GoGlobal» на 2024 год

Краткие характеристики

«Акселератор» – это линейка программных продуктов, нацеленных на развитие предпринимательских навыков участников, необходимых для увеличения показателей эффективности бизнеса. Участие в «Акселераторе» позволит:

Выбрать рынок для экспансии и найти первых клиентов;

Свести экономику и нарастить выручку бизнесам, у которых уже были первые продажи;

масштабировать бизнес с минимальными потерями управляемости, если компания-участник уже готова к развитию на международных рынках.

Срок реализации программы для одного потока - 12 недель

Количество команд-участников в потоке - 20

Акселерационная программа для каждого потока включает:

- формирование программы работы Акселератора;
- отбор участников Акселерационной программы;
- контрактование - аккаунтинг участников Акселерации;
- организация питания участников;
- организация рабочих мест участников и цифрового рабочего пространства (общие и индивидуальные чаты, коммуникационные группы в мессенджерах);
- обеспечение участников необходимой офисной техникой;
- обеспечение участников необходимыми методическими материалами для самостоятельного изучения в формате базы знаний по тематикам: конкурентный анализ; выбор рынка; Customer Development; командообразование; лидогенерация; экономика продукта и аналитика;
- 4 тематических модуля, направленных на развитие предпринимательских навыков и достижение поставленных результатов развития бизнеса на международных рынках.

Структура программы

Модуль 1: Стартовый интенсив для участников Акселерационной программы

Состав модуля:

Вводное мероприятие включает в себя знакомство с участниками, нетворкинг, ответы на вопросы и выступления спикеров по следующим темам:

- Выступление на тему «Методология Акселератора и целеполагание»
- Выступление на тему «Как устроена программа акселерации «GoGlobal»
- Выступление на тему «Что такое трекинг и как работать с трекерами»
- Выступление на тему «С чего начать выход на международный рынок»
- Выступление на тему «Customer Development на международном рынке»

Для участников стартового интенсива в течение дня организовано питание, не менее трех кофе-брейков, с б/а горячими и холодными напитками.

Модуль 2: Трекинг и экспертиза

Состав модуля:

2.1. Индивидуальная диагностическая сессия участников акселерационной программы, включающая в себя:

- проведение анализа текущего состояния бизнеса/стартапа, а также текущего финансового и бизнес - плана по развитию;
- формирование достижимой цели на ближайший год с учетом специфики рынка, имеющихся ресурсов внутри компании;
- формулирование стратегии по достижению цели – траектория развития бизнеса с конкретными рекомендациями на каждом этапе;
- формирование отчета по итогам проведения диагностической сессии в информационной системе.

2.2. Трекинг команд (не менее 24 встреч для каждой команды на период участия в Акселерационной программе), с фиксацией результатов и оперативной обратной связью

2.3. Трекшн-митинги (не менее 12 встреч с ведущими трекерами и трекерами), с фиксацией результатов и оперативной обратной связью

2.4. Проведение комплексного анализа рынка и конкурентного анализа экспертами для каждой компании с целью подготовки команды к диагностической сессии с ведущим трекером, включающий в себя анализ:

- общей картины рынка: основные конкурентные/альтернативные решения/объем рынка;
- распределение конкурентов по трафику;
- распределение трафика по странам;
- категории клиентов;
- основные каналы продвижения конкурентов/примеры ценностных предложений в рекламе;
- рекомендации/выводы по рынку/сегменту.

2.5. Стратегическое консультирование компаний по выходу на международный рынок международными экспертами, корректировка стратегии, включающее в себя: менторство команд на протяжении акселерационной программы, консультирование по стратегическим гипотезам, корректировка стратегии по выходу на международный рынок и продажам:

- консультация с командой и ведущим трекером после диагностической сессии с целью утверждения цели стратегии по выходу на международный рынок, изучению рынка (корректировка стратегии с ведущим трекером при необходимости), генерация гипотез для проверки;
- диагностическая сессия на середине программы с целью корректировки стратегии, генерации гипотез;
- помощь команде с выходом на лиц, принимающих решения в отрасли/знакомство с экспертами рынка;
- консультации с командой по запросу в рамках программы.

2.6. Индивидуальные консультации у экспертов (25 часов экспертных консультаций для каждой команды на период участия в Акселерационной программе) с целью оказания

помощи командам в решении вопросов по продвижению/упаковке продукта/экономике продукта/настройке аналитики/Customer Development/ продажам, формированию и управлению командой/анализу рынка/стратегии, ускорения команд по задачам в рамках недельного спринта, помощи в генерации новых гипотез для масштабирования в новых сегментах, на новых рынках, гипотезам, корректировке стратегии по выходу на международный рынок и продажам.

2.7. Индивидуальные консультации у международных экспертов с целью оказания помощи командам в решении вопросов по продвижению/упаковке продукта/ продажам/стратегии на международном рынке, ускорения команд на этапе изучения рынка, помощи в генерации новых гипотез для масштабирования в новых сегментах, на новых рынках.

2.8. Лидогенерация на международном рынке в маркетинговых каналах для участников акселерационной программы с целью привлечения первых целевых клиентов по запросу команды. Запрос должен быть провалидирован и подтвержден трекером команды.

Модуль 3: Образовательная программа и нетворкинг

Состав модуля:

3.1. 10 мастер-классов, продолжительностью 2-3 часа, очно или в формате вебинара.

- Мастер-класс на тему: «B2B продажи» ;
- Мастер-класс на тему: «Тренды в Искусственном интеллекте» ;
- Мастер-класс на тему: «Найм сотрудников за рубежом и управление удаленной командой»;
- Мастер-класс на тему: «Как выбрать рынок для масштабирования» ;
- Мастер-класс на тему: «Анализ рынка и конкурентов»;
- Мастер-класс на тему: «Лидогенерация через digital каналы»;
- Мастер-класс на тему: «Юридические особенности работы за рубежом»;
- Мастер-класс на тему: «Маркетинг B2B»;
- Мастер-класс на тему: «Фандрайзинг: как привлекать инвестиции на разных стадиях развития бизнеса»;
- Мастер-класс на тему: «Как выстроить эффективную работу команды».

Темы мастер-классов могут быть изменены с учетом запросов компаний-участников акселерационной программы или по рекомендации ведущих трекеров/трекеров, при этом условие по количеству мастер-классов должно быть соблюдено.

3.2. Групповые воркшопы по темам Customer Development/лидогенерация /продажи/лидогенерация через маркетинговые каналы. Продолжительность воркшопа - 3 часа, в рамках программы проводится не менее 6 воркшопов.

3.3. Не менее 4 форматов нетворкинга между участниками, экспертные сессии, Random coffee.

Модуль 4: Демодень

Состав модуля:

4.1. Подготовка презентаций участников, включающее:

Подготовку материалов, формирование шаблона-структуры, проведение вебинара для проектов по подготовке к Демодню формирование списка методических материалов по подготовке проектами презентаций;

Разработку дизайна слайдов каждой презентации в pptx для компаний-участников.

Репетицию/прогон проведения презентаций (выступлений). Обратная связь с целью внесения корректировок, в случае необходимости.

4.2. Мастер-класс/воркшоп «Навыки публичных выступлений» (очно или в онлайн формате) 8 час. Тренер Яныхбаш Александр.

4.3. Проведение Демодня в очном формате (с интернет-трансляцией). Участники Демодня получают памятные дипломы, на мероприятии работает фотограф. Для участников Демодня организовано питание в формате 1 кофе-брейка и фуршета с б/а горячими и холодными напитками.