



Программа «GoGlobal» 2024

Общие положения	2
Термины и определения	2
Профиль компании - потенциального участника экспортного акселератора	3
Определение требований к кандидатам-участникам экспортного акселератора, соответствующих концепции/фокусу экспортного акселератора	4
Состав услуг	5
1 Формирование программы работы Акселератора	5
2 Отбор участников акселерационной программы	6
3 Контрактование — аккаунтинг участников акселерации	6
4 Организация и проведение стартового интенсива для участников акселерационной программы	6
5 Введение участников в программу, организация рабочего пространства	8
6 Акселерационная программа	9
7 Подготовка и проведение ДемоДня	13

Общие положения

«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.

Термины и определения

Компания/проект/команда – участник акселерационной программы в составе от 2 человек.

Трекер – специалист, основная задача которого помогать в реализации тактического плана достижения цели, давать обратную связь о работе команды, и соответствующий следующим требованиям:

- наличие сертификата трекера Акселератора Фонда Развития Интернет Инициатив либо иного акселератора, входящего в ТОП-10 акселераторов согласно одному из рейтингов Forbes Исполнителя, подтверждающий владение компетенциями;
- наличие опыта работы с не менее 30 стартапами (продуктами) разных стадий в качестве трекера (ментора);
- наличие опыта работы с компаниями, выходящими на международные рынки;
- наличие опыта работы в бизнесе от 2 лет/собственный успешный предпринимательский опыт в ИТ;
- наличие личного опыта вывода на рынок новых ИТ продуктов/сервисов;
- навыки проведения диагностики бизнеса.

Ведущий трекер – специалист, основная задача которого помогать в реализации стратегического плана достижения цели, давать обратную связь о работе команды, и соответствующий следующим требованиям:

- наличие сертификата трекера Акселератора Фонда Развития Интернет Инициатив либо иного акселератора, входящего в ТОП-10 акселераторов согласно одному из рейтингов Forbes Исполнителя;
- наличие опыта работы в Акселераторе (в качестве ведущего трекера) не менее 2 лет;
- наличие опыта работы с компаниями, выходящими на международные рынки;
- наличие опыта управленческой деятельности от 3 лет, в т.ч. управления продуктовой командой;
- наличие опыта работы в бизнесе от 2 лет/собственный успешный предпринимательский опыт в ИТ;
- наличие личного опыта вывода на рынок новых ИТ продуктов/сервисов;

- наличие опыта проведения диагностики и формирования стратегии бизнеса.

Эксперт – специалист, обладающий специальными знаниями в конкретной предметной области, которого организатор вправе привлекать для консультаций по узкоспециализированным вопросам, и соответствующий следующим требованиям:

- наличие опыта консультирования компаний;
- наличие опыта проведения тренингов;
- участие в образовательных мероприятиях Акселератора Фонда Развития Интернет Инициатив либо иного акселератора, входящего в ТОП-10 акселераторов согласно одному из рейтингов Forbes Исполнителя, подтверждающий владение компетенциями.

Международный эксперт – специалист, чья экспертиза связана с международными компаниями, работающий и/или проживающий за пределами РФ, обладающий специальными знаниями в конкретной предметной области, которого организатор вправе привлекать для консультаций по узкоспециализированным вопросам, и соответствующий следующим требованиям:

- наличие опыта консультирования международных компаний;
- наличие опыта проведения тренингов для участников из разных стран;
- участие в образовательных международных мероприятиях, конференциях, форумах для участников из разных стран.

Воркшоп – коллективный метод обучения, подразумевающий активное участие каждого обучающегося.

Профиль компании - потенциального участника экспортного акселератора

Команда

Наличие выделенной команды для работы над экспортным направлением — команды, которая будет принимать участие в экспортной акселерации. Команда должна уделять этому 100% рабочего времени на протяжении всей акселерационной программы.

В команде должен быть минимум 1 человек с уровнем владения английским языком не ниже upper intermediate для того, чтобы проводить переговоры/звонки/скайпы с потенциальными партнёрами и клиентами в рамках прохождения программы акселерации.

В команде должны быть сотрудники с опытом в продажах и маркетинге, наличие опыта на международном рынке является преимуществом, но не является обязательным критерием.

