

# АКАДЕМИЯ БИЗНЕС-УСТОЙЧИВОСТИ. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Серия антикризисных семинаров  
для субъектов малого и среднего  
предпринимательства



# ЦЕЛЬ СЕМИНАРОВ:

продемонстрировать конкретные решения ключевых задач по сохранению прибыльного бизнеса в условиях экономических трудностей;



помочь предпринимателям разрабатывать собственные оптимистичные стратегии;

разъяснить, каким образом в текущих условиях заниматься предпринимательством максимально эффективно, как осуществляется поддержка малого бизнеса в РФ в 2022 году.



# ПЕРЕЧЕНЬ СЕМИНАРОВ

---

Футуристическая сессия.  
Новые возможности и вариации стратегий  
развития бизнеса в России (мастермайнд с  
кризиспрактиком)

---

Финансы и стратегия ведения финансов.  
Государственная поддержка в нынешней  
ситуации

---

Личность предпринимателя в стрессовых  
ситуациях

---

Управление персоналом и развитие команд

---

Оффлайн маркетинг в кризисных условиях

---

Продвижение и онлайн-маркетинг в  
кризисных условиях

## **В РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОГРАММЫ ВХОДИТ:**

- Отбор и предоставление спикеров на выбор заказчику;
- Все расходы, связанные с работой спикеров и администраторов на программе;
- Создание площадок для регистрации и информирования участников;
- Координация и контроль за участниками в процессе образовательной программы;
- 5 занятий по 2 часа и 1 футуристическая сессия на 3 часа;
- Все технические решения для проведения занятий;
- Предоставление методических и иных учебных материалов;
- Сертификаты участникам проекта;
- Ответственность за положительный результат участников проекта  
(стратегический план, решение бизнес-задач, оптимистичный настрой)

# ФУТУРИСТИЧЕСКАЯ СЕССИЯ. НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ВАРИАЦИИ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ (МАСТЕРМАЙНД С КРИЗИС-ПРАКТИКОМ)

План сессии:

Стратегии развития диверсификации действующих проектов

---

Как просчитать и управлять рисками?

---

Возможные сценарии развития малого бизнеса в РФ в текущем году

---

Новые идеи для бизнеса: с чего начать

---

Длительность сессии: 3 часа

# СЕМИНАР 1. « ФИНАНСЫ И СТРАТЕГИЯ ВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВ. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА В НЫНЕШНЕЙ СИТУАЦИИ»

План семинара:

Финансовые стратегии для развития устойчивости бизнеса

---

Управление капиталами, снижение издержек

---

Автоматизация и ит-фикация процессов, как способ пережить кризисные времена

---

Государственная поддержка малого бизнеса в РФ

---

Длительность семинара: 2 часа

# СЕМИНАР 2. «ЛИЧНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В СТРЕССОВЫХ СИТУАЦИЯХ»

План семинара:

Личность предпринимателя: как оставаться сильным

---

Где найти точку опоры в турбулентные времена

---

Что делать, чтобы укреплять уверенность в завтрашнем дне.

---

Как развиваться в условиях нестабильности

---

Где взять психологические ресурсы, чтобы развивать свой бизнес

---

Простые инструменты, которые помогут вернуть ощущение  
уверенности и силы

---

Длительность семинара: 2 часа

# СЕМИНАР 3. «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ И РАЗВИТИЕ КОМАНД»

План семинара:

4 типа сотрудников - кто «тянет лодку вниз», а кто «надувает паруса»

Как отличить типы сотрудников и как с ними работать

Магия сильных команд

Переход на систему KPI, как поставить справедливый и эффективный KPI

Развитие команд: главный принцип развития сотрудника, как сделать команду самостоятельной

Эмоциональное состояние людей: психофизиология продуктивности-как повысить продуктивность людей

Длительность семинара: 2 часа

# СЕМИНАР 4. « ОФФЛАЙН МАРКЕТИНГ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ»

План семинара:

В2В и В2С применяем новые инструменты для развития продаж

Психология клиентов: как поддержать клиентов и повысить лояльность в турбулентные времена

Разбор воронок продаж в оффлайн

Брендинг - важный элемент продвижения в оффлайне

Как считать CPC и CPA в оффлайн?

Продажи «на коленке» или привлечение новых клиентов через правило трёх FFF

Длительность семинара: 2 часа

# СЕМИНАР 5. « ПРОДВИЖЕНИЕ И ОНЛАЙН-МАРКЕТИНГ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ»

План семинара:

Как переформатировать свою работу в соцсетях в турбулентной ситуации

---

Как правильно предпринимателям подавать информацию о себе, чтоб сохранить свой бизнес в сети.

---

Защита аккаунта. Что необходимо предпринять уже сейчас.  
Безопасные варианты работы с соцсетями

---

Воронки онлайн-продаж: как «перевернуть» контент для получения прибыли

---

Длительность семинара: 2 часа

**Перечень акселерационных и полноформатных  
образовательных программ  
для предпринимателей РФ на 2022 год  
продолжительностью от 8 часов**

Цель: организация качественных образовательных мероприятий «под ключ»

Задачи: помощь в решении конкретных задач субъектов МСП, развитие компетенций и повышение уровня знаний предпринимателей, доведение до результата участников мероприятий, информационное сопровождение по окончании мероприятия

*МАСТЕРСКАЯ ПРОЕКТОВ АЛЕКСАНДРА ПОТАПЕНКО*

*Москва 2022 год*

Рекомендованная численность групп: от 20 до 100 человек.

Форматы: онлайн, оффлайн, смешанный.

*Наша ответственность в рамках программы:*

- набор участников акселерации;
- все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- все технические решения для проведения занятий;
- предоставление методических и иных учебных материалов;
- доведение до результата участников проекта (развитие продаж, решение бизнес-задач).

*Спикеры: эксперты и бизнес — практики. В связи с высокой востребованностью анкеты спикеров предоставляются под запрос, учитывая планируемые даты проведения проекта.*

Название программы, целевая аудитория	Тематические блоки
<p data-bbox="226 900 898 959"><b>Акселерационная программа по предпринимательству «Мое дело». Развитие</b></p> <p data-bbox="60 1015 118 1038">Для:</p> <ul data-bbox="60 1046 378 1142" style="list-style-type: none"><li>• социальных СМСП;</li><li>• СМСП до года;</li><li>• СМСП от года и более.</li></ul>	<ol data-bbox="1066 895 2157 1329" style="list-style-type: none"><li>1. Кратный рост бизнеса. Как за 3-5 лет увеличить масштабы бизнеса в 10-30 раз?</li><li>2. Юнит-экономика и воронка продаж;</li><li>3. Управление командами;</li><li>4. Аналитика для владельцев бизнеса: стратегия, анализ, бизнес-модель, аудит, анализ кейсов;</li><li>5. Повышение эффективности и оптимизация бизнес-процессов. Реинжиниринг бизнес-процессов;</li><li>6. Юридическая защита: что нужно знать собственникам и руководителям бизнеса;</li><li>7. Операционный менеджмент и непрерывные улучшения;</li><li>8. Оценка бизнеса и финансирование;</li><li>9. Система продаж для кратного роста;</li><li>10. Инвестиции. Финансово-экономическая модель. Создаем основу роста бизнеса;</li><li>11. Государственная поддержка бизнеса;</li><li>12. Презентация. Публичные выступления;</li><li>13. Защита проекта.</li></ol>

<p align="center"><b>Акселерационная программа по предпринимательству «Мое дело». Инновации</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сегменты рынка (SPACE) для инновационных и технологических продуктов;</li> <li>2. Диаграмма бизнеса - Lean Canvas. Клиент(профиль) и Проблема (боль);</li> <li>3. Каналы привлечения клиентов и воронки, трафик;</li> <li>4. Рынок и конкуренты;</li> <li>5. Создаём правильные проекты - Customer development и Leap;</li> <li>6. Трекшн-карты проектов;</li> <li>7. Экономика продукта и метрики;</li> <li>8. Продажи сложных продуктов: товаров и услуг;</li> <li>9. Статистика и аналитика;</li> <li>10. Когортный анализ, метрики продукта, метрики роста;</li> <li>11. Контекстная реклама, SMM для инновационных и технологических продуктов;</li> <li>12. Дизайн и задачи LP;</li> <li>13. Финансовое моделирование;</li> <li>14. Презентационные навыки;</li> <li>15. Командообразование для технологических команд: как удержать сотрудников и направить силы на их развитие;</li> <li>16. Подбор и найм персонала;</li> <li>17. Маркетинговые коммуникации;</li> <li>18. Работа с трафиком;</li> <li>19. Настройка метрик, аналитика, оценка каналов;</li> <li>20. Бухгалтерия для инновационных и технологических проектов;</li> <li>21. Юридические вопросы для инновационных и технологических проектов;</li> <li>22. Адресные встречи с экспертами под запрос;</li> <li>23. Трекшен-сессии;</li> <li>24. Demoday — презентация «карты развития проекта»;</li> <li>25. Инвестиционные встречи под запрос.</li> </ol>
<p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• социальных СМСП;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСП до года;</li> <li>• СМСП от года и более.</li> </ul>	
<p align="center"><b>Акселерационная программа по предпринимательству «Мое дело». Маркетплейсы</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Как вести успешный бизнес на маркетплейсах? Примеры успешных стратегий;</li> <li>2. Продуктовая линейка, определение ниши и сегмента рынка;</li> <li>3. Изучаем основные площадки: Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет, AliExpress, Ebay;</li> <li>4. Маркетплейсы, как способ выхода на экспорт;</li> <li>5. Ценообразование при работе на маркетплейсах;</li> <li>6. Стратегия продвижения: свежие примеры успешных стратегий 2021 года;</li> <li>7. Масштабирование бизнеса;</li> <li>8. Защита выпускного проекта. Цель: создание участником работающего магазина на маркетплейсе.</li> </ol>
<p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• социальных СМСП;</li> <li>• физ.лиц, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСП до года;</li> <li>• СМСП от года и более.</li> </ul>	

<p align="center"><b>Акселерационная программа по предпринимательству «Мое дело». IT - технологии</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мотивационная сессия «IT - тренды и технологии на 10-15 лет»;</li> <li>2. IT - инжиниринг и трансфер IT - технологий;</li> <li>3. Продукт. основные задачи Product Development и Product sales;</li> <li>4. Критически важные этапы работы над проектом;</li> <li>5. Бизнес-модель для IT - продукта. Кто такие стейкхолдеры и как с ними работать;</li> <li>6. Создание Customer development и Lean (процесс проверки предположений о потребителях, партнерах и продукте);</li> <li>7. Гипотезы. Определение сегмента рынка IT - продукта;</li> <li>8. Ценностное предложение для IT - продукта. Определение и контроль ценности продукта, установление стоимости на него;</li> <li>9. Сегментирование рынка и построение customer journey map (пути клиента);</li> <li>10. Моделирование экономики для IT - продукта. Что такое Unit - экономика IT - продукта и как её рассчитать;</li> <li>11. Как управлять распределённой командой? Инструменты организации работы;</li> <li>12. Работа корпораций с технологическими компаниями. Выход на внешние рынки;</li> <li>13. PR в IT - сфере: методы продвижения и как повысить узнаваемость IT - бренда;</li> <li>14. Правовое регулирование IT - бизнеса. Цифровые права. Заключение договоров через Интернет. Локализация персональных данных;</li> <li>15. Разработка дорожной карты развития бизнеса в сфере информационных технологий;</li> <li>16. Групповой мастермайнд на тему: "Развитие IT - бизнеса на территории региона».</li> </ol>
<p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• физ.лиц, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСП до года;</li> <li>• СМСП от года и более.</li> </ul>	
<p align="center"><b>Акселерационная программа по предпринимательству «Мое дело». Самозанятость</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Статус «самозанятый» - что это значит. Дороги самозанятости. Форматы бизнеса. Выбор ниши. Определение своего дела. Генерация бизнес-идей;</li> <li>2. 100 способов привлечения клиентов малозатратными способами;</li> <li>3. Упаковка бизнеса своими руками: социальные сети, сайт, презентации;</li> <li>4. Личный бренд самозанятого;</li> <li>5. Бизнес-модель: делаем свой бизнес более прибыльным. Методы экспресс-моделирования на основе канвы Остервальда;</li> <li>6. Увеличиваем рынки сбыта. Маркетинг. План и инструменты приобретения и активации клиентов. Выход и работа на маркетплейсах;</li> <li>7. Финансы и инвестиции простыми словами. Финансово-экономическая модель.</li> <li>8. Создаем основу для роста бизнеса;</li> <li>9. Юридическая защита бизнеса;</li> <li>10. Навыки самопрезентации. Инструменты сторителлинга в презентациях и сценарный подход к выступлению;</li> <li>11. Защита «Дорожной карты» дальнейшего развития проекта.</li> </ol>
<p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• физ.лиц, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСП до года;</li> <li>• СМСП от года и более.</li> </ul>	

<p align="center"><b>Акселерационная программа по предпринимательству «Мое дело». Агробизнес</b></p>	<p>1. Специфика аграрных предприятий: создание, место и роль в экономике. Основы организации малого бизнеса и предпринимательства в аграрной сфере. Мировые продовольственные рынки и место российских агропромышленных корпораций;</p>
<p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• физ.лиц, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСП до года;</li> <li>• СМСП от года и более.</li> </ul>	<p>2. Финансирование и кредитование аграрных организаций. Страхование рисков. Помощь в выборе комплексного решения;</p> <p>3. Законодательная среда бизнеса. Аграрное право. Земельные отношения: правовые основы и современная практика;</p> <p>4. Финансовый контроль и отчетность в аграрном бизнесе. Бухгалтерский учет крестьянско-фермерских хозяйств. Особенности налогообложения;</p> <p>5. Управление аграрными и продовольственными цепями поставок. Современные цифровые решения для продвижения сельскохозяйственной продукции;</p> <p>6. Управление персоналом аграрных предприятий. Прогнозирование потребности в специалистах сельскохозяйственных предприятий;</p> <p>7. Современные, экологически безопасные, ресурсосберегающие технологии производства продукции. Инновации и управление изменениями;</p> <p>8. Разработка собственной бизнес-идеи, которая вносит изменения в существующий бизнес-процесс или станет отдельным проектом. Определение приоритетов оптимизации. Формирование карты бизнес-процессов организации</p>
<p align="center"><b>Акселерационная программа по предпринимательству «Мое дело». Спорт</b></p>	<p>1. Физическая культура и спорт в структуре современного рынка. Анализ рынка и потребителей. Формирование слайдов бизнес-проекта: рынок, клиент (потребность);</p>
<p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• физ.лиц, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСП до года;</li> <li>• СМСП от года и более.</li> </ul>	<p>2. Развитие спортивного бизнеса. Помощь государства предпринимателям. Нормативно-правовая база в сфере физической культуры и спорта;</p> <p>3. Бизнес-идеи в спортивной индустрии. Формирование гипотезы бизнес-модели для проработки на протяжении программы;</p> <p>4. Экономика спорта. Финансовые ресурсы и основы планирования в спортивной индустрии. Составление бизнес-плана;</p> <p>5. Спортивный брендинг. Составление маркетинговой стратегии и тактики продвижения услуг вашего бизнеса целевым клиентам;</p> <p>6. Управление человеческими ресурсами и формирование социального капитала в спорте. Лидерство и управленческие инновации в спортивном менеджменте. Формирование карты ролей в команде;</p> <p>7. Разработка стратегии роста. Определение каналов роста и метрик этих каналов. Просчет и анализ метрик собственного проекта;</p> <p>8. Формирование слайдов бизнес-проекта: решение (продукт), метрики продукта / метрики проекта / конкурентный анализ;</p> <p>9. Анализ и предупреждение рисков в спортивном бизнесе;</p> <p>10. Финальная сборка бизнес-проекта, перепроверка всех значимых элементов.</p>