Продукт

Наличие готового продукта/сервиса/услуги, который можно уже сейчас продавать и предоставлять зарубежным клиентам, является обязательным критерием, в противном случае компании будут сталкиваться с рядом проблем при попытке получить деньги от клиентов, так как часто клиенты просят продемонстрировать продукт/сервис и его работу до покупки.

Востребованность продукта, подтвержденная продажами на российском или зарубежном рынке. Если команда подаёт заявку с совершенно новой идеей, даже если продукт уже

готов, но клиенты его не видели, не покупали, то очень высок риск, что продукт окажется не настолько востребован.

Конкуренты

Наличие конкурентного преимущества является существенным при принятии решения по заявкам от компаний.

Уникальная технология, которая меняет подход к решению проблемы и её сложно повторить, является конкурентным преимуществом.

Уникальный опыт команды, который позволит занять значимую долю зарубежного рынка, также позволяет опережать конкурентов.

Кратный рост с момента запуска (в разы превышающий по скорости конкурентов) свидетельствует от том, что компания создала действительно нужный рынку продукт/сервис.

Рынок

У компании должен быть высокий экспортный потенциал на целевых рынках, в связи с тем, что:

- a) на целевых рынках мало конкурентов;
- b) недавно произошли значительные изменения (изменилось законодательство, пандемия и т.д.), и появилась новая свободная ниша;
- c) есть сильные конкуренты, но они не заняли значимую долю рынка.

Бюджет

У компании должен быть выделенный бюджет для выхода на зарубежные рынки, который компания выделила и запланировала потратить в 2024 году на развитие экспортной выручки.

Размер бюджета должен быть достаточным не только для найма и содержания штата сотрудников, но и для тестирования маркетинговых гипотез (разных рынков/каналов/доработки и локализации продукта под конкретный рынок); должно быть достаточно средств, чтобы в случае необходимости нанять необходимых людей и усилить команду, доработать продукт под нужды рынка, увеличить маркетинговый бюджет.

Выручка/продажи

Среднегодовая заработная плата на одного сотрудника — не менее 250 тыс. руб. в год, рост выручки компании по отношению к предыдущему году, наличие экспортной выручки являются преимуществом.

Определение требований к кандидатам-участникам экспортного акселератора, соответствующих концепции/фокусу экспортного акселератора

Помимо определённых ранее критериев отбора кандидатов-участников экспортного акселератора (команда, продукт, конкуренты, рынок, бюджет, выручка/продажи, сотрудники) обязательными требованиями к компаниям-кандидатам являются:

- Продолжительность регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя составляет не менее 6 (Шести) месяцев до дня подачи Заявки;

- Отсутствие просроченной задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации на день подачи Заявки на сумму более 100 000 (Ста тысяч) рублей;
- Отсутствие проведения в отношении претендента процедуры реорганизации, ликвидации или банкротства, приостановления деятельности, индивидуальный предприниматель, не прекращающий свою деятельность в качестве индивидуального предпринимателя, на день подачи Заявки;
- Отсутствие нарушений обязательств, предусмотренных договорами о предоставлении субсидии из бюджета города Москвы, в течение последних 3 (Трех) лет, предшествующих дню подачи Заявки (если применимо);
- Отсутствие аффилированности с Акселератором ФРИИ.

Состав услуг

1. Формирование программы работы Акселератора

1.1. Вводное планирование программы: детализация всех этапов работы.

В рамках планирования программы для каждого потока осуществляется планирование программы акселерации, по результатам которого будет сформирован итоговый план общей акселерационной программы.

1.2. Разработка плана трекинга на программу.

В рамках разработки плана трекинга на программу определяется перечень мероприятий, порядок их выполнения, осуществляется сбор, уточнение и обработку информации от участников трекинга, включая подбор не менее 10 трекеров, в том числе международных, для работы с каждым потоком акселерационной программы.

1.3. Формирование тематического плана образовательной программы.

В составе тематического плана образовательной программы предусмотрено наличие мастер-классов, не менее 10.

1.4. Разработка методических материалов для участников программы.