<p align="center"><b>Акселерационная программа по предпринимательству «Мое дело». Старт</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Карта трендов в бизнесе до 2050 года. Форматы бизнеса. Выбор ниши;</li> <li>2. Генерация бизнес-идей. Критерии отбора бизнес-идеи. Подходы к оценке бизнес-идеи. SWOT-анализ бизнес-идеи;</li> </ol>
<p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• физ.лиц, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСП до года;</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Мотивация и цели. 100+ способов привлечения клиентов малозатратными способами;</li> <li>4. Обеспечиваем кратный рост прибыли за счет юнит-экономики и выстраивания воронки продаж;</li> <li>5. Эффективное управление командой. Современные методы управления на «автопилоте». Аналитика для руководителей и владельцев бизнеса;</li> <li>6. Повышение эффективности и оптимизация бизнес-процессов. Реинжиниринг бизнес-процессов;</li> <li>7. Юридическая защита бизнеса – что нужно знать для собственников и руководителей;</li> <li>8. «Упаковка» бизнеса «своими руками»: социальные сети, сайт, презентации;</li> <li>9. Развитие продаж и компании за счет личного бренда предпринимателя;</li> <li>10. Современные методики прогнозирования и управления продажами для кратного роста;</li> <li>11. Групповые трекшен-сессии с наставниками – действующими предпринимателями;</li> <li>12. Инвестиции простыми словами. Финансово-экономическая модель. Создаем финансовую основу для роста бизнеса;</li> <li>13. Как правильная презентация и навык публичных выступлений может повлиять на капитализацию компании;</li> <li>14. Государственная поддержка бизнеса: все инструменты поддержки в одном семинаре (от федеральных конкурсов на развитие ИТ проектов, до льготной аренды муниципальных помещений для бизнеса);</li> <li>15. Создание выпускного проекта – презентация «Карты развития бизнеса».</li> </ol>
<p align="center"><b>Акселерационная программа по предпринимательству «Мое дело». Индустрия красоты</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мотивация участников, составление плана целей на программу, изучение новых возможностей для мастера в индустрии красоты;</li> <li>2. Команда салона красоты (правила внутреннего сервиса, отстройка команды для достижения общих целей);</li> </ol>
<p>(в пуле программы для фитнес индустрии, рестораторов и отельеров и других массовых сегментов малого бизнеса)</p> <p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• социальных СМСП;</li> <li>• физ.лиц, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСН до года;</li> <li>• СМСП от года и более.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Клиент и сервис (грамотное взаимодействие с клиентом);</li> <li>4. Финансы в салоне красоты (увеличение выручки и сокращение расходов, бизнес процессы салона и продажи - операционные процессы салона красоты);</li> <li>5. Юридическая защита и обеспечение бизнеса в сфере красоты;</li> <li>6. Личный брэндинг (визуальная концепция бренда, маркетинг фэшн-бренда, масштабирование бренда, междисциплинарные коллаборации);</li> <li>7. Мастер-классы (стрижки, макияж, нейл, брови, ресницы);</li> <li>8. Разработка дорожной карты, реализация и защита нового плана достижений целей в сфере красоты.</li> </ol>

<p><b>Программа юридических знаний для предпринимателей "Защита бизнеса"</b></p> <p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• социальных СМСП;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСП до года;</li> <li>• СМСП от года и более.</li> </ul> <p>*Входит в перечень обучающих программ для организации проведения программ обучения для субъектов малого и среднего предпринимательства, физических лиц, заинтересованных в начале осуществления предпринимательской деятельности, утвержденный Министерством экономического развития РФ 8 — 16 часов</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Операционная безопасность бизнеса: поставщики и подрядчики. Договор и его самые важные пункты, примеры типичных ошибок, шаблоны безопасных документов;</li> <li>2. Публично-правовая безопасность: глубинный взгляд на плюсы/минусы организационно-правовых форм, систем налогообложения, чек-листы при проверках предпринимателя, правила ведения безопасного бизнеса, виды ответственности и как себя подстраховать;</li> <li>3. Внутрикорпоративная безопасность: примеры соглашения с учредителями, чек-лист безопасных трудовых отношений, интеллектуальные права;</li> <li>4. Личная и семейная безопасность: как обезопасить личное и семейное имущество, наследование бизнеса, наиболее важные последствия банкротства и как их избежать;</li> <li>5. Сопровождение участников. Индивидуальное консультирование. Составление необходимых для предпринимателя договоров.</li> </ol>
<p><b>Акселератор проектов для социальных предпринимателей и НКО «Добрый проект»</b></p> <p>Для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• социальных СМСП;</li> <li>• физ.лиц, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>• самозанятых;</li> <li>• СМСП до года;</li> <li>• СМСП от года и более.</li> </ul> <p>*Входит в перечень обучающих программ для организации проведения программ обучения для субъектов малого и среднего предпринимательства, физических лиц, заинтересованных в начале осуществления предпринимательской деятельности, утвержденный Министерством экономического развития РФ 26 часов</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Открытие программы. Мотивационная сессия;</li> <li>2. Финансирование социальных предприятий. Бизнес-модель: делаем свой бизнес более прибыльным;</li> <li>3. Государственная поддержка социального бизнеса;</li> <li>4. Управление персоналом на социальных предприятиях. Лидер и команда проекта, как работать с волонтерами;</li> <li>5. Упаковка социального бизнеса: социальные сети, сайт, презентации. Личный бренд социального предпринимателя;</li> <li>6. Управление продажами в социальном предпринимательстве;</li> <li>7. Развитие социального проекта: масштабирование и франчайзинг;</li> <li>8. Юридическая защита бизнеса в сфере социального предпринимательства;</li> <li>9. Сопровождение процесса создания и реализации «Дорожной карты» развития проектов участников;</li> <li>10. Защита «Дорожной карты» развития проектов участников;</li> <li>11. Консультирование выпускников проекта.</li> </ol>

Количество участников	Количество часов	Объем программы	Формат	Стоимость (руб.)
20 участников	24 часа	6 вебинаров (12 часов) 6 наставнических сессий (12 часов заочно)	С заочными мероприятиями	<b>360 000</b> для программ «Мое дело» Старт и Самозанятость <b>560 000</b> для остальных программ
20 участников	16 часов	1 занятие очно (4 часа) – итоговый мастермайнд 6 вебинаров (12 часов заочно)	С очным мероприятием	<b>390 000</b> для программ «Мое дело» Старт и Самозанятость <b>590 000</b> для остальных программ
20 участников	28 часов	6 вебинаров (12 часов) 8 наставнических сессий (16 часов заочно)	С заочными мероприятиями	<b>390 000</b> для программ «Мое дело» Старт и Самозанятость <b>590 000</b> для остальных программ
20 участников	36 часов	2 занятия очно (8 часов) – стартовое и итоговая презентация 6 вебинаров (12 часов) 8 наставнических сессий (16 часов заочно)	С очным мероприятием	<b>760 000</b> для программ «Мое дело» Старт и Самозанятость <b>960 000</b> для остальных программ
20 участников	48 часов	2 занятия очно (8 часов) – стартовое и итоговая презентация 6 вебинаров (12 часов) 8 наставнических сессий (16 часов заочно) 12 часов самостоятельных занятий или видео - лекций	С очным мероприятием	<b>790 000</b> для программ «Мое дело» Старт и Самозанятость <b>990 000</b> для остальных программ
20 участников	256 часов	2 занятия очно (8 часов) – стартовое и итоговая презентация 6 вебинаров (12 часов) 8 наставнических сессий (16 часов заочно) 220 часов самостоятельных занятий или видео - лекций	С очным мероприятием	<b>990 000</b> для программ «Мое дело» Старт и Самозанятость <b>1 190 000</b> для остальных программ
Дополнительные образовательные расходы за каждые 20 участников				Заочная программа: 100 000 рублей Очная программа: 150 000 рублей
Набор участников				1360 рублей за одного СМСП - участника 1790 за одного самозанятого – участника или социального СМСП - участника

**Перечень тематик  
семинаров (вебинаров)  
для предпринимателей РФ на 2022 год  
продолжительностью от 2 до 4 часов**

Цель: организация качественных образовательных мероприятий «под ключ»

Задачи: помощь в решении конкретных задач субъектов МСП,  
развитие компетенций и повышение уровня знаний предпринимателей

*МАСТЕРСКАЯ ПРОЕКТОВ АЛЕКСАНДРА ПОТАПЕНКО*

*Москва 2022 год*

**Форматы: онлайн, оффлайн, смешанный.**

*Стоимость семинара «под ключ»: от 50 000 рублей (сумма определяется в зависимости от формата и перечня дополнительных услуг).*

Наша ответственность в рамках программы:

- набор участников;
- все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- все технические решения для проведения занятий;
- предоставление методических и иных учебных материалов;
- доведение до результата участников проекта (развитие продаж, решение бизнес-задач).

*Спикеры: эксперты и бизнес — практики. В связи с высокой востребованностью анкеты спикеров предоставляются под запрос, учитывая планируемые даты проведения проекта.*

№	Наименование семинара:	Содержание семинара:	Категория участников
1.	<b>Юридическая защита бизнеса «Знания =ответственность =гарантии=уверенность»</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Операционная безопасность бизнеса: поставщики и подрядчики. Договор и его самые важные пункты, примеры типичных ошибок, шаблоны безопасных документов;</li> <li>✓ Публично - правовая безопасность: глубинный взгляд на плюсы/минусы организационно – правовых форм, систем налогообложения, чек-листы при проверках предпринимателя, правила ведения безопасного бизнеса, виды ответственности и как себя подстраховать;</li> <li>✓ Внутрикorporативная безопасность: примеры соглашения с учредителями, чек-лист безопасных трудовых отношений, интеллектуальные права, секреты безопасного документооборота;</li> <li>✓ Личная и семейная безопасность: как обезопасить личное и семейное имущество, наследование бизнеса, наиболее важные последствия банкротства и как их избежать.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <i>физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</i></li> <li>✓ <i>самозанятые;</i></li> <li>✓ <i>СМСП до года;</i></li> <li>✓ <i>СМСП от года и более.</i></li> </ul>
2.	<b>Первый стартап – базовые знания для начинающих «Трамплин для бизнеса»</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Самые эффективные способы генерации бизнес – идей, методы экспресс-проверки;</li> <li>✓ Выбор организационно-правовой формы ведения бизнеса, как потратить меньше сил и средств на регистрацию бизнеса;</li> <li>✓ Основы управления персоналом, маркетингом и продажами, финансами;</li> <li>✓ Администрирование бизнеса;</li> <li>✓ Институты развития и государственная поддержка;</li> <li>✓ Привлечение инвестиций: бизнес-ангелы, венчурные фонды и краудфандинг;</li> <li>✓ Базовые юридические знания. Как защитить свою идею и бренд: интеллектуальная собственность.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <i>физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</i></li> <li>✓ <i>самозанятые;</i></li> <li>✓ <i>СМСП до года.</i></li> </ul>
3.	<b>Государственные закупки: от ЭЦП до победы «Закупки на простом языке с практическими шагами»</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Первые шаги: как сэкономить средства, силы и время на регистрацию на торговых площадках;</li> <li>✓ Как выбирать и искать нужные процедуры, методы экспресс-анализа;</li> <li>✓ Как организовать участие в электронных торгах, как научить этому сотрудника;</li> <li>✓ Контрактная система в сфере закупок товаров, работ и услуг: правовое регулирование;</li> <li>✓ Успешные примеры: правила исполнения контракта и что делать если что-то пошло не так.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <i>физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</i></li> <li>✓ <i>самозанятые;</i></li> <li>✓ <i>СМСП до года;</i></li> <li>✓ <i>СМСП от года и более.</i></li> </ul>

4.	<b>Устойчивое развитие и ESG – трансформация</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Что такое «устойчивый бизнес»;</li> <li>✓ Ключевые экономические, экологические, социальные и управленческие вопросы Устойчивый бизнес: показатели прибыльности и социального воздействия;</li> <li>✓ Устойчивый потребительский и потребительский спрос на устойчивость;</li> <li>✓ Современные тенденции включения устойчивости в корпоративную стратегию Текущее состояние устойчивого инвестирования, множество новых стратегий;</li> <li>✓ Ключевые вызовы на будущее для устойчивого инвестирования;</li> <li>✓ Существенность и основы, сильные и слабые стороны (включая SASB, GRI, TCFD) Возможности и проблемы для оказания воздействия путем достижения целей в области устойчивого развития (ЦУР);</li> <li>✓ Конкретные стратегии и роли владельцев активов и управляющих фондами;</li> <li>✓ Вопрос ESG и прибыль;</li> <li>✓ Импакт-инвестирование и оценка воздействия.</li> </ul>	✓ СМСП от года и более.
5.	<b>Визуализация бизнеса: презентация, сайт, фирменный стиль. «Встречают по «одежде» или как произвести впечатление при первом контакте с потенциальным заказчиком»</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Презентация как инструмент продаж;</li> <li>✓ Сайт за одни сутки: создание сайтов на Tilda;</li> <li>✓ Визуальный маркетинг для предпринимателей;</li> <li>✓ Успешные кейсы: тексты и иллюстрации в презентациях;</li> <li>✓ Основы фирменного стиля;</li> <li>✓ Инфографика. Подготовка и анализ данных;</li> <li>✓ Визуализация данных в презентациях.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
6.	<b>Переводим бизнес в онлайн на дистанционное управление «Бизнес в условиях «удаленки» - продуманные шаги в непредвиденных обстоятельствах»</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Как экономить до 30% времени после внедрения работы с облачными хранилищами: Гугл диск/таблицы и т.д.;</li> <li>✓ Создаём виртуальные витрины: как оформить карточку компании, описать продукт, новые точки контакта с аудиторией;</li> <li>✓ Автоматизация управления: CRM ERP системы;</li> <li>✓ Организация работы дистанционной команды;</li> <li>✓ Внедрение работы по ключевым показателям;</li> <li>✓ Создание системы мониторинга рынка и конкурентного анализа;</li> <li>✓ Внедрение инструментов клиентского анализа;</li> <li>✓ Внедрение системы создания коммерческих предложений;</li> <li>✓ Упаковка бизнес-предложений онлайн и оффлайн;</li> <li>✓ Создание и развитие систем продаж;</li> <li>✓ Создание и внедрение речевых шаблонов и скриптов;</li> <li>✓ Внедрение системы возвратных продаж.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
7.	<b>Как сделать бизнес прибыльным: секреты учета, экономики и финансовой модели «Финансовая грамотность в бизнесе – основа беззаботной жизни предпринимателя»</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Зачем всё это знать предпринимателю? Основные концепции для руководителя и собственника малого бизнеса;</li> <li>✓ Учёт. Взаимосвязь основных форм отчетности;</li> <li>✓ Ключевые показатели деятельности. Основы финансового анализа;</li> <li>✓ Ключевые показатели деятельности. Финансовый анализ;</li> <li>✓ Расчет рисков и стоимость капитала;</li> <li>✓ Оценка проектов и бизнес-решений;</li> <li>✓ Бюджетирование.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>

8.	<p><b>Налоги, учет и отчетность простыми словами</b></p> <p><b>«Платить налоги и жить спокойно – это не только возможно, но и не страшно. Всё о налогообложении»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Практическая полезность темы для предпринимателя и собственника;</li> <li>✓ Какие и сколько отчетов сдает ИП/ООО;</li> <li>✓ Как перейти на работу в системе прослеживаемости товаров, работа с «Честный знак» - маркировка;</li> <li>✓ Что нужно знать о кассовых лимитах и зачем нужна онлайн - касса;</li> <li>✓ Взаимоотношения "работодатель – сотрудники";</li> <li>✓ Опасности приема денег на личную карту;</li> <li>✓ Сервисы для ведения учета;</li> <li>✓ Системы налогообложения для: ИП/ООО/самозанятый;</li> <li>✓ Налог на профессиональный доход;</li> <li>✓ Взаимодействие с налоговой инспекцией;</li> <li>✓ Общение с государственными органами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <i>физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</i></li> <li>✓ <i>самозанятые;</i></li> <li>✓ <i>СМСП до года;</i></li> <li>✓ <i>СМСП от года и более.</i></li> </ul>
9.	<p><b>Бизнес в партнерстве: учимся строить долгосрочное и безопасное сотрудничество</b></p> <p><b>«Один «в поле не воин». Качественное партнерство-расширение масштабов бизнеса»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Что такое бизнес-партнерство, его виды, плюсы и минусы;</li> <li>✓ Проведете SWOT-анализ вашего бизнеса, составите карту рисков и возможностей;</li> <li>✓ Выбор и поиск партнера;</li> <li>✓ Сформируете список желаемых компетенций для партнера;</li> <li>✓ LLP — технология создания долгосрочного и эффективного партнерства, создание «Договора чести»;</li> <li>✓ Узнаете, как оценить вклад партнера в бизнес, и создадите свод правил для решения конфликтов;</li> <li>✓ Риски и проблемы. Как выстраивать долгосрочные отношения с партнерами;</li> <li>✓ Составите юридические договоры о партнерстве и просчитаете риски бизнес-партнерства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <i>самозанятые;</i></li> <li>✓ <i>СМСП до года;</i></li> <li>✓ <i>СМСП от года и более.</i></li> </ul>
10.	<p><b>Продажи. Тактика и стратегия продаж.</b></p> <p><b>«Продажи от «А» до «Я» - от холодного звонка к постоянным клиентам»</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Что такое B2B и B2C продажи. Специфика и основные отличия;</li> <li>✓ Эффективные стратегии продаж — Push и Pull на практике;</li> <li>✓ Холодные, теплые и горячие продажи;</li> <li>✓ Что такое эффективность в продажах и как она измеряется;</li> <li>✓ Определение стратегических целей отдела продаж;</li> <li>✓ Выбор тактики работы на рынке и системы продаж;</li> <li>✓ Создание штатной структуры и распределение ролей в команде;</li> <li>✓ Описание функционала и формирование должностных инструкций;</li> <li>✓ Определение ключевые показатели эффективности и отчетность;</li> <li>✓ Этапы развития отдела продаж;</li> <li>✓ Сотрудники – основной актив компании;</li> <li>✓ Каких людей необходимо подбирать в отдел продаж;</li> <li>✓ Обучение сотрудников — как правильно организовать;</li> <li>✓ Мотивация сотрудников – количественная или качественная;</li> <li>✓ Эффективное управление отделом продаж – что это?</li> <li>✓ Аттестации и оценка результатов работы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <i>физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</i></li> <li>✓ <i>самозанятые;</i></li> <li>✓ <i>СМСП до года;</i></li> <li>✓ <i>СМСП от года и более.</i></li> </ul>
11.	<p><b>Систематизация бизнеса</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Фундамент системного бизнеса;</li> <li>✓ Ежедневные планы и отчёты (введение);</li> <li>✓ Система регламентов и база знаний.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <i>физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</i></li> <li>✓ <i>самозанятые;</i></li> <li>✓ <i>СМСП до года;</i></li> <li>✓ <i>СМСП от года и более.</i></li> </ul>