Разработка методических материалов для участников программы включает в себя формирование списка тем и направлений для поиска методических материалов, подбор не менее 10 статей-инструкций для участников по темам программы, подбор не менее 10 дополнительных видео и вебинаров по согласованным темам и направлениям, сбор дополнительных материалов (презентации, видео, тексты) по тематикам:

- Конкурентный анализ;
- Выбор рынка;
- Customer Development;
- Командообразование;
- Лидогенерация;
- Экономика продукта и аналитика.

Методические материалы для участников программы в формате базы знаний - сформированное облачное хранилище с материалами (не менее чем 20 материалов), включающее следующую информацию: тип материала, наименование темы, ссылка на

материал и автор материала предоставляются участникам акселерационной программы для самостоятельного изучения.

2. Отбор участников акселерационной программы

Критерии отбора компаний-участников указаны выше.

Отбор участников осуществляется в несколько этапов:

2.1. Обработка анкет, полученных на сайте Акселератора: осуществляется оценка профиля компаний, изучение анкеты, оставленной компанией, и сравнение с анкетами других компаний, проверка компаний на соответствие формальным критериям программы.

2.2. Проведение встреч с кандидатами на Акселерацию с целью обсуждения детального профиля компании, дает оценку и предоставление устного комментария и рекомендаций для компаний по выходу на международные рынки.

2.3. Детальное изучение и анализ отчетов экспертов с целью определения компаний, наиболее соответствующих требованиям Акселератора, формирование списка компаний с наиболее высоким экспортным потенциалом, уточнение готовности участия в программе.

2.4. Передача компаний на контрактование. Сбор документов с каждой компании-участника, (в среднем 10 различных документов юр. лица), проверка полноты пакета документов, их корректность, внесение уточнения по недостающим документам, формирование полного пакета документов. Итоговый файл должен включать данные: название компании; продукт и его описание; контактная информация компании; информация, полученная по итогам экспертной сессии (при необходимости); информация из расширенной анкеты (при необходимости); рекомендации и комментарии.

3. Контрактование — аккаунтинг участников акселерации

Для каждой компании-участника осуществляется подготовка, согласование, подписание договоров на участие в программе акселерации и комплекта закрывающих документов по окончании программы.

4. Организация и проведение стартового интенсива для участников акселерационной программы

4.1. Подготовительный этап мероприятия.

В рамках подготовительного этапа осуществляется:

- формирование тематического плана стартового интенсива: подбор основных тем, которые необходимо рассказать участникам программы на старте;
- осуществление поиска не менее 3 спикеров на темы, связанные с описанием методик работы участников в программе, поиск не менее 2 спикеров с подтвержденными навыками в одной из ключевых областей: customer development, маркетинг, продажи, исследование рынка, экономика проекта, коммуникацию с

каждым спикером в целях уточнения возможности участия в программе и темы выступления;

- формирование программы мероприятия, исходя из профиля участников программы акселерации.

4.2. Сбор участников на стартовый интенсив осуществляется посредством ссылки-регистрации в системе Timerad и обзвона всех участников акселератора с целью информирования о начале программы и программе стартового мероприятия.

4.3. Организация очного мероприятия предполагает полное техническое сопровождение на площадке и трансляцию в сети Интернет. 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»

Стартовый интенсив проводится в течение 1 (одного) дня (продолжительностью не менее 6 часов) в очном формате в офисе ФРИИ по адресу г. Москва, ул. Мясницкая д. 13с18, также предусмотрена онлайн-трансляция. Для посещения мероприятия требуется регистрация. Для участников стартового интенсива в течение дня организовано питание, не менее трех кофе-брейков, с б/а горячими и холодными напитками.

Примерное меню для первого кофе-брейка (далее – Кофе-брейк №1) может включать в себя:

- Ассорти датской мини выпечки
- Домашние печенье
- Французский круассан с цыплёнком, соусом цезарь и пармезаном
- Мини сэндвич с сёмгой малой соли, кремом из мягкого сыра и оливок
- Сэндвич с печёным перцем, базиликом и сыром фета
- Лимонная тарталетка с меренгой
- Фруктовые брошеты
- Кофе Owl в зернах Summer Fruit, с молоком и сахаром
- Чай пакетированный чёрный, зелёный с добавлением свежих трав, лимона, имбиря, мёда, корицы

Примерное меню для второго кофе-брейка (далее – Кофе-брейк №2) может включать в себя:

- Круассан с апельсиновым джемом и тёмным шоколадом
- Сэндвич с печёным перцем, базиликом и сыром фета
- Ролл сэндвич с сёмгой малой соли, свежим огурцом и мягким сыром
- Круассан с прошутто, пряной рукколой и вяленными томатами
- Мини медовик
- Конфета ручной работы
- Кофе Owl в зернах Summer Fruit, с молоком и сахаром

- Чай пакетированный чёрный, зелёный с добавлением свежих трав, лимона, имбиря, мёда, корицы

Примерное меню для третьего кофе-брейка (далее – Кофе-брейк № 3) может включать в себя:

- Ассорти мини пирожков
- Домашние печенье
- Мини сэндвич с ветчиной и сыром
- Мини сэндвич с ростбифом и сыром чеддер
- Тарталетка с клубничным муссом и шоколадной крошкой
- Фруктовые брошеты
- Кофе Owl в зернах Summer Fruit, с молоком и сахаром
- Чай пакетированный чёрный, зелёный с добавлением свежих трав, лимона, имбиря, мёда, корицы

Данные составы меню могут быть изменены.

5. Введение участников в программу, организация рабочего пространства

5.1 Для работы с командами в процессе реализации акселерационной программы создаются общие и индивидуальные чаты - коммуникационные группы в мессенджере (чат каждой команды, общая группа для решения общих организационных вопросов, новостной канал с добавлением в эти группы всех необходимых участников), рассылка информационных сообщений с правилами работы на площадке, рассылка информационных сообщений с программой стартового интенсива, рассылка материалов со стартового интенсива.

5.2. Также осуществляется коммуникация, ответы на вопросы команд по размещению в офисе, организации всей программы.

5.3. Перед началом программы формируется пул трекеров и ведущих трекеров, специализирующихся на рынках согласно требованиям к кандидатам для акселерационной программы компаний-участников акселерационной программы и осуществляется отбор не менее 10 трекеров на поток.

5.4. Все участники акселерационной программы обеспечиваются базовыми канцтоварами, расходными материалами для офисной техники, а также питанием в формате «шведский стол» на время проведения программы.

Набор включает в себя следующий перечень продуктов (товарные марки могут быть представлены аналогами без ухудшения качественных характеристик):

- Молоко Домик в Деревне 3, 2%, объём 950г
- Чай Greenfield Classic Breakfast черный, 100пак/уп
- Чай Greenfield Green Melissa зеленый фольгир.100пак/уп
- Печенье Брянокфи Кукисы с кусочками шоколада упаковка, вес 1.3 кг
- Крекеры Любятово Янтарные с сыром упаковка, вес 5.6 кг
- Печенье Любимое со вкусом сливок, упаковка, вес 4 кг
- Печенье Хлебозавод № 28 Ушки с сахаром, упаковка, вес 3 кг
- Сахар рафинад Деловой стандарт, 1 кг

- Кофе-капсулы (для кофе машины Nespresso)
- Кофе в зернах для кофемашины
- Растительное молоко в ассортименте (соевое, кокосовое, миндальное), объём 1 л.
- Горячий шоколад (для кофемашины) вес 1 кг
- Сухое молоко (для кофе машины) вес 1 кг
- Вода для кулера и кофемашин (объём 18-20 литров)

Данный набор продуктов может быть изменен.

5.5. Также участники обеспечиваются постоянным набором (одноразовые стаканы, кружки, ложки, размешиватели, вилки) на каждый день.

Набор включает в себя следующий перечень наименований, товарные марки могут быть представлены аналогами без ухудшения качественных характеристик:

- Ложка столовая одноразовая 165мм, белая, КОМУС ПС 100шт/уп
- Вилка одноразовая 165мм, белая, КОМУС ПС 100шт/уп
- Стакан одноразовый 200мл белый, для хол/гор., КОМУС ПП 100шт/уп
- Тарелка одноразовая Комус d 210мм, бел., ПС, 100шт./уп.
- Салфетки Nega 1 сл 24x24 белые 100шт/уп
- Полотенца бумажные LUSCAN 2-сл., с тиснением, 4рул./уп.
- Крем-мыло жидкое LUSCAN Алоэ вера антибактериальное 500мл с дозатором

Набор может быть изменен.