12.	<b>Лидерство, личная эффективность</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Тайм-менеджмент;</li> <li>✓ Ключевые навыки руководителя;</li> <li>✓ Управленческие навыки для топ-менеджеров;</li> <li>✓ Лидерство – секреты успеха;</li> <li>✓ Управление изменениями;</li> <li>✓ Эффективная обратная связь;</li> <li>✓ Анализ информации и принятия решений;</li> <li>✓ Развитие навыков критического мышления;</li> <li>✓ Источники энергии в работе.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
13.	<b>Профессиональная проба в предпринимательстве. Для школьников и студентов</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Знакомство с профессией предприниматель: спикеры – практики о том, как становятся предпринимателями, о графике жизни предпринимателя, о мотивации и навыках для успеха в профессии;</li> <li>✓ Взгляд в будущее профессии;</li> <li>✓ Генерация бизнес-идей, бизнес-канва;</li> <li>✓ Юридические аспекты бизнес-старта;</li> <li>✓ Оценка бизнес – идей, помощь в выборе идей участникам.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленные на открытие своего дела</li> </ul>
14.	<b>Личный бренд предпринимателя – этапы упаковки и продвижения</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Как придумать и описать свой личный бренд: практическое руководство;</li> <li>✓ Плюсы и минусы, ошибки и понимание построения личного бренда;</li> <li>✓ Элементы продвижения личного бренда;</li> <li>✓ Инструменты продаж через личный бренд;</li> <li>✓ Стратегия личного. бренда.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
15.	<b>Создание и управление командой</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Понятие команды;</li> <li>✓ Корпоративные и личные ценности в командной работе;</li> <li>✓ Распределение ролей и функций в команде;</li> <li>✓ Психологическая совместимость в команде;</li> <li>✓ Информационный обмен внутри команды;</li> <li>✓ Групповое принятие решений.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
16.	<b>Воронки продаж</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Этапы воронки продаж;</li> <li>✓ Наполнение и расчет показателей воронки продаж;</li> <li>✓ Применение воронки на практике;</li> <li>✓ Воронка продаж: ошибки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
17.	<b>Выход на маркетплейсы</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Как вести успешный бизнес на маркетплейсах? Примеры успешных стратегий;</li> <li>✓ Продуктовая линейка, определение ниши и сегмента рынка;</li> <li>✓ Изучаем основные площадки: Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет, AliExpress, Ebay;</li> <li>✓ Маркетплейсы, как способ выхода на экспорт;</li> <li>✓ Ценообразование при работе на маркетплейсах;</li> <li>✓ Стратегия продвижения: свежие примеры успешных стратегий 2021 года;</li> <li>✓ Масштабирование бизнеса.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
18.	<b>Бизнес на внешних рынках</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Практики построения и ведения международного бизнеса;</li> <li>✓ Выбор рыночных ниш: как занять долю рынка;</li> <li>✓ Как упаковать свой продукт для экспорта;</li> <li>✓ Юридические, финансовые и логистические лайфхаки экспортного бизнеса;</li> <li>✓ Государственная поддержка экспортной деятельности;</li> <li>✓ Особенности работы с иностранными партнерами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленные на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>

# **Перечень комплексных (целевых) услуг для предпринимателей РФ на 2022 год с образовательным блоком продолжительностью до 16 часов или без него**

Цель: организация качественных образовательных мероприятий «под ключ»

Задачи: помощь в решении конкретных задач субъектов МСП,  
развитие компетенций и повышение уровня знаний предпринимателей,  
доведение до результата участников  
мероприятий, информационное сопровождение по окончании мероприятия

*МАСТЕРСКАЯ ПРОЕКТОВ АЛЕКСАНДРА ПОТАПЕНКО*

*Москва 2022 год*

# Виды комплексных (целевых) услуг

## 1. Консультации

Наименование	Описание	Стоимость
Бухгалтерская	Консультация по вопросам ведения бухгалтерии для малого бизнеса	<i>Консультация индивидуальная:</i> - 8000 рублей за одного СМСП (продолжительность 1 час)
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Юридическая	Консультация по юридическим/правовым вопросам ведения бизнеса	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Маркетинговая: онлайн	Консультация по маркетингу и брендингу через онлайн каналы: сайт, социальные сети и т.д.	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Маркетинговая: оффлайн	Консультация по маркетинговой стратегии и брендингу через инструменты, не связанные с	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Старт в государственных закупках	Консультация по вопросам участия в государственных закупках	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Бизнес-планирование	Консультация по вопросам планирования собственного бизнеса	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Старт в продажах на маркетплейсах	Консультация по вопросам регистрации и старта продаж на маркетплейсах	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Популяризация деятельности СМСП	Консультация по вопросам продвижения деятельности СМСП в социальных сетях	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
PR-продвижение деятельности СМСП	Консультация по вопросам PR-продвижения и анализ текущих условий	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Брендинг деятельности СМСП	Консультация по вопросам создания бренда	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
SEO - продвижение	Консультация по вопросам запуска рекламной кампании в интернете	<i>Консультация индивидуальная:</i>
		<i>Консультация групповая:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:

## 2. Предоставление СМСП и иным получателям конечного результата

Наименование	Описание	Стоимость
Бухгалтерская	Один месяц ведения бухгалтерского учета профессиональным бухгалтером	<i>Ведение бухгалтерского учета:</i> - 12000 рублей за одного СМСП (продолжительность 1 месяц)
		По желанию и в дополнение к услуге: <i>Краткая групповая образовательная программа</i> (на выбор из перечня ниже) - 220 000 рублей с набором до 20 смсп, (продолжительность до 6-и часов)
Юридическая	Один месяц юридического сопровождения профессиональным бизнес - юристом.	<i>Юридическое сопровождение:</i> - 12000 рублей за одного СМСП (продолжительность 1 месяц)
		По желанию и в дополнение к услуге: <i>Краткая групповая образовательная программа</i> (на выбор из перечня ниже) - 220 000 рублей с набором до 20 смсп, (продолжительность до 6-и часов)
Маркетинговая: онлайн	Маркетинговые услуги для СМСП через онлайн каналы продвижения:	<i>Маркетинговое сопровождение:</i> По желанию и в дополнение к услуге:
Маркетинговая: оффлайн	Маркетинговые услуги через инструменты, не связанные с Интернет: коллаборации, кросс-маркетинг, брендинг	<i>Маркетинговое сопровождение:</i> - 12000 рублей за одного СМСП (продолжительность 1 месяц)
		По желанию и в дополнение к услуге:
Старт в государственных закупках	Размещение/регистрация СМСП на электронных торговых площадках	<i>Участие в государственных закупках:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Бизнес-планирование	Разработка бизнес-плана.	<i>Разработка бизнес-плана.:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Старт в продажах на маркетплейсах	Поддержка и сопровождение персональным менеджером по	<i>Сопровождение персональным менеджером:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Популяризация деятельности СМСП	Запуск и контроль рекламной кампании в социальной сети в	<i>Продвижение в социальных сетях:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
PR-продвижение деятельности СМСП	Разработка «дорожной карты» по PR-продвижению	<i>PR-продвижение:</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:
Брендинг деятельности СМСП	Брендинг продукции или услуги: разработка логотипа,	<i>Брендинг продукции или услуги</i>
		По желанию и в дополнение к услуге:

## Перечень кратких образовательных программ к комплексным (целевым) услугам

«Мое дело». Развитие	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кратный рост бизнеса. Как за 3-5 лет увеличить масштабы бизнеса в 10-30 раз?</li> <li>2. Юнит-экономика и воронка продаж;</li> <li>3. Управление командами;</li> <li>4. Аналитика для владельцев бизнеса: стратегия, анализ, бизнес-модель, аудит, анализ кейсов;</li> <li>5. Повышение эффективности и оптимизация бизнес-процессов. Реинжиниринг бизнес-процессов;</li> <li>6. Юридическая защита: что нужно знать собственникам и руководителям бизнеса;</li> <li>7. Операционный менеджмент и непрерывные улучшения;</li> <li>8. Оценка бизнеса и финансирование;</li> <li>9. Система продаж для кратного роста;</li> <li>10. Инвестиции. Финансово-экономическая модель. Создаем основу роста бизнеса;</li> <li>11. Государственная поддержка бизнеса;</li> <li>12. Презентация. Публичные выступления;</li> <li>13. Защита проекта.</li> </ol>
«Мое дело». Инновации	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сегменты рынка (SPACE) для инновационных и технологических продуктов;</li> <li>2. Диаграмма бизнеса - Lean Canvas. Клиент(профиль) и Проблема (боль);</li> <li>3. Каналы привлечения клиентов и воронки, трафик;</li> <li>4. Рынок и конкуренты;</li> <li>5. Создаём правильные проекты - Customer development и Leap;</li> <li>6. Трекшн-карты проектов;</li> <li>7. Экономика продукта и метрики;</li> <li>8. Продажи сложных продуктов: товаров и услуг;</li> <li>9. Статистика и аналитика;</li> <li>10. Когортный анализ, метрики продукта, метрики роста;</li> <li>11. Контекстная реклама, SMM для инновационных и технологических продуктов;</li> <li>12. Дизайн и задачи LP;</li> <li>13. Финансовое моделирование;</li> <li>14. Презентационные навыки;</li> <li>15. Командообразование для технологических команд: как удержать сотрудников и направить силы на их развитие;</li> <li>16. Подбор и найм персонала;</li> <li>17. Маркетинговые коммуникации;</li> <li>18. Работа с трафиком;</li> <li>19. Настройка метрик, аналитика, оценка каналов;</li> <li>20. Бухгалтерия для инновационных и технологических проектов;</li> <li>21. Юридические вопросы для инновационных и технологических проектов;</li> <li>22. Адресные встречи с экспертами под запрос;</li> <li>23. Трекшен-сессии.</li> <li>24. Demoday — презентация «карты развития проекта»;</li> </ol>

<p>“Мое дело”. Маркетплейсы</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Как вести успешный бизнес на маркетплейсах? Примеры успешных стратегий;</li> <li>2. Продуктовая линейка, определение ниши и сегмента рынка;</li> <li>3. Изучаем основные площадки: Ozon, Wildberries, Яндекс.Маркет, AliExpress, Ebay;</li> <li>4. Маркетплейсы, как способ выхода на экспорт;</li> <li>5. Ценообразование при работе на маркетплейсах;</li> <li>6. Стратегия продвижения: свежие примеры успешных стратегий 2021 года;</li> <li>7. Масштабирование бизнеса;</li> <li>8. Защита выпускного проекта. Цель: создание участником работающего магазина на маркетплейсе.</li> </ol>
<p>«Мое дело». IT - технологии</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мотивационная сессия «IT - тренды и технологии на 10-15 лет»;</li> <li>2. IT - инжиниринг и трансфер IT - технологий;</li> <li>3. Продукт. основные задачи Product Development и Product sales;</li> <li>4. Критически важные этапы работы над проектом;</li> <li>5. Бизнес-модель для IT - продукта. Кто такие стейкхолдеры и как с ними работать;</li> <li>6. Создание Customer development и Lean (процесс проверки предположений о потребителях, партнерах и продукте);</li> <li>7. Гипотезы. Определение сегмента рынка IT - продукта;</li> <li>8. Ценностное предложение для IT - продукта. Определение и контроль ценности продукта, установление стоимости на него;</li> <li>9. Сегментирование рынка и построение customer journey map (пути клиента);</li> <li>10. Моделирование экономики для IT - продукта. Что такое Unit - экономика IT - продукта и как её рассчитать;</li> <li>11. Как управлять распределённой командой? Инструменты организации работы;</li> <li>12. Работа корпораций с технологическими компаниями. Выход на внешние рынки;</li> <li>13. PR в IT - сфере: методы продвижения и как повысить узнаваемость IT - бренда;</li> <li>14. Правовое регулирование IT - бизнеса. Цифровые права. Заключение договоров через Интернет. Локализация персональных данных;</li> <li>15. Разработка дорожной карты развития бизнеса в сфере информационных технологий;</li> <li>16. Групповой мастермайнд на тему: "Развитие IT - бизнеса на территории региона».</li> </ol>

<p>«Мое дело». Самозанятость</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Статус «самозанятый» - что это значит. Дороги самозанятости. Форматы бизнеса. Выбор ниши. Определение своего дела. Генерация бизнес-идей;</li> <li>2. 100 способов привлечения клиентов малозатратными способами;</li> <li>3. Упаковка бизнеса своими руками: социальные сети, сайт, презентации;</li> <li>4. Личный бренд самозанятого;</li> <li>5. Бизнес-модель: делаем свой бизнес более прибыльным. Методы экспресс-моделирования на основе канвы Остервальда;</li> <li>6. Увеличиваем рынки сбыта. Маркетинг. План и инструменты приобретения и активации клиентов. Выход и работа на маркетплейсах;</li> <li>7. Финансы и инвестиции простыми словами. Финансово-экономическая модель;</li> <li>8. Создаем основу для роста бизнеса;</li> <li>9. Юридическая защита бизнеса;</li> <li>10. Навыки самопрезентации. Инструменты сторителлинга в презентациях и сценарный подход к выступлению;</li> <li>11. Защита «Дорожной карты» дальнейшего развития проекта.</li> </ol>
<p>«Мое дело». Агробизнес</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Специфика аграрных предприятий: создание, место и роль в экономике. Основы организации малого бизнеса и предпринимательства в аграрной сфере. Мировые продовольственные рынки и место российских агропромышленных корпораций;</li> <li>2. Финансирование и кредитование аграрных организаций. Страхование рисков. Помощь в выборе комплексного решения;</li> <li>3. Законодательная среда бизнеса. Аграрное право. Земельные отношения: правовые основы и современная практика;</li> <li>4. Финансовый контроль и отчетность в аграрном бизнесе. Бухгалтерский учет крестьянско-фермерских хозяйств. Особенности налогообложения;</li> <li>5. Управление аграрными и продовольственными цепями поставок. Современные цифровые решения для продвижения сельскохозяйственной продукции;</li> <li>6. Управление персоналом аграрных предприятий. Прогнозирование потребности в специалистах сельскохозяйственных предприятий;</li> <li>7. Современные, экологически безопасные, ресурсосберегающие технологии производства продукции. Инновации и управление изменениями;</li> <li>8. Разработка собственной бизнес-идеи, которая вносит изменения в существующий бизнес-процесс или станет отдельным проектом. Определение приоритетов оптимизации. Формирование карты бизнес-процессов организации.</li> </ol>

<p>«Мое дело». Спорт</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Физическая культура и спорт в структуре современного рынка. Анализ рынка и потребителей. Формирование слайдов бизнес-проекта: рынок, клиент (потребность);</li> <li>2. Развитие спортивного бизнеса. Помощь государства предпринимателям. Нормативно-правовая база в сфере физической культуры и спорта;</li> <li>3. Бизнес-идеи в спортивной индустрии. Формирование гипотезы бизнес-модели для проработки на протяжении программы;</li> <li>4. Экономика спорта. Финансовые ресурсы и основы планирования в спортивной индустрии. Составление бизнес-плана;</li> <li>5. Спортивный брендинг. Составление маркетинговой стратегии и тактики продвижения услуг вашего бизнеса целевым клиентам;</li> <li>6. Управление человеческими ресурсами и формирование социального капитала в спорте. Лидерство и управленческие инновации в спортивном менеджменте. Формирование карты ролей в команде;</li> <li>7. Разработка стратегии роста. Определение каналов роста и метрик этих каналов. Просчет и анализ метрик собственного проекта;</li> <li>8. Формирование слайдов бизнес-проекта: решение (продукт), метрики продукта / метрики проекта / конкурентный анализ;</li> <li>9. Анализ и предупреждение рисков в спортивном бизнесе;</li> <li>10. Финальная сборка бизнес-проекта, перепроверка всех значимых элементов.</li> </ol>
<p>«Мое дело». Старт</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Карта трендов в бизнесе до 2050 года. Форматы бизнеса. Выбор ниши;</li> <li>2. Генерация бизнес-идей. Критерии отбора бизнес-идеи. Подходы к оценке бизнес-идеи. SWOT-анализ бизнес-идеи;</li> <li>3. Мотивация и цели. 100+ способов привлечения клиентов малозатратными способами;</li> <li>4. Обеспечиваем кратный рост прибыли за счет юнит-экономики и выстраивания воронки продаж;</li> <li>5. Эффективное управление командой. Современные методы управления на «автопилоте». Аналитика для руководителей и владельцев бизнеса;</li> <li>6. Повышение эффективности и оптимизация бизнес-процессов. Реинжиниринг бизнес-процессов;</li> <li>7. Юридическая защита бизнеса – что нужно знать для собственников и руководителей;</li> <li>8. «Упаковка» бизнеса «своими руками»: социальные сети, сайт, презентации;</li> <li>9. Развитие продаж и компании за счет личного бренда предпринимателя;</li> <li>10. Современные методики прогнозирования и управления продажами для кратного роста;</li> <li>11. Групповые трекшен-сессии с наставниками – действующими предпринимателями;</li> <li>12. Инвестиции простыми словами. Финансово-экономическая модель. Создаем финансовую основу для роста бизнеса;</li> <li>13. Как правильная презентация и навык публичных выступлений может повлиять на капитализацию компании;</li> <li>14. Государственная поддержка бизнеса: все инструменты поддержки в одном семинаре.</li> </ol>