5.6. Рабочие места участников программы оснащаются на период участия в акселерационной программе необходимыми канцелярскими товарами и сопутствующими товарами, также предоставляется доступ к МФУ.

Набор включает в себя следующий перечень наименований, товарные марки могут быть представлены аналогами без ухудшения качественных характеристик:

- Блок бумаги для флипчартов белый 67, 5x98 50 лист. 80гр.
- Бумага KYM LUX Classic (A4, марка C, 80 г/кв.м, 500 л)
- Папка-регистратор 75 -100 мм красная
- Салфетки влажные Attache Selection For Screen для экранов (100 штук в тубе)
- Батарейки AA пальчиковые Duracell (18 штук в упаковке)
- Батарейки AAA мизинчиковые Duracell (18 штук в упаковке)
- Набор текстовыделителей Attache Colored (6 цветов)

Набор может быть изменен.

6.Акселерационная программа

Акселерационная программа состоит из следующих мероприятий:

6.1. 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.

6.2. Работа трекеров с командами в части организации диагностических встреч курируется сотрудниками Акселератора:

разрабатывается сетка временных слотов для участников диагностических сессий;

- осуществляется информационное оповещение участников о встречах и согласование времени (обеспечение коммуникации между участниками посредством рассылки информации в почте/мессенджере/телефон);
- осуществляется организационно-техническое обеспечение проведения диагностической сессии (бронирование помещения, его подготовка или создание ссылки в онлайн системе);
- осуществляется сбор и передача информации о проектах трекерам, ведущим трекерам и международным трекерам для ознакомления перед проведением диагностической сессии.

6.3. Трекинг команд, включающий в себя:

- Проведение трекером индивидуальной трекинг-сессии с проектом на протяжении всего срока акселерационной программы (не менее 24 встреч на каждую команду, продолжительность 1 встречи 1 ч);
- Фиксация итогов разбора еженедельной работы проекта в информационной системе (не менее 12 встреч на 1 команду, продолжительность 1 встречи 0,5 ч);
- Оперативные ответы на вопросы команд в индивидуальных чатах проекта, когда необходимы уточнения или рекомендации по реализации плана на неделю (не менее 12 встреч, продолжительность 1 встречи 0,5 ч);

Сотрудниками Акселератора осуществляется координация работы трекеров и организация трекинга, включающая в себя: организационно-техническое обеспечение проведения трекинг-сессий (в том числе предоставление переговорной комнаты и его подготовка, организация встречи онлайн в случае отсутствия возможности физического присутствия команды на встрече).

6.4. Трекшн-митинги, включающие в себя:

- Проведение еженедельных групповых встреч с ведущими трекерами и трекерами на протяжении всего срока акселерационной программы (не менее 12 встреч на каждую команду продолжительность 1 встречи 1 ч);
- Фиксацию итогов разбора еженедельной работы проекта ведущим трекером в информационной системе на протяжении всего срока акселерационной программы (не менее 12 встреч на каждую команду, продолжительность 1 встречи 0,5 ч);
- Еженедельные совместные коммуникации трекеров и ведущих трекеров: встреча/звонок с трекером каждой команды для синхронизации состояния команды и плана работ с командой на протяжении всего срока акселерационной программы (не менее 12 встреч на каждую команду, продолжительность 1 встречи 0,5 ч);

Сотрудниками Акселератора осуществляется координация работы экспертов:
Разработка сетки временных слотов трекеров, включая еженедельную корректировку в случае необходимости;

Контроль заполнения информационной системы по каждой команде, обработка информации, передача информации, оперативное реагирование на вопросы;

- Организационно-техническое обеспечение (в том числе предоставление переговорной комнаты и ее подготовка, организация встречи онлайн в случае отсутствия возможности физического присутствия команды на встрече).

6.5. 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.

6.6. 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.

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

6.8. 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.

6.9. Индивидуальные консультации у экспертов.

На одну команду положено 25 часов за весь период программы (очно или в формате онлайн звонков) 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.

6.10. Индивидуальные консультации у международных экспертов (очно или в формате звонков) 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.