<p>«Мое дело». Индустрия красоты</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мотивация участников, составление плана целей на программу, изучение новых возможностей для мастера в индустрии красоты;</li> <li>2. Команда салона красоты (правила внутреннего сервиса, отстройка команды для достижения общих целей);</li> <li>3. Клиент и сервис (грамотное взаимодействие с клиентом);</li> <li>4. Финансы в салоне красоты (увеличение выручки и сокращение расходов, бизнес процессы салона и продажи - операционные процессы салона красоты);</li> <li>5. Юридическая защита и обеспечение бизнеса в сфере красоты;</li> <li>6. Личный брэндинг (визуальная концепция бренда, маркетинг фэшн-бренда, масштабирование бренда, междисциплинарные коллаборации);</li> <li>7. Мастер-классы (стрижки, макияж, нейл, брови, ресницы);</li> <li>8. Разработка дорожной карты, реализация и защита нового плана достижений целей в сфере красоты.</li> </ol>
<p>Программа юридических знаний для предпринимателей "Защита бизнеса"</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Операционная безопасность бизнеса: поставщики и подрядчики. Договор и его самые важные пункты, примеры типичных ошибок, шаблоны безопасных документов;</li> <li>2. Публично-правовая безопасность: глубинный взгляд на плюсы/минусы организационно-правовых форм, систем налогообложения, чек-листы при проверках предпринимателя, правила ведения безопасного бизнеса, виды ответственности и как себя подстраховать;</li> <li>3. Внутрикорпоративная безопасность: примеры соглашения с учредителями, чек-лист безопасных трудовых отношений, интеллектуальные права;</li> <li>4. Личная и семейная безопасность: как обезопасить личное и семейное имущество, наследование бизнеса, наиболее важные последствия банкротства и как их избежать;</li> <li>5. Сопровождение участников. Индивидуальное консультирование. Составление необходимых для предпринимателя договоров.</li> </ol>

Образовательная программа для физических лиц, планирующих начать предпринимательскую деятельность, а также субъектов малого и среднего предпринимательства, самозанятых\*

# «Мое дело». IT - технологии

\*Входит в перечень обучающих программ, утвержденный Министерством экономического развития РФ за No 642.



# Целевая аудитория



1 Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства не более 12 месяцев назад

---

2 Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства более 12 месяцев назад

---

3 Физические лица, планирующие начать предпринимательскую деятельность

---

4 Самозанятые

---

# Цель программы



Поддержка старта и развития предпринимателей

# В ответственность подрядчика входит:

- ✓ Все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- ✓ Создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- ✓ 2 очных занятия по 4 часа (стартовое, заключительное);
- ✓ 6 тематических вебинаров по 2 часа;
- ✓ 14 часов самостоятельных занятий;
- ✓ Все технические решения для проведения занятий, предоставление методических и иных учебных материалов;
- ✓ Предоставление комплексной услуги на выбор (бухгалтерское сопровождение, юридическое сопровождение, маркетинговое сопровождение, создание сайта, оформление социальных сетей, лицензирование товарного знака, осуществление государственных закупок, оформление заявки на грантовую поддержку, составление бизнес-плана и др. по запросу предпринимателей)



## ОСНОВНЫЕ МОДУЛИ ПРОГРАММЫ

- 1 Стартовый модуль. Отборочный интенсив. Открытие программы.
- 2 Продукт. Основные задачи Product Development и Product sales. Бизнес-модель для IT-продукта
- 3 Продвижение IT-продукта. Сегментирование рынка и построение customer journey map.
- 4 Моделирование экономики для IT-продукта. Построение команды. Работа корпораций с технологическими компаниями.
- 5 Финальный модуль. Групповой мастермайнд на тему "Развитие ИТ бизнеса в регионе». Построение дорожной карты.

## МОДУЛЬ 1. «СТАРТОВЫЙ МОДУЛЬ. ОТБОРОЧНЫЙ ИНТЕНСИВ. ОТКРЫТИЕ ПРОГРАММЫ»

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Отборочный онлайн интенсив	Дистанционный	Отбор участников акселератора путем предоставления сведений о действующем бизнесе, выявления истинных мотивов для развития IT-бизнеса, презентации участниками текущего положения бизнеса	4 часа (2 онлайн встречи)
Тематическая сессия: "Технологические тренды"	Очный	Открытие программы. Мотивационная сессия «IT - тренды и технологий на 10-15 лет». Знакомство с участниками и структурой/спецификой акселератора.	4 часа
Тематическая сессия: «IT инжиниринг и трансфер IT технологий»	Дистанционный	Роль трансфера технологий в развитии инновационной экономики Характеристики, виды, этапы трансфера технологий IT инжиниринг - как организация, воплощение в жизнь проектов it по четко намеченному пути	3 часа
Наставническая сессия	Дистанционный	Знакомство между участниками, постановка цели на участие в акселераторе (что хочет участник достичь (фиксация двух целей), постановка целей на ближайшие пол года (фиксация двух целей), генерация гипотез по достижению целей	3 часа
		<b>Итого:</b>	<b>14 часов</b>

## МОДУЛЬ 2. « ПРОДУКТ. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ PRODUCT DEVELOPMENT И PRODUCT SALES»

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Тематическая сессия: «Продукт в IT-сфере»	Дистанционный	Продукт. основные задачи Product Development и Product sales. Критически важные этапы работы над проектом. Бизнес-модель для IT-продукта. Кто такие стейкхолдеры и как с ними работать.	3 часа
Наставническая сессия	Дистанционный	Создание Customer development и Lean (процесс проверки предположений о потребителях, партнерах и продукте )	4 часа
Наставническая сессия	Дистанционный	Создание Customer development и Lean (процесс проверки предположений о потребителях, партнерах и продукте )	3 часа
		<b>Итого:</b>	<b>10 часов</b>

МОДУЛЬ 3. « ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ IT-ПРОДУКТА.  
СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА В IT-БИЗНЕСЕ»

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Тематическая сессия: «Гипотезы. Определение сегмента рынка IT-продукта.»	Дистанционный	<p>Построение гипотез.</p> <p>Построение стратегических и тактических гипотез.</p> <p>Определение клиентского сегмента IT-продукта: кто поможет развивать бизнес, кто принесёт больший доход и с кем легко установить контакт.</p>	3 часа
Наставническая сессия	Дистанционный	<p>Анализ идей развития проектов участников, отбор идей, формирование и проверка гипотез.</p> <p>Фиксация самой актуальной идеи</p>	3 часа
Тематическая сессия: «Определение ценности IT-продукта»	Дистанционный	<p>Ценностное предложение для IT-продукта.</p> <p>Определение и контроль ценности продукта, установление стоимости на него.</p> <p>Сегментирование рынка и построение customer journey map (пути клиента)</p>	3 часа
Наставническая сессия	Дистанционный	<p>Заполнение плана развития каждого проекта по слайдам презентации</p>	3 часа
		<b>Итого:</b>	<b>12 часов</b>

## МОДУЛЬ 4. « ПРОДВИЖЕНИЕ IT-ПРОДУКТА, КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ»

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Тематическая сессия: «Экономика и выгода IT-продукта»	Дистанционный	<p>Моделирование экономики для IT-продукта.                      Что такое Unit-экономика IT-продукта и как её рассчитать.                      Как определить, есть ли в вашем сегменте деньги и имеет ли смысл развивать проект.</p>	3 часа
Наставническая сессия	Дистанционный	<p>Заполнение плана развития каждого проекта по слайдам презентации</p>	3 часа
Тематическая сессия: «Как управлять распределённой командой? Инструменты организации работы.»	Дистанционный	<p>Зачем нужны распределенные команды                      Систематизация работы распределённой команды                      Контроль качества                      Квалификация кадров, методы выявления сильных сторон                      Мотивация распределённой команды</p>	3 часа
Тематическая сессия «Работа корпораций с технологическими компаниями. Экспорт IT продуктов: с чего начать?»	Дистанционный	<p>Выход на внешние рынки: ключевые рынки для входа, массовый захват или постепенное расширение, first-mover или последовательность                      Локальное партнерство                      PR в IT-сфере - методы продвижения и как повысить узнаваемость IT-бренда</p>	3 часа
		<b>Итого:</b>	<b>12 часов</b>

## МОДУЛЬ 5. «ИТОГИ АКСЕЛЕРАТОРА. ГРУППОВОЙ МАСТЕРМАЙНД»

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Тематическая сессия «Юридические аспекты в IT - бизнесе»	Дистанционный	Правовое регулирование IT-бизнеса (регламентирующие документы) Цифровые права Заключение договоров через Интернет Организация распространения информации в сети Интернет Локализация персональных данных Основания для блокировки сайтов	3 часа
Наставническая сессия	Дистанционный	Разработка плана развития проекта, подготовка к защите	3 часа
Финальное мероприятие. Групповой мастермайнд на тему: "Развитие IT бизнеса на территории региона»	Очный	Защита проектов, разработка дорожной карты развития бизнеса в сфере информационных технологий, встречи с экспертами- представителями корпораций, встречи с потенциальными покупателями	4 часа
		Итого:	10 часов

---

Акселерационная программа

«Мое дело». IT - технологии

построена таким образом, что предприниматель IT-сферы будет

иметь представление о развитии,

модернизации и масштабировании своего бизнеса.

В качестве спикеров и наставников программы предполагаются венчурные инвесторы, кандидат технических наук, практики в сфере создания IT-продуктов, серийные предприниматели, эксперты информационных технологий и другие специалисты направлений продвижения IT-бизнеса.

Интегрированный формат Акселератора позволит в должной степени мотивировать, координировать и поддерживать участников, давать возможность находить самостоятельные решения.

---

Будущее за цифровизацией!

Построим бизнес новой реальности в IT-сфере!



Образовательная программа для физических лиц, планирующих начать предпринимательскую деятельность, а также субъектов малого и среднего предпринимательства, самозанятых \*

# «Мое дело». Агробизнес

\*Входит в перечень обучающих программ, утвержденный Министерством экономического развития РФ за No 642.



# ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Поддержка старта  
и развития предпринимателей

---

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Субъекты малого и среднего  
предпринимательства, зарегистрировавшие  
субъект предпринимательства  
не более 12 месяцев назад

---

Субъекты малого и среднего  
предпринимательства, зарегистрировавшие  
субъект предпринимательства более 12  
месяцев назад

---

Физические лица, планирующие начать  
предпринимательскую деятельность

---

Самозанятые

---

# В ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПОДРЯДЧИКА ВХОДИТ:

- Все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- Создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- 2 очных занятия по 4 часа (стартовое, заключительное);
- 6 тематических вебинаров по 2 часа;
- 14 часов самостоятельных занятий;
- Все технические решения для проведения занятий, предоставление методических и иных учебных материалов;
- **Предоставление комплексной услуги на выбор** (бухгалтерское сопровождение, юридическое сопровождение, маркетинговое сопровождение, создание сайта, оформление социальных сетей, лицензирование товарного знака, осуществление государственных закупок, оформление заявки на грантовую поддержку, составление бизнес-плана и др. по запросу предпринимателей)



# ОСНОВНЫЕ МОДУЛИ ПРОГРАММЫ

---

- Модуль 1. Специфика аграрных предприятий: создание, место и роль в экономике. Основы организации малого бизнеса и предпринимательства в аграрной сфере. Мировые продовольственные рынки и место российских агропромышленных корпораций.
- Модуль 2. Финансирование и кредитование аграрных организаций. Страхование рисков. Помощь в выборе комплексного решения.
- Модуль 3. Законодательная среда бизнеса. Аграрное право. Земельные отношения: правовые основы и современная практика.
- Модуль 4. Финансовый контроль и отчётность в аграрном бизнесе. Бухгалтерский учет крестьянско-фермерских хозяйств. Особенности налогообложения.
- Модуль 5. Управление аграрными и продовольственными цепями поставок. Современные цифровые решения для продвижения сельскохозяйственной продукции.
- Модуль 6. Управление персоналом аграрных предприятий. Прогнозирование потребности в специалистах сельскохозяйственных предприятий.
- Модуль 7. Современные, экологически безопасные, ресурсосберегающие технологии производства продукции. Инновации и управление изменениями
- Модуль 8. Разработка собственной бизнес-идеи, которая вносит изменения в существующий бизнес-процесс или станет отдельным проектом. Определение приоритетов оптимизации. Формирование карты бизнес-процессов организации.

# **МОДУЛЬ 1. / ОЧНЫЙ**

## **СПЕЦИФИКА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ:**

## **СОЗДАНИЕ, МЕСТО И РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ.**

**Экономические и правовые основы организации малого бизнеса и предпринимательства в аграрной сфере**

Роль и место агропредпринимателя в рыночной экономике России. Понятие, структура и современные формы ведения агробизнеса.

**Мировые продовольственные рынки и место российских агропромышленных корпораций**

Мировой и российский опыт организации аграрных производств, производства с/х продукции и применения технологий в сельском хозяйстве.

**Конкуренция предпринимателей в аграрной сфере**

Развитие конкуренции в современных условиях и ее роль в развитии рыночных отношений в России. Бизнес-коммуникации. Конкурентные стратегии.

---

# **МОДУЛЬ 2. / ДИСТАНЦИОННЫЙ ФИНАНСИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ АГРАРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ.**

**Меры государственной поддержки федерального и регионального уровня**

Льготное кредитование, субсидии, компенсация части затрат, стимулирование, инвестиционные контракты. Зарубежный опыт по использованию мер государственной поддержки предпринимательства в аграрной сфере.

**Доступные финансовые сервисы в сфере АПК**

Кредитные решения, помощь в выборе комплексного решения

**Агрострахование**

Объекты сельскохозяйственного страхования. Какие риски покрывает агрострахование?

Особенности договора агрострахования.

**Проблемы развития и регулирования агробизнеса на современном этапе**

Потери от риска в сельскохозяйственном предпринимательстве. Управление рисками, пути и методы снижения рисков в деятельности предпринимателя.

---

# МОДУЛЬ 3. / ДИСТАНЦИОННЫЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА БИЗНЕСА. АГРАРНОЕ ПРАВО.

**Законодательная и правовая среда бизнеса**

Земельные отношения: законодательная основа и современная практика.

Основные законодательные документы, регулирующие хозяйственную деятельность.

Правовые основы деятельности предприятий отрасли сельского хозяйства.

**Стандартизация и сертификация сельскохозяйственной продукции**

Требования безопасности продукции, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации.

**Правовое положение предпринимателей**

Право собственности и другие права предпринимателя. Правовое регулирование договорных отношений предпринимателей. Договоры их виды и ответственность сторон.

Этика и ответственность в бизнесе.

---

# МОДУЛЬ 4. / ДИСТАНЦИОННЫЙ БУХУЧЕТ И КОНТРОЛЬ В АГРАРНОМ БИЗНЕСЕ.

## Управление финансами

Бухгалтерский учет крестьянско-фермерских хозяйств.

Бухгалтерская (финансовая) отчётность.

Методы современного финансового анализа.

Микроэкономика. Внутренний контроль. Корпоративные финансы.

Макроэкономика и глобальная экономическая среда.

Управленческая экономика и управленческая отчётность

## Налоги и налогообложение

Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Особенности российского налогового менеджмента в аграрном секторе. Показатели эффективности налогового менеджмента.

---

# МОДУЛЬ 5. / ДИСТАНЦИОННЫЙ

## ОСНОВЫ ЛОГИСТИКИ. УПРАВЛЕНИЕ

### МАРКЕТИНГОМ.

**Управление аграрными и продовольственными цепями поставок**

Планирование, контроль и координирование всех товарных и информационных потоков.

Факторы торможения развития логистической системы агропромышленного комплекса.

Организация межхозяйственных и экономических связей в сфере производства, переработки, хранения и реализации сельскохозяйственной продукции.

Системный подход к организации процессов, а также возможные способы ликвидации убытков предприятий агропромышленного комплекса.

**Современные цифровые решения для продвижения сельскохозяйственной продукции**

Товаропроводящие схемы – организация каналов реализации продукции (офлайн и онлайн).

Сельхозкооперация - создание, развитие кооперативов.

Маркетинг, каналы сбыта продукции. Маркетинговая стратегия бизнеса.