Сотрудниками Акселератора осуществляется поиск и подбор экспертов с релевантным опытом и компетенциями под запрос трекера и команды после проведения диагностической сессии. Также на протяжении всей программы Акселерации исполнитель своевременно обрабатывает запросы на консультации от команд, включающие в себя: бриффинг эксперта о деятельности команды, передачу команде информации об эксперте и его опыте, согласование времени и длительности консультации, техническую организацию встречи/звонка для проведения консультации (бронирование переговорных или создание ссылок для звонков), передачу обратной связи от эксперта трекеру.

6.11. Привлечение локальных исполнителей за рубежом по задачам Customer Development/ Proofreading/ Звонки/Продажи/Переводы по запросу команды. Запрос должен быть провалидирован и подтвержден трекером команды.

6.12. 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.

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

6.14. Во время прохождения акселерационной программы компании-участнику будет предложено заполнение анкеты обратной связи с целью улучшения программы.

6.15. Сотрудниками Акселератора осуществляется персональное сопровождение компаний-участников (на протяжении всей программы) включающее:

- коммуникацию с командами по вопросам продукта и услуг, которые входят в программу;
- контроль качества оказываемых услуг;
- ведение и поддержку коммуникации в индивидуальных чатах команд с участниками по вопросам участников группы, по предстоящим мероприятиям, своевременная обработка запросов;
- контроль за своевременным и корректным заполнением еженедельного статуса и необходимой документации компаний в рамках программы, коммуникация с участниками по вопросам заполнения;
- ведение необходимой документации в рамках программы (сбор информации, анкет и т.д.);
- переадресация запросов команд ответственным исполнителям.

7. Подготовка и проведение ДемоДня

Организация ДемоДня включает в себя следующие этапы:

7.1. Разработка концепции и формирование программы ДемоДня, приглашение участников и анонсирование.

7.2. 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.

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

7.4. Проведение ДемоДня в очном формате (с интернет-трансляцией).

ДемоДень проводится в течение 1 (одного) дня (продолжительностью не менее 4 часов) в очном формате в офисе ФРИИ по адресу г. Москва, ул. Мясницкая д. 13с18 по предварительной регистрации. Также предусмотрена онлайн-трансляция. 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.

Примерное меню включает в себя:

Кофе-брейк:

- Ассорти датской выпечки
- Домашние пирожки
- Ассорти печенья
- Сэндвич с говядиной и сыром чеддер
- Ролл сэндвич с лососем малой соли и свежим огурцом

- Круассан с цыплёнком соусом цезарь и сыром пармезан
- Сэндвич с печёным перцем, сыром фета и песто
- Фруктовые брошеты
- Шоколадная капсула Малина-Маракуйя
- Шоколадная капсула с яблоком в сливочной карамели и орехом пекан
- Кофе свежесваренный с молоком и сахаром
- Чай пакетированный чёрный, зелёный с добавлением свежих трав, лимона, имбиря, мёда, корицы.
- Сок в ассортименте
- Морс клюквенный
- Вода Байкал без газа

Фуршет:

- Профитроли с утиным паштетом и клюквенным вареньем
- Медовое финансье с сыром бри и персиковым чатни
- Говядина с муссом из базилика на печенье
- Салат из цыплёнка, корншонными, грибочками и картофелем пай
- Салат из садовых овощей с креветками и соусом карри
- Микс черри томатов с мини моцарелой и соусом из базилика
- Брошett из цыплёнка с кисло-сладким соусом
- Брошett из свиной шейки с томатной сальсой
- Сибас с соусом из эстрагона
- Овощи-гриль (кабачки, баклажан, сладкий перец, красный лук, черри томаты) на шпажке
- Мини картофель в травах с чесноком на шпажке
- Брускетта с сыром и томатами и мягким сыром
- Брускетта с Пармской ветчиной, вяленными томатами и чипсами из пармезана
- Брускетта с красной рыбой и каперсами
- Чизкейк маракуйя
- Малиновая панакота
- Фруктовые брошеты
- Кофе свежесваренный с молоком и сахаром
- Чай пакетированный чёрный, зелёный с добавлением свежих трав, лимона, имбиря, мёда, корицы.
- Вода Байкал без газа
- Лимонад собственного приготовления Груша-Розмарин
- Лимонад собственного приготовления Тархун
- Морс клюквенный
- Смужи

Данный набор меню может быть изменен.