---

# МОДУЛЬ 6. / ДИСТАНЦИОННЫЙ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Прогнозирование потребности в специалистах сельскохозяйственных предприятий

Поиск, найм, подбор и адаптация персонала. Корпоративная культура организации.

Специфика управления сельскохозяйственными вертикально-интегрированными агрохолдингами и компаниями.

Мотивация и целеполагание для команды и профессионального развития.

Инновационные подходы к управлению предприятиями, функционирующими в аграрном и продовольственном секторах.

Основные управленческие навыки и принятие решений в бизнесе

Лидерство и личная эффективность руководителя

---

# МОДУЛЬ 7. / ДИСТАНЦИОННЫЙ ИННОВАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ.

Современные, экологически безопасные, ресурсосберегающие технологии производства продукции

Сельскохозяйственные технологии для создания инновационных, прибыльных и устойчивых продуктов.

Современный технологический ландшафт в агробизнесе.

Фокус на технологиях, меняющих бизнес.

Российские технологические достижения и зарубежный опыт.

Какие технологии в сельском хозяйстве будут менять бизнес в ближайшие 5 лет?

Способы и инструменты повышения маржинальности текущего бизнеса или открытия новых бизнес-направлений.

---

# МОДУЛЬ 8. / ОЧНЫЙ

## РАЗРАБОТКА СОБСТВЕННОЙ БИЗНЕС-ИДЕИ.

## ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА.

Анализ-бизнес процессов, выявление точек роста

Определение приоритетов оптимизации, определение показателей бизнес-процессов (временных, стоимостных, частотных).

Формирование карты бизнес-процессов организации.

Выбор ключевого бизнес-процесса, его моделирование, анализ и подготовка к оптимизации.

Формирование системы показателей результативности для оценки и контроля

Разработка собственной бизнес-идеи, которая вносит изменения в существующий бизнес-процесс или станет отдельным проектом.

Как выбрать идею, матрица решений для выбора идеи. Что такое бизнес-модели. Пример заполнения бизнес-модели и разбор каждого из блоков бизнес-модели.

Формирование бизнес-плана

Обзор типовых моделей, методика составления, бизнес-кейсы.

Обсуждение реализованных бизнес-кейсов лидеров мнений фермерского сообщества

---



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
«МОЕ ДЕЛО. АГРОБИЗНЕС»**

**ПОСТРОЕНА ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ  
СФЕРЫ ФЕРМЕРСКОГО ХОЗЯЙСТВА  
БУДЕТ ИМЕТЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ  
О РАЗВИТИИ, МОДЕРНИЗАЦИИ И  
МАСШТАБИРОВАНИИ СВОЕГО БИЗНЕСА.**

**ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ФОРМАТ ПРОГРАММЫ  
ПОЗВОЛИТ В ДОЛЖНОЙ СТЕПЕНИ  
МОТИВИРОВАТЬ,  
КООРДИНИРОВАТЬ И ПОДДЕРЖИВАТЬ  
УЧАСТНИКОВ, ДАВАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ  
НАХОДИТЬ  
САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ.**

Образовательная программа для физических лиц, планирующих начать предпринимательскую деятельность, а также субъектов малого и среднего предпринимательства, самозанятых\*

# «Мое дело». Инновации

---

\*Входит в перечень обучающих программ, утвержденный Министерством экономического развития РФ за No 642.





# Цель образовательной программы

Поддержка старта и развития предпринимателей

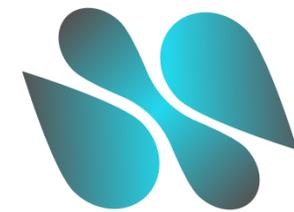
## Целевая аудитория

Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства не более 12 месяцев назад

Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства более 12 месяцев назад

Физические лица, планирующие начать предпринимательскую деятельность

Самозанятые



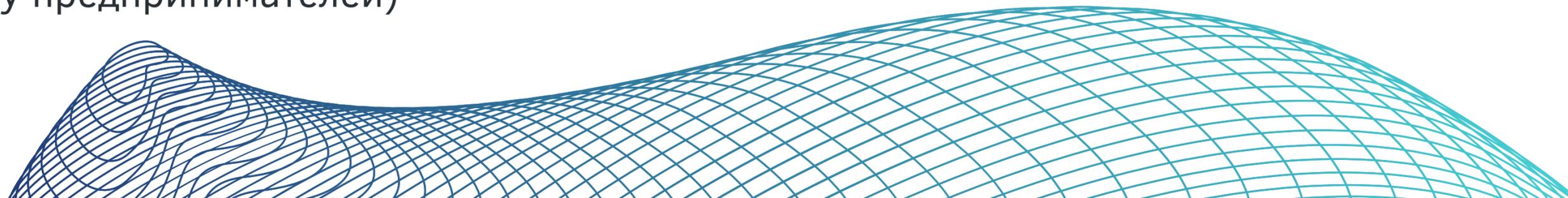
# В ответственность подрядчика входит

---

- Все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- Создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- 2 очных занятия по 4 часа (стартовое, заключительное);
- 6 тематических вебинаров по 2 часа;
- 14 часов самостоятельных занятий;
- Все технические решения для проведения занятий, предоставление методических и иных учебных материалов;

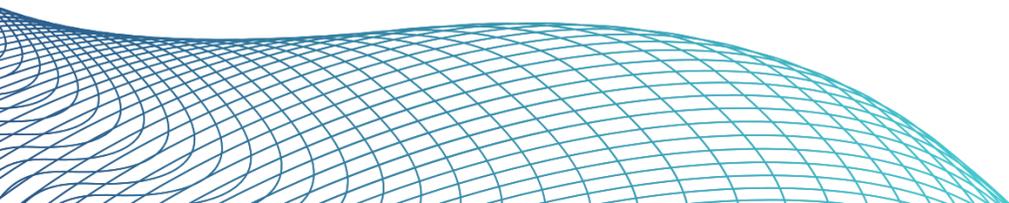
- **Предоставление комплексной услуги на выбор**

(бухгалтерское сопровождение, юридическое сопровождение, маркетинговое сопровождение, создание сайта, оформление социальных сетей, лицензирование товарного знака, осуществление государственных закупок, оформление заявки на грантовую поддержку, составление бизнес-плана и др. по запросу предпринимателей)



# Основные модули программы

- 1** Сегменты рынка (SPACE) инновационных и технологических продуктов. Диаграмма бизнеса - Lean Canvas. Клиент(профиль) и Проблема (боль). Создаём правильные проекты - Customer development и Lean. Продажи сложных услуг и решений. Стратегия и развитие бизнеса инновационных и технологических продуктов. Трекшн-карты проектов.
- 2** Экономика продукта и метрики. Когортный анализ, метрики продукта, метрики роста. Настройка метрик, аналитика, оценка каналов. Финансовая модель инновационных и технологических продуктов. Бухгалтерия для стартапа. Переговоры с инвестором. Юридические вопросы. Интеллектуальная собственность, коммерческая тайна и шаблоны. Разработка договоров, проведение сделок.
- 3** Маркетинговые коммуникации. Привлечение трафика, оптимизация конверсии, стратегический маркетинг. Контекстная реклама, SMM. Генерация спроса, выстраивание воронки продаж. Дизайн и задачи LP. Аналитика и репутационный менеджмент. Построение отдела продаж для инновационных продуктов
- 4** Командообразование для технологических команд. Где и как искать сотрудников для инновационных и технологических продуктов. Управление командой. Презентационные навыки. Тренинг по выступлениям. Demoday – презентация «карты развития проекта». Подведение итогов программы.



# Модуль 1

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Диагностика компании - участника: Space, Lean, Клиенты. Трекшн-карты проектов.	очный	Сегменты рынка (SPACE) инновационных и технологических продуктов. Диаграмма бизнеса - Lean Canvas. Клиент(профиль) и Проблема (боль). Создаём правильные проекты - Customer development и Lean. Диагностика компании - участника: Space, Lean, Клиенты. Трекшн-карты проектов.	4 часа
Стратегия и развитие бизнеса инновационных и технологических продуктов.	дистанционный	Продажи сложных услуг и решений. Стратегия и развитие бизнеса инновационных и технологических продуктов. Бизнес-процессы и операционная деятельность компании. Теория ограничений систем (ТОС) с примерами из российского малого и среднего бизнеса	2 часа
		ИТОГО:	6 часов

# Модуль 2

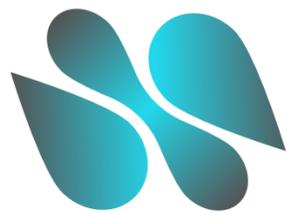
Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Экономика продукта и метрики.	дистанционный	Когортный анализ, метрики продукта, метрики роста. Настройка метрик, аналитика, оценка каналов. Финансовая модель инновационных и технологических продуктов. Бухгалтерия для стратапа. Переговоры с инвестором.	2 часа
Юридические вопросы	дистанционный	Знакомство с системой мониторинга. Разработка договоров, проведение сделок. Интеллектуальная собственность, коммерческая тайна и шаблоны. Проведение проверки принадлежности портфельным компаниям Фонда прав на объекты интеллектуальной собственности	2 часа
		ИТОГО:	4 часа

# Модуль 3

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Маркетинг и PR для инновационных и технологических продуктов	дистанционный	Стратегия работы с Яндекс.Директ и Гугл.Адвордс для тематических ниш. Привлечение трафика, оптимизация конверсии, стратегический маркетинг. Поведенческий маркетинг. Как он работает в покупателе. Стратегия работы в социальных сетях. Стратегия работы с тизерами. Как правильно и грамотно писать тексты для интернета. Стратегия работы с ретаргетингом. Продвижение во Вконтакте и на Facebook. Стратегия работы с email-маркетингом. Как устроен B2G бизнес. Аналитика и репутационный менеджмент	2 часа
Дизайн и задачи LP. Построение отдела продаж для инновационных и технологических продуктов.	дистанционный	Обучение построению посадочных страниц/лендингов. Выстраивание воронки продаж с "конца": первая сессия с клиентом, активация. Формулирование и приоритезация гипотез. Генерация спроса, выстраивание воронки продаж. Холодные звонки. Проектирование холодных звонков. Управление пайплайном: середина воронки продаж и дожим. Международные продажи. Внешние коммуникации для проекта. Управление системой продаж	2 часа
		ИТОГО:	4 часа

# Модуль 4

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Командообразование для технологических команд. Презентационные навыки	дистанционный	Где и как искать сотрудников для инновационных и технологических продуктов. Мотивационные схемы для команды проекта. Рекрутинг, найм. Управление командой. Лидерство и управленческие инновации. Пути эффективного управленческого взаимодействия в коллективе. Подготовка в Demoday (слайды, выступления). Как рисовать презентации. Оформление презентаций	2 часа
Demoday – презентация «карты развития проекта».	очный	MVT + MVP + OKR = как работать 24/7 и быть счастливым! Тренинг по выступлениям. Demoday – презентация «карты развития проекта». Рассылка информации о проектах по базе фондов.	4 часа
		ИТОГО:	6 часов



Образовательная программа

«МОЕ ДЕЛО». ИННОВАЦИИ

построена таким образом, что предприниматель

будет иметь представление о развитии,

модернизации и масштабировании своего бизнеса.

Интегрированный формат программы позволит в  
должной степени мотивировать, координировать и

поддерживать участников, давать возможность

находить самостоятельные решения.



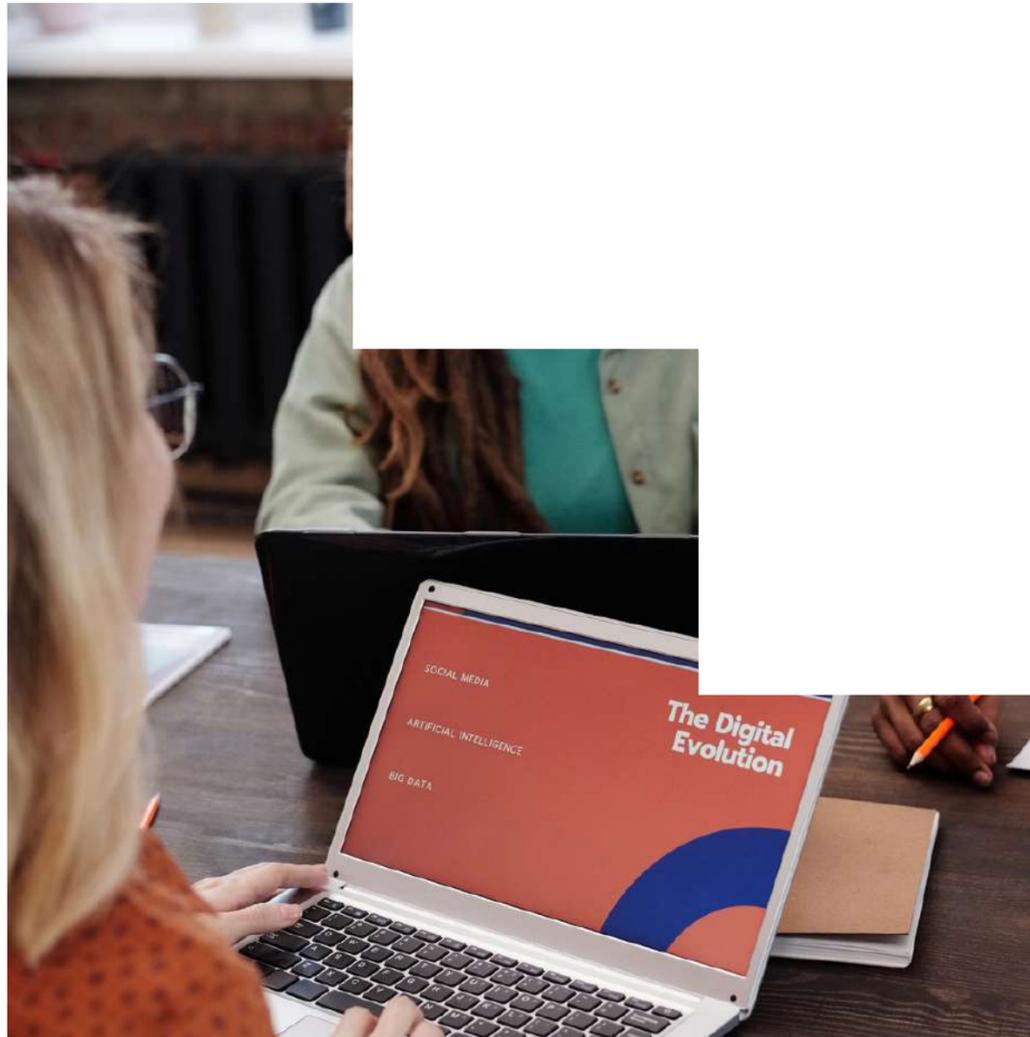
Образовательная программа  
для физических лиц, планирующих начать  
предпринимательскую деятельность,  
а также субъектов малого и среднего  
предпринимательства, самозанятых \*

# «МОЕ ДЕЛО». РАЗВИТИЕ

\*Входит в перечень обучающих программ, утвержденный  
Министерством экономического развития РФ за No 642.



# Целевая аудитория



- 1 Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства не более 12 месяцев назад
- 2 Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства более 12 месяцев назад
- 3 Социальные субъекты малого и среднего предпринимательства
- 4 Самозанятые



## В ответственность подрядчика входит:

- Все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- Создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- Все технические решения для проведения занятий, предоставление методических и иных учебных материалов;
- 2 очных занятия по 4 часа (стартовое, заключительное);
- 6 тематических вебинаров по 2 часа;
- 14 часов самостоятельных занятий;
- **Предоставление комплексной услуги на выбор**  
(бухгалтерское сопровождение, юридическое сопровождение, маркетинговое сопровождение, создание сайта, оформление социальных сетей, лицензирование товарного знака, осуществление государственных закупок, оформление заявки на грантовую поддержку, составление бизнес-плана и др. по запросу предпринимателей)



DONE

# Основные модули программы

## МОДУЛЬ 1

- Новый взгляд на бизнес. Бизнес-модели будущего.
- Стратегия развития бизнеса и необходимые инструменты, чтобы улучшить бизнес-модель, ценность и процессы кратного роста вашей компании.
- Аналитика. Построение и анализ digital-стратегии.

## МОДУЛЬ 2

- Юнит-экономика и управление продажами. Максимум на каждом этапе воронки. Подрывные инновации и стратегия доминирования.
- Новый взгляд на потребности клиента. Принципы конкуренции на основе задач клиентов. Как создавать действительно востребованные, прорывные продукты и выстраивать продуктовые линейки с понятными ценностями.

## МОДУЛЬ 3

- Гипотезы роста. Как предсказывать и точно измерять эффект от гипотез? Ключевые и дополнительные метрики гипотезы.
- Теория ограничений и бизнес: как найти слабое место

## МОДУЛЬ 4

- Личная эффективность и проявленность предпринимателя.
- Пилот и тестирование решений. Ключевые выводы и план дальнейших действий.
- Пошаговый алгоритм реализации стратегии с первыми результатами в течение 2–3 месяцев



# Модуль 1

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Бизнес-модели будущего. Инструменты кратного роста.	очный	<p>Знакомство с участниками и их бизнесами. Разбор подготовленного бизнес-кейса участниками. Обзор 10 самых востребованных в наше время бизнес-моделей. Главные принципы и тенденции каждой бизнес-модели. Конструктор бизнес-моделей</p> <p>Новый взгляд на бизнес. Как находить точки роста, увеличивать ценности существующих продуктов, создавать новые востребованные направления икратно развивать бизнес.</p>	4 часа
Аналитика для руководителей и владельцев бизнеса. Как оптимизировать работу с помощью аналитики	дистанционный	<p>Стратегия, анализ, бизнес-модель, аудит, анализ кейсов. 11 полезных инструментов для бизнес-анализа.</p> <p>SWOT-анализ компании, определение краткосрочных и долгосрочных задач. За какими метриками важно следить, чтобы улучшить бизнес-показатели. Как опережать конкурентов, уточнять целевую аудиторию и строить эффективную воронку продаж.</p> <p>Как принимать решения на основе аналитики и прогнозировать результат. Практики мировых компаний в построении и анализе digital-стратегии. Работа с кейсом собственной компании и корректировка digital-стратегии бизнеса.</p>	2 часа
		ИТОГО:	6 часов

# Модуль 2

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Юнит-экономика и управление продажами. Кратный рост бизнеса.	дистанционный	Система продаж 2022 (эффективная схема + примеры). Обеспечиваем рост прибыли за счет юнит-экономики и выстраивания воронки продаж. Максимум на каждом этапе воронки: в каналах привлечения, на стадии активации и удержания, механики виральности и кросс-продажи. Современные методики прогнозирования и управления продажами для кратного роста бизнеса. Продажа дополнительных или партнерских продуктов. Создаем рыночную стратегию. Подрывные инновации и стратегия доминирования. Разбираем кейсы участников.	2 часа
Стратегия. Что сейчас надо клиенту?	дистанционный	Новый взгляд на потребности клиента. Принципы конкуренции на основе задач клиентов. Как искать новые ниши, направления и запускать новые продукты на основе задач клиентов. Разбираем кейсы участников на основе задач клиентов. Находим основные функциональные задачи, критические подзадачи, эмоциональные задачи, чтобы выявить новые ценностные предложения и предложить новые решения и бизнес-модели. Как создавать действительно востребованные, прорывные продукты и выстраивать продуктовые линейки с понятными ценностями.	2 часа
		ИТОГО:	4 часа

# Модуль 3

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Гипотезы роста. Гипотезы информирования, привлечения, активации, удержания, дохода и виральности.	дистанционный	Гипотезы информирования и привлечения. В чем главный смысл и ценность вашего продукта/услуги? Собираем иерархию ценностей вашего продукта. Механики тестирования ценностей в информировании и привлечении. Как предсказывать и точно измерять эффект от гипотез? Ключевые и дополнительные метрики гипотезы. Как разграничить множество гипотез в продукте, чтобы не было наложения эффектов друг на друга? Гипотезы активации, дохода. Несколько механик и реальных примеров, как генерировать и измерять гипотезы в продукте: аha-момент и UX-тестирование для поиска новых гипотез. Гипотезы удержания и виральности. Несколько механик и реальных примеров, как формировать привычки у клиента возвращаться к продукту и как работать с виральностью и создавать петли виральности.	2 часа
Теория ограничений и бизнес: как найти слабое место	дистанционный	Виды ограничений. Как найти узкие места любой системы, расширить их и повысить общую производительность. Методология выявления и устранения ограничений, а также ряд инструментов. 5 шагов применения теории на практике. Процесс непрерывных улучшений. Перечень гипотез: как может выглядеть ситуация после устранения узких мест, какие могут быть эффекты для всех типов клиентов проекта, выделение KPI проектов	2 часа
		<b>ИТОГО:</b>	4 часа

# Модуль 4

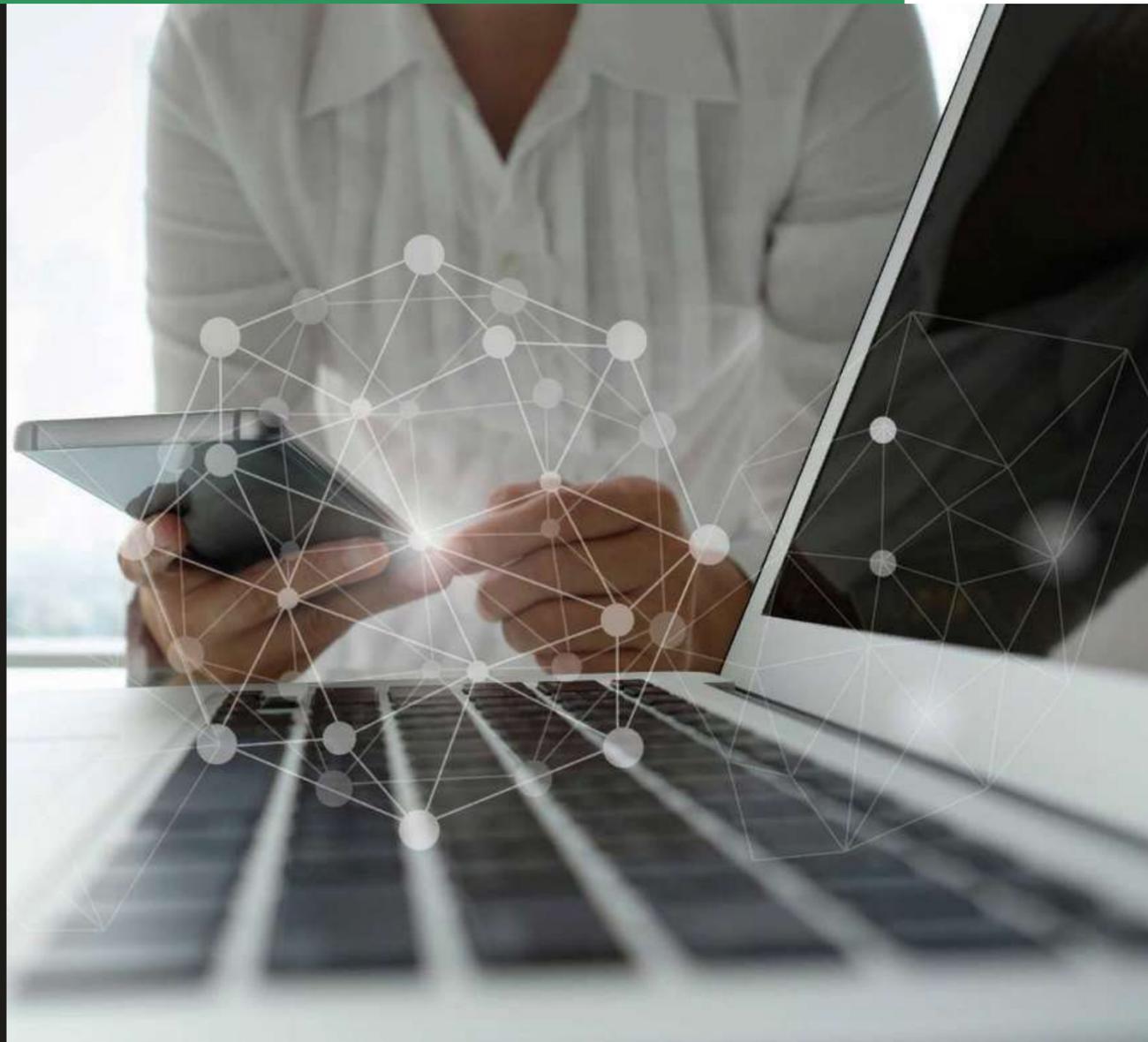
Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Управление персоналом	дистанционный	<p>Эффективное управление командой. Как удержать сотрудников и направить силы на их развитие. Новые требования к компетенциям своей команды, а также критерии мотивации для эффективной работы.</p> <p>Как сфокусировать команду на прорыв, или система целеполагания, которую применяют Intel, Google, Amazon и т. д. Главные принципы и алгоритм внедрения. Разбираем команды и проекты участников, выявляем недостающие компетенции и собираем идеальные Команды роста.</p>	2 часа
Личная эффективность и проявленность предпринимателя. Пошаговый алгоритм реализации стратегии	очный	<p>Как правильная презентация и навык публичных выступлений может повлиять на капитализацию компании? Тайм-менеджмент.</p> <p>Эмоциональный интеллект и мотивация.</p> <p>Пилот и тестирование решений.</p> <p>Ключевые выводы и план дальнейших действий.</p> <p>Единое видение развития бизнеса и создания организации «без границ» в виде дорожной карты действий, готовой к применению в реальных условиях.</p> <p>Пошаговый алгоритм реализации стратегии с первыми результатами в течение 2–3 месяцев, который вы сможете транслировать своей команде, чтобы стать лидером или удержать лидерство на рынке.</p>	4 часа
		<b>ИТОГО:</b>	6 часов

## Образовательная программа

### «Мое дело». Развитие

построена таким образом, что предприниматель будет иметь представление о развитии, модернизации и масштабировании своего бизнеса.

Интегрированный формат программы позволит в должной степени мотивировать, координировать и поддерживать участников, давать возможность находить самостоятельные решения.



Образовательная программа для физических лиц, планирующих начать предпринимательскую деятельность, а также субъектов малого и среднего предпринимательства, самозанятых \*

# «МОЕ ДЕЛО». САМОЗАНЯТОСТЬ



*\*Входит в перечень обучающих программ, утвержденный Министерством экономического развития РФ за № 642.*

# ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

---

ПОДДЕРЖКА СТАРТА И  
РАЗВИТИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

---

Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства не более 12 месяцев назад

Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства более 12 месяцев назад

Физические лица, планирующие начать предпринимательскую деятельность

Самозанятые

# В ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПОДРЯДЧИКА ВХОДИТ:

---

- Все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- Создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- 2 очных занятия по 4 часа (стартовое, заключительное);
- 6 тематических вебинаров по 2 часа;
- 14 часов самостоятельных занятий;
- Все технические решения для проведения занятий, предоставление методических и иных учебных материалов;
- **Предоставление комплексной услуги на выбор**  
(бухгалтерское сопровождение, юридическое сопровождение, маркетинговое сопровождение, создание сайта, оформление социальных сетей, лицензирование товарного знака, осуществление государственных закупок, оформление заявки на грантовую поддержку, составление бизнес-плана и др. по запросу предпринимателей)

# ОСНОВНЫЕ МОДУЛИ ПРОГРАММЫ

## СТАРТОВЫЙ МОДУЛЬ

Статус «самозанятый» - что это значит. Постановка цели в проектах участников и задачи на участие в программе. 100+ способов привлечения клиентов малозатратными способами

## ВСЕ О ПРОДВИЖЕНИИ И ПРОДАЖАХ

Упаковка бизнеса своими руками: социальные сети, сайт, презентации. Личный бренд самозанятого.

Бизнес – модель: делаем свой бизнес более прибыльным.  
Увеличиваем рынки сбыта. Маркетинг.

## СИСТЕМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА

Финансы и инвестиции простыми словами. Создаем основу для роста бизнеса  
Юридическая защита бизнеса.

Навыки презентации. Защита «Дорожной карты» дальнейшего развития проекта

# МОДУЛЬ 1

## ОСНОВНЫЕ МОДУЛИ ПРОГРАММЫ

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Статус «самозанятый» - что это значит. Методы и модели развития бизнеса	очный	Постановка цели в проектах участников и задачи на участие в программе. Дороги самозанятости. Форматы бизнеса. Выбор ниши. Определение своего дела. Критерии отбора бизнес-идеи Подходы к оценке бизнес-идеи SWOT-анализ бизнес-идеи Генерация бизнес-идей.	4 часа
100+ способов привлечения клиентов малозатратными способами	дистанционный	Позиционирование продукта. Каналы информирования клиентов. Каналы распространения и сбыта продукции. Определение способов привлечения клиентов, чтобы вывести проекты на новый уровень	2 часа
		ИТОГО:	6 часов

# МОДУЛЬ 2

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Упаковка бизнеса своими руками: социальные сети, сайт, презентации. Личный бренд самозанятого	дистанционный	Как создать имя проекта и фирменный стиль, чтобы выделиться на рынке и привлечь внимание целевой аудитории участников программы. Как написать продающие тексты, которые будут приносить высокую конверсию в заявки и продажи. Как создать серию видео, которые будут продавать продукты/услуги на сайте вместо предпринимателя 24 часа в сутки Создание сайта для проекта участника, презентационные материалы, соц.сети, который ежедневно будут приносить заявки от целевых клиентов.	2 часа
Бизнес – модель: делаем свой бизнес более прибыльным	дистанционный	Секреты разработки прибыльной модели бизнеса Коммерциализации своего проекта. Методы экспресс- моделирования на основе канвы Остервальда	2 часа
Увеличиваем рынки сбыта. Маркетинг	дистанционный	Формирование в проектах плана и инструментов приобретения и активации клиентов. Перспективные маркетинговые стратегии 2022 года Первые шаги: маркетинг, customer development, поиск поставщиков и подрядчиков. Пошаговая инструкция по работе на площадках Подготовка проекты к выходу и работе на маркетинговых площадках. Выход на государственные закупки.	2 часа
		ИТОГО:	6 часов

# МОДУЛЬ 3

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Финансы и инвестиции простыми словами. Создаем основу для роста бизнеса	дистанционный	Возможности инкубаторов и акселераторов. Основные краудфандинговые платформы. Венчурные фонды и фонды прямых инвестиций. Обычный заем с залогом собственного имущества. Получение проектного финансирования от потенциальных клиентов. Гранты и конкурсы. Рекомендации по разработке финансово-экономической модели.	2 часа
Юридическая защита бизнеса	дистанционный	Основы договорной работы с клиентами и поставщиками, необходимость лицензирования отдельных видов деятельности, сертификации, защиты интеллектуальных прав; какую систему налогообложения и организационно – правовую форму выбрать после самозанятости.	2 часа
Подготовка презентации проекта.	очный	Навыки самопрезентации. Инструменты сторителлинга в презентациях и сценарный подход к выступлению. Конструктивные элементы питча и презентаций, типы структур. Защита «Дорожной карты» дальнейшего развития проекта	4 часа
		ИТОГО:	8 часов

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
«МОЕ ДЕЛО. АГРОБИЗНЕС»  
ПОСТРОЕНА ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ СФЕРЫ ФЕРМЕРСКОГО  
ХОЗЯЙСТВА БУДЕТ ИМЕТЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О  
РАЗВИТИИ, МОДЕРНИЗАЦИИ И  
МАСШТАБИРОВАНИИ СВОЕГО БИЗНЕСА.**

**ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ФОРМАТ ПРОГРАММЫ  
ПОЗВОЛИТ В ДОЛЖНОЙ СТЕПЕНИ  
МОТИВИРОВАТЬ,  
КООРДИНИРОВАТЬ И ПОДДЕРЖИВАТЬ  
УЧАСТНИКОВ, ДАВАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ  
НАХОДИТЬ  
САМОСТОЯТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ.**

Образовательная программа для физических лиц,  
планирующих начать предпринимательскую  
деятельность, а также субъектов малого и среднего  
предпринимательства, самозанятых\*

# «Мое дело». Спорт



\*Входит в перечень обучающих программ, утвержденный  
Министерством экономического развития РФ за No 642.

## ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

---

Поддержка старта и развития предпринимателей



## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

---

Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства не более 12 месяцев назад

Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства более 12 месяцев назад

Физические лица, планирующие начать предпринимательскую деятельность

Самозанятые



# В ответственность подрядчика входит:

---

- ✓ Все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- ✓ Создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- ✓ 2 очных занятия по 4 часа (стартовое, заключительное);
- ✓ 6 тематических вебинаров по 2 часа;
- ✓ 14 часов самостоятельных занятий;
- ✓ Все технические решения для проведения занятий, предоставление методических и иных учебных материалов;
- ✓ **Предоставление комплексной услуги на выбор**  
(бухгалтерское сопровождение, юридическое сопровождение, маркетинговое сопровождение, создание сайта, оформление социальных сетей, лицензирование товарного знака, осуществление государственных закупок, оформление заявки на грантовую поддержку, составление бизнес-плана и др. по запросу предпринимателей)

# ОСНОВНЫЕ МОДУЛИ ПРОГРАММЫ



- 1 Физическая культура и спорт в структуре современного рынка. Анализ рынка и потребителей. Формирование слайдов бизнес-проекта: рынок, клиент (потребность).
- 2 Развитие спортивного бизнеса. Помощь государства предпринимателям. Нормативно-правовая база в сфере физической культуры и спорта.
- 3 Бизнес-идеи в спортивной индустрии. Формирование гипотезы бизнес-модели для проработки на протяжении программы.
- 4 Экономика спорта. Финансовые ресурсы и основы планирования в спортивной индустрии. Составление бизнес-плана.
- 5 Спортивный брендинг. Составление маркетинговой стратегии и тактики продвижения услуг вашего бизнеса целевым клиентам.
- 6 Управление человеческими ресурсами и формирование социального капитала в спорте. Лидерство и управленческие инновации в спортивном менеджменте. Формирование карты ролей в команде.
- 7 Разработка стратегии роста. Определение каналов роста и метрик этих каналов. Просчет и анализ метрик собственного проекта. Формирование слайдов бизнес-проекта: решение (продукт), метрики продукта / метрики проекта / конкурентный анализ.
- 8 Анализ и предупреждение рисков в спортивном бизнесе.  
Финальная сборка бизнес-проекта, перепроверка всех значимых элементов



# МОДУЛЬ 1 / ОЧНЫЙ

## АНАЛИЗ РЫНКА И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Физическая культура и спорт в структуре современного рынка

Анализ устройства рынка и трендов изменения рынка.

Выбор ставки на потребительский сегмент. Формирование портрета потребительского сегмента.

Особенности ведения бизнеса в сфере спорта

Основы организации малого бизнеса в сфере физической культуры и спорта. Создание спортивного клуба, организация спортивных мероприятий и соревнований, развитие спортивной инфраструктуры и технологий. Организация оказания услуг в on-line формате. Цифровая трансформация в спорте.

Создание франшизы – как инструмент развития бизнеса. Спортивное спонсорство. Передовой опыт фитнеса для коммерциализации спортивных объектов.

Формирование слайдов бизнес-проекта: рынок, клиент (потребность).

# МОДУЛЬ 2 / ДИСТАНЦИОННЫЙ РАЗВИТИЕ СПОРТИВНОГО БИЗНЕСА

## Помощь государства предпринимателям

Налоговые льготы учреждениям физической культуры и спорта.

Механизмы поддержки инвестиционных проектов в этой сфере.

Программа грантов и конкурсов для малых и средних предпринимателей, связанных с массовым спортом.

Консультационная и образовательная государственная поддержка.

## Правовое регулирование физической культуры и спорта

Нормативно-правовая база в сфере физической культуры и спорта.

Конституционные положения и федеральное законодательство в области ФКиС.

Правовые вопросы охраны здоровья и безопасности граждан в процессе физкультурно-спортивной деятельности. Нормативно-Правовое обеспечение механизма спонсорской деятельности.

Защита прав потребителей физкультурно-спортивных товаров и услуг в условиях рыночных отношений.

# МОДУЛЬ 3 / ДИСТАНЦИОННЫЙ БИЗНЕС-ИДЕИ В СПОРТИНДУСТРИИ

## Верификация идеи

Верификация предпринимательской идеи сквозь качественное и количественное исследование рынка. Критерии отбора бизнес-идеи. SWOT-анализ бизнес-идеи.

Бизнес в спорте — на чём стоит сделать акцент?

## Предпринимательский замысел и его реализация

Прояснение сути лидерства, формирование видения своего проекта.

Что такое бизнес-модели. Пример заполнения бизнес-модели и разбор каждого из блоков бизнес-модели.

Формирование гипотезы бизнес-модели для проработки на протяжении программы.

# МОДУЛЬ 4 / ДИСТАНЦИОННЫЙ ЭКОНОМИКА СПОРТА. СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Основные экономические показатели в сфере физической культуры и спорта

Система экономических отношений в спорте, параметры ее функционирования.

Учет, контроль, экономический анализ и эффективность деятельности.

Информационное обеспечение спортивного менеджмента.

Финансовые ресурсы в спортивных организациях.

Основы планирования в сфере физической культуры

Анализ и особенности бизнес-планирования в организациях физкультурно-спортивной направленности. Структура, содержание и порядок разработки бизнес-плана.

Формирование бизнес-плана

# МОДУЛЬ 5 / ДИСТАНЦИОННЫЙ СПОРТИВНЫЙ БРЕНДИНГ

Концепция маркетинга в сфере физической культуры и спорта.

Проектирование, организация и продвижение производства товаров и услуг отрасли «физическая культура и спорт». Международный спортивный маркетинг.

Брендирование бизнеса

Дизайн, логотип, концепция, «фишка».

Особенности PR и рекламы в сфере физической культуры и спорта.

Составление маркетинговой стратегии и тактики продвижения услуг вашего бизнеса целевым клиентам

Конкурентоспособность в рамках маркетинга

Качество услуг физической культуры и спорта.

Товарная политика, ценообразование и создание линейки конкурентноспособных продуктов/услуг физической культуры и спорта.

Формирование гипотезы ценностного предложения, лежащего в основе продукта.

# МОДУЛЬ 6 / ДИСТАНЦИОННЫЙ СПОРТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Управление человеческими ресурсами и формирование социального капитала в спорте**

Специфика функций управления в сфере физической культуры и спорта.

Системно-аналитические навыки, позволяющие эффективно выстраивать систему менеджмента в спортивной индустрии. Постановка и эффективное решение сложных системных управленческих задач в области управления спортом.

**Лидерство и управленческие инновации в спортивном менеджменте**

Пути эффективного управленческого взаимодействия в коллективе.

**Введение ролей в команде**

Формирование карты ролей в команде и определение портрета недостающих членов команды.

Инструменты формирования команды, объединенной командным видением и средой доверия.

# МОДУЛЬ 7 / ДИСТАНЦИОННЫЙ РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РОСТА

**Разработка стратегии захвата рынка**

Факторы, закономерности и тенденции развития предпринимательства в сфере физической культуры и спорта на современном этапе.

**Определение каналов роста и метрик этих каналов**

Формирование стратегии роста и финансового плана, обеспечивающего этот рост.

**Оценка собственной компании**

Определение собственной стадии и метрик, отражающих показатели этой стадии.

Просчет и анализ метрик собственного проекта.

Анализ метрик своего проекта из позиции инвестора.

**Формирование слайдов бизнес-проекта: решение (продукт), метрики продукта / метрики проекта / конкурентный анализ.**

# МОДУЛЬ 8 / ОЧНЫЙ

## ФИНАЛЬНАЯ СБОРКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА

Риск предпринимательской деятельности в сфере физической культуры и спорта

Анализ и предупреждение рисков в спортивном бизнесе; банкротство.

Опыт успешных бизнес-проектов, созданных предпринимателями в области спорта.

Финальная сборка бизнес-проекта, перепроверка всех значимых элементов:

анализ рынка и клиента / решение потребности / брендинг / команда / финансы / метрики проекта / traction и план захвата рынка

Образовательная программа  
«МОЕ ДЕЛО». СПОРТ

построена таким образом, что предприниматель будет иметь представление о развитии, модернизации и масштабировании своего бизнеса. Интегрированный формат программы позволит в должной степени мотивировать, координировать и поддерживать участников, давать возможность находить самостоятельные решения.



Образовательная программа для физических лиц, планирующих начать предпринимательскую деятельность, а также субъектов малого и среднего предпринимательства, самозанятых \*

## «Мое дело». Старт

\*Входит в перечень обучающих программ, утвержденный Министерством экономического развития РФ за № 642.



# Цель образовательной программы

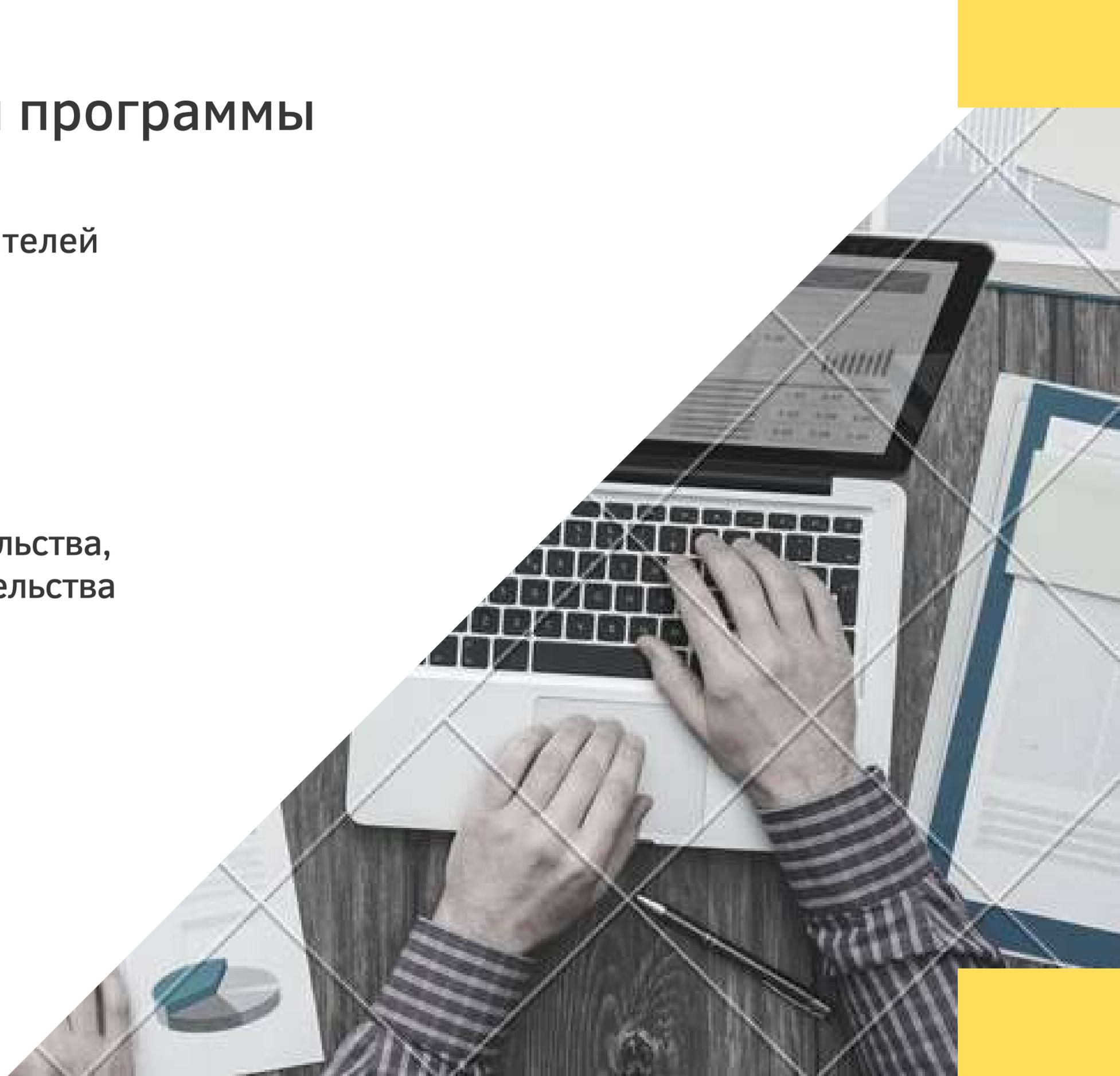
Поддержка старта и развития предпринимателей

## Целевая аудитория

Субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрировавшие субъект предпринимательства не более 12 месяцев назад

Физические лица, планирующие начать предпринимательскую деятельность

Самозанятые

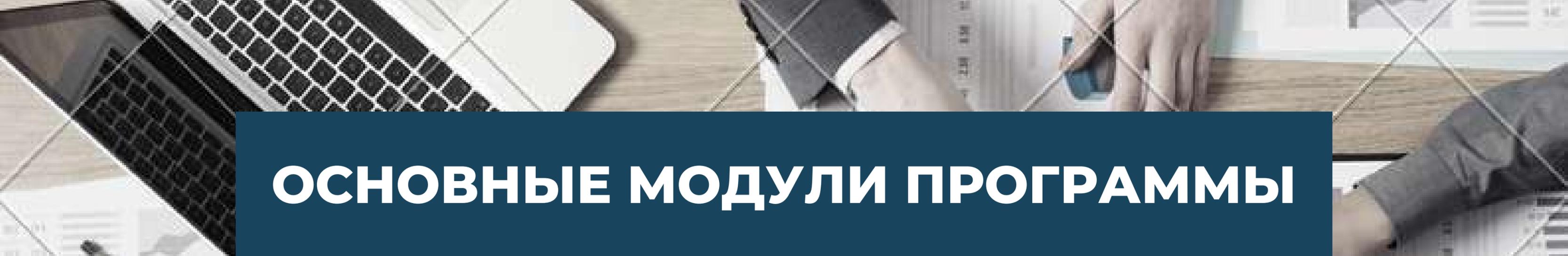


## В ответственность подрядчика входит

---

- Все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- Создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- 2 очных занятия по 4 часа (стартовое, заключительное);
- 6 тематических вебинаров по 2 часа;
- 14 часов самостоятельных занятий;
- Все технические решения для проведения занятий, предоставление методических и иных учебных материалов;
- **Предоставление комплексной услуги на выбор**  
(бухгалтерское сопровождение, юридическое сопровождение, маркетинговое сопровождение, создание сайта, оформление социальных сетей, лицензирование товарного знака, осуществление государственных закупок, оформление заявки на грантовую поддержку, составление бизнес-плана и др. по запросу предпринимателей)





# ОСНОВНЫЕ МОДУЛИ ПРОГРАММЫ

- 1** Стартовый модуль. Мотивационная сессия «Бизнес - это возможности». Карта трендов в бизнесе до 2050 года. Выбор ниши. Методы поиска перспективных идей. Критерии отбора бизнес-идеи. Подходы к оценке бизнес-идеи. SWOT-анализ бизнес-идеи. Генерация бизнес идей и выбор своего дела.
- 2** Всё о продвижении и продажах - маркетинг, SMM, личный бренд, воронки вовлечения. Маркетинговые стратегии бизнеса. Разработка и оптимизация плана развития продаж. Брендирование бизнеса - дизайн, логотип, концепция, «фишка». Нейминг и фирменный стиль. Продающий контент. Выход на маркетплейсы. Практические примеры работы на российских и зарубежных площадках.
- 3** Систематизация бизнеса. Получение проектного финансирования, разработка финансово-экономической модели. Юридическая защита бизнеса: правовой статус предпринимателя, договорная работа с клиентами и поставщиками, постановка и ведение документооборота.  
Личная эффективность и проявленность предпринимателя, правила самопрезентации и искусство проявления. Определение «дорожной карты» по развитию бизнеса

# Модуль 1

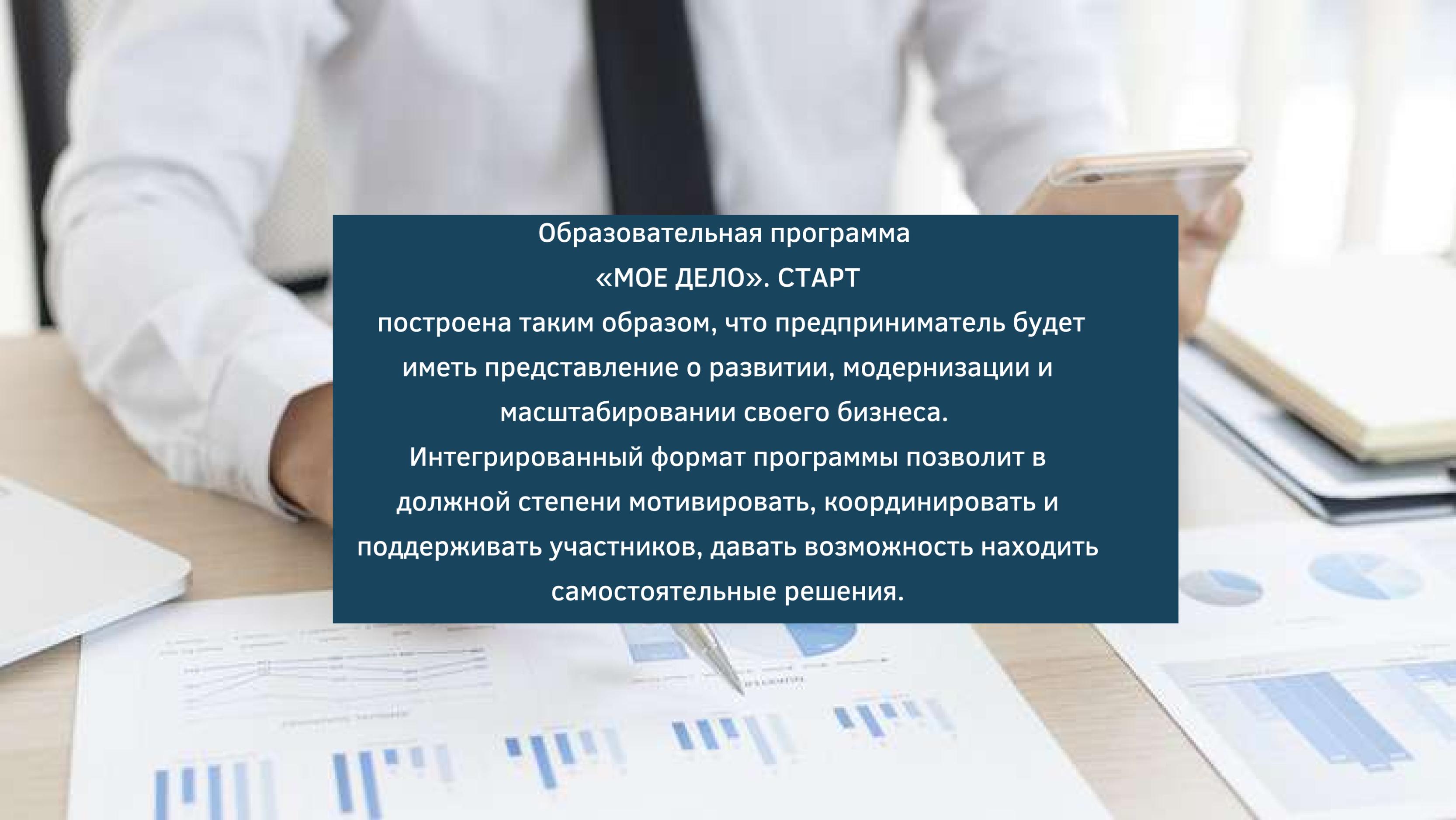
Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Тренды будущего Футуристическая сессия. Возможности бизнеса. Правда, которую необходимо знать	очный	Карта трендов в бизнесе до 2050 года. Демонстрация возможностей и примеров успеха личности через развитие бизнеса. Мотивация к программе курса, правила и цели программы Что может дать свой бизнес именно вам? Запуск и первая прибыль - миф или реальность? Бизнес без регистрации - в чем опасность.	4 часа
Дороги предпринимательства. Форматы бизнеса. Выбор ниши. Определение своего дела	дистанционный	Выбор ниши. Бизнес в сфере услуг Бизнес на маркетплейсах Бизнес в сфере креативных индустрий Методы поиска перспективных идей. Критерии отбора бизнес-идеи Подходы к оценке бизнес-идеи SWOT-анализ бизнес-идеи Генерация бизнес-идей. Практикум	2 часа
		ИТОГО:	6 часов

# Модуль 2

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Маркетинг и продажи	дистанционный	Маркетинговые стратегии бизнеса. Каналы информирования клиентов. Каналы распространения и сбыта продукции. План и инструменты приобретения и активации клиентов. Разработка и оптимизация плана развития продаж. Выход на государственные закупки	2 часа
Упаковка бизнеса - «ОТ» и «ДО»	дистанционный	Брендинг бизнеса - дизайн, логотип, концепция, «фишка». Нейминг и фирменный стиль. Контент и доказательства. Продающий текст. Продающее видео. Создание продающего сайта / презентационных материалов / социальных сетей	2 часа
Выход на маркетплейсы	дистанционный	Выбор маркетплейса: практические примеры работы на российских и зарубежных площадках. Перспективные маркетплейсы 2022 года. Первые шаги: маркетинг, customer development, поиск поставщиков и подрядчиков. Пошаговая инструкция по работе на площадках	2 часа
		<b>ИТОГО:</b>	6 часов

# Модуль 3

Название темы семинара	Формат	Описание	Длительность
Все о финансах	дистанционный	Откуда взять деньги на развитие: акселераторы и инкубаторы. Основные краудфандинговые платформы. Венчурные фонды и фонды прямых инвестиций. Обычный заем с залогом собственного имущества. Получение проектного финансирования от потенциальных клиентов. Гранты и конкурсы. Общие рекомендации по разработке финансово-экономической модели	2 часа
Юридическая защита бизнеса	дистанционный	Договорная работа с клиентами и поставщиками. Постановка и ведение документооборота. Необходимость лицензирования отдельных видов деятельности, сертификации. Защита интеллектуальных прав. Что после достижения порога в 2,4 миллиона выручки в год? Какую систему налогообложения и организационно – правовую форму выбрать после самозанятости?	2 часа
Личная эффективность и проявленность предпринимателя. Подведение итогов программы. Защита проектов	очный	Правила самопрезентации и искусство проявления. Личная эффективность самозанятого. Тайм-менеджмент. Эмоциональный интеллект и мотивация. Подведение итогов, защита проектов, определение «дорожной карты» по развитию бизнеса	4 часа
		<b>ИТОГО:</b>	8 часов

The background of the slide shows a blurred office setting. In the foreground, there are several documents with blue bar charts and line graphs. A person's hand is visible holding a smartphone. The overall scene suggests a professional business environment.

Образовательная программа

**«МОЕ ДЕЛО». СТАРТ**

построена таким образом, что предприниматель будет иметь представление о развитии, модернизации и масштабировании своего бизнеса.

Интегрированный формат программы позволит в должной степени мотивировать, координировать и поддерживать участников, давать возможность находить самостоятельные решения.

## **Перечень образовательных программ для социальных предпринимателей РФ на 2022 год**

**продолжительностью от 2 до 4 часов**

Цель: организация качественных образовательных мероприятий «под ключ»

Задачи: популяризация социального предпринимательства в регионах, помощь в решении конкретных задач социальных предпринимателей, развитие компетенций и повышение уровня знаний социальных предпринимателей, доведение до результата участников мероприятий, информационное сопровождение по окончанию мероприятия

МАСТЕРСКАЯ ПРОЕКТОВ АЛЕКСАНДРА ПОТАПЕНКО  
Москва 2022 год

*Наша ответственность в рамках программ:*

- набор участников;
- отбор и предоставление наставников (на выбор заказчику);
- отбор и предоставление спикеров (на выбор заказчику);
- создание лендинга для регистрации и информирования участников;
- все технические решения для проведения занятий;
- предоставление методических и иных учебных материалов;
- награждение участников проекта (грамоты, подарки от партнеров: доступ к CRM, сертификаты на Интернет – рекламу и т.д.);
- доведение до результата участников проекта (развитие продаж, решение бизнес-задач).

*Спикеры: эксперты и бизнес – практики. В связи с высокой востребованностью анкеты спикеров предоставляются под запрос, учитывая планируемые даты проведения проекта.*

№	Формат мероприятия, количество часов	Тема	Содержание. Основные модули программы	Ориентировочная стоимость / количество участников
1.	<b>Акселерационная программа</b> Форматы: очный, дистанционный, интегрированный 256 академических часов	<b>Акселератор проектов для социальных предпринимателей и НКО "Добрый проект"</b>  *Программа входит в перечень образовательных программ Министерства экономического развития РФ	1. Мотивационная лекция. Идеология стартапа; 2. Бизнес-идея социального предпринимательства. Источники идей для стартапа. Способы проверки своей идеи; 3. Бизнес-модель. Методы экспресс - моделирования на основе канвы Остервальда; 4. Анализ потенциальных клиентов; 5. Оценка рынка; 6. Создание бизнес-продукта. Что такое минимально – работающая модель? 7. Составление бизнес-модели; 8. Верификация клиентов. Маркетинг; 9. Финансы и инвестиции; 10. Финансово-экономическая модель; 11. Самозанятость, ИП, ООО; 12. Правовые основы создания и ведения бизнеса; 13. Подготовка презентации проекта (Демонстрационный – день). Защита «Дорожной карты» дальнейшего развития стартапа.	<b>950 000 руб.</b> (25 участников)

2.	<p><b>Форум</b></p> <p>Форматы: очный, дистанционный, интегрированный</p> <p>16 часов</p>	<p>«Dobro_biz: как увеличить масштабы социального бизнеса»</p> <p><b>На основе программы «Менеджмент предпринимательского проекта в социальной сфере»</b></p> <p>*Программа входит в перечень образовательных программ Министерства экономического развития РФ</p>	<p>1. 100 способов привлечения клиентов малозатратными способами;</p> <p>2. Финансирование социальных предприятий;</p> <p>3. Бизнес – модель: делаем свой бизнес более прибыльным;</p> <p>4. Государственная поддержка бизнеса;</p> <p>5. Управление персоналом на социальных предприятиях. Лидер и команда проекта;</p> <p>6. Упаковка бизнеса «своими руками»: социальные сети, сайт, презентации. Личный бренд предпринимателя;</p> <p>7. Управление продажами в социальном предпринимательстве;</p> <p>8. Развитие социального проекта;</p> <p>9. Юридическая защита бизнеса;</p> <p>10. Дискуссия, сессия вопросов и ответов.</p>	
3.	<p><b>Конференция</b></p> <p>Форматы: очный, дистанционный, интегрированный</p> <p>8 часов</p>	<p><b>Грабли социального предпринимателя – как избежать ошибок и что делать в случае провалов: опыт из первых уст</b></p>	<p>1. Кто такие социальные предприниматели?</p> <p>2. Какие критерии определяют социального предпринимателя?</p> <p>3. Может ли социальный бизнес зарабатывать или должен нести в себе только социальные функции?</p> <p>4. Почему развитие социального предпринимательства так важно для нашего общества?</p> <p>5. Ошибки социального бизнеса из первых уст – предполагается приглашение социальных предпринимателей;</p> <p>6. Как выбраться из «ямы» и выйти на доходность социального бизнеса?</p> <p>7. Где найти поддержку: пошаговая инструкция.</p>	<p><b>450 000 руб.</b> (50 участников)</p>
4.	<p><b>Круглый стол</b></p> <p>Формат: очный, дистанционный, интегрированный</p> <p>3 часа</p>	<p><b>Тренды социального предпринимательства</b></p>	<p>1. Создание реестра социальных предпринимателей;</p> <p>2. Формирование сообщества и кооперация;</p> <p>3. Интернет-сервисы для социальных предпринимателей;</p> <p>4. Сертификации и маркировки социальных предпринимателей;</p> <p>5. Создание социальных франшиз;</p> <p>6. Расширение роли краундфандинга в поддержке социального предпринимательства;</p> <p>7. Создание точек продаж товаров и услуг социального бизнеса на примере проекта «Больше, чем покупка»;</p> <p>8. Истории «Доброго бизнеса» в СМИ, как метод лояльности и вовлечения в социальный бизнес.</p>	

5.	<p><b>Консультации с экспертами</b></p> <p>Формат: дистанционный</p> <p>От 1 часа</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Маркетинг и продажи</li> <li>• Юридическая защита бизнеса</li> <li>• Личный бренд</li> <li>• Государственные закупки</li> <li>• Цифровизация бизнеса</li> <li>• HR и подбор персонала</li> </ul> <p>И др. по запросу участника</p>	<p>1. Консультации предполагаются в формате онлайн-конференции с участником по предварительной заявке. Минимальное время консультации – 1 час. Консультация включает в себя решение конкретных вопросов. Например, заполнение документов, разработка плана, стратегии, методологии;</p> <p>2. Результат консультации – закрытый вопрос по возникшей проблеме или вариант его закрытия для дальнейшей реализации.</p>	
6.	<p><b>Семинар</b></p> <p>Формат: очный, дистанционный, интегрированный</p> <p>2 часа</p>	<p><b>Интернет – магазин социального предпринимателя. Пошаговая инструкция к созданию онлайн-оборота.</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка интернет-магазина без потерь денег и времени;</li> <li>2. Методы выстраивания логистики и работы с поставщиками;</li> <li>3. Правильное планирование и анализ продвижение интернет-магазина;</li> <li>4. Методы увеличения продаж, конверсия и прибыльность интернет-магазина;</li> <li>5. Фишки интернет-магазина социального предпринимателя;</li> <li>6. Чек-лист – пошаговая инструкция для создания и запуска эффективного интернет-магазина (в подарок каждому участнику).</li> </ol>	<p><b>60 000 руб.</b> <b>(дистанционно)</b> <b>(10 участников)</b></p>
1	<p><b>Семинар</b></p> <p>Формат: очный, дистанционный, интегрированный</p> <p>2 часа</p>	<p><b>Продажи во благо. Как увеличить обороты социального бизнеса.</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Экологичные продажи – как вызвать искреннее желание купить именно у вас?</li> <li>2. Бренд и личный бренд. Как усилить вовлеченность с помощью этих инструментов в комплексе и по отдельности;</li> <li>3. Стратегическое планирование в покорении вершин – как действовать планомерными шагами и не сбиться с пути;</li> <li>4. Продвижение и воронки продаж в социальном предпринимательстве – самые современные методы;</li> <li>5. Нарращивание потенциала – как расширить границы бизнеса (диапазон продукции, услуг);</li> <li>6. Разбор кейсов/примеры из жизни.</li> </ol>	<p><b>60 000 руб.</b> <b>(дистанционно)</b> <b>(10 участников)</b></p>
7.	<p><b>Семинар</b></p> <p>Формат: очный, дистанционный, интегрированный</p> <p>2 часа</p>	<p><b>Личная эффективность социального предпринимателя – как организовать себя для своего прибыльного дела</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тайм-менеджмент;</li> <li>2. Ключевые навыки руководителя;</li> <li>3. Управленческие навыки для топ-менеджеров;</li> <li>4. Лидерство – секреты успеха;</li> <li>5. Управление изменениями;</li> <li>6. Эффективная обратная связь;</li> <li>7. Анализ информации и принятия решений;</li> <li>8. Развитие навыков критического мышления;</li> <li>9. Источники энергии в работе.</li> </ol>	<p><b>60 000 руб.</b> <b>(дистанционно)</b> <b>(10 участников)</b></p>

8.	<p><b><u>Семинар</u></b></p> <p>Формат: очный, дистанционный, интегрированный</p> <p>2 часа</p>	<p><b>С публикой на «ТЫ». Все о публичных выступлениях социального предпринимателя</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Составляющие успешного выступления. Способы отключения страха;</li> <li>2. Удержание внимания аудитории и «фишки» выступлений, сторителлинг;</li> <li>3. Речь для публичного выступления – завоевать аудиторию голосом;</li> <li>4. Интонация спикера – как завладеть вниманием с помощью красок в голосе;</li> <li>5. Понятный текст для публичного выступления;</li> <li>6. Личный бренд спикера и позиционирование в социальных сетях;</li> <li>7. Как эксперту попасть в СМИ и выступать на ТВ;</li> <li>8. Работа со сложными вопросами журналистов;</li> <li>9. Нужные слова. Как говорить о социальном предпринимательстве.</li> </ol>	<p><b>60 000 руб.</b> <b>(дистанционно)</b> <b>(10 участников)</b></p>
9.	<p><b><u>Семинар</u></b></p> <p>Формат: очный, дистанционный, интегрированный,</p> <p>2 часа</p>	<p><b>Фандрайзинг и партнерства – где найти средства на социальный предпринимательский проект?</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Что такое фандрайзинг и чем он отличается от краудфандинга;</li> <li>2. Основные роли и особенностями в партнерстве: инвестор, спонсор, донор, меценат, грантодатель;</li> <li>3. Методы и технологии привлечения средств в фандрайзинге;</li> <li>4. Как работать на краудфандинговых платформах.</li> </ol>	<p><b>60 000 руб.</b> <b>(дистанционно)</b> <b>(10 участников)</b></p>

Общество с ограниченной ответственностью "Гарант"

---

ИНН 5007105820

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПРОЕКТА

**АКСЕЛЕРАТОР**

Проектов молодёжи  
с ограниченными возможностями здоровья



## **СОДЕРЖАНИЕ**

### **ГЛАВА 1. ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПРОГРАММА «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ»**

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

СОДЕРЖАНИЕ И ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-КОНСУЛЬТАТИВНОГО КОМПЛЕКСА С IT-ПЛАТФОРМОЙ АКСЕЛЕРАТОРА

### **ГЛАВА 2. УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ»**

ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КУРСА



## ГЛАВА 1.

### ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПРОГРАММА «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ»

Общество XXI века с огромной скоростью развивается во многих сферах профессиональной деятельности, среди которых сфера предпринимательской деятельности занимает особое место. Процесс предпринимательской деятельности стигматизирован в сознании людей достаточно классическим образом в виде определенного ряда требований и правил, которые необходимо выполнить. Но люди с ограничениями по здоровью не способны выполнять все этапы данного вида деятельности в классическом виде – им необходима адаптация.

В нашей стране огромное количество активной неравнодушной молодежи с ограниченными возможностями здоровья, однако молодые люди не имеют возможностей на данный момент реализовывать в полной мере свой предпринимательский потенциал.

Программа «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ» призвана адаптировать необходимые условия для предпринимательской и проектной деятельности для молодежи с ограничениями по здоровью. Миссия акселерации – это наставничество в самоопределении в сфере предпринимательской деятельности и самозанятости молодежи с ограниченными возможностями здоровья, а также формирование института самозанятости в России.

Нормативно-правовую основу настоящей образовательно-консультационной программы «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ» (далее Программа) составляют следующие документы:

федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон об образовании);

федеральный закон от 24 ноября 1995 г. N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;

федеральный закон от 2 августа 1995 года № 122-ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов»;

федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ;

постановление Правительства РФ от 28.10.2013 № 966 «О лицензировании образовательной деятельности» (вместе с «Положением о лицензировании образовательной деятельности»);

приказ Министерства просвещения РФ от 9 ноября 2018 г. N 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;



приказ Минобрнауки России от 23.08.2017 № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;

письмо Минобрнауки России от 21.04.2015 № ВК-1013/06 «О направлении методических рекомендаций по реализации дополнительных профессиональных программ» (вместе с «Методическими рекомендациями по реализации дополнительных профессиональных программ с использованием дистанционных образовательных технологий, электронного обучения и в сетевой форме»).

Программа включает пояснительную записку, в которой раскрываются цели Акселератора проектов молодежи с ограниченными возможностями здоровья, даётся общая характеристика курса, раскрываются основные содержательные линии курса.

Программа определяет содержание образовательных модулей

«Акселератора проектов молодежи с ограниченными возможностями здоровья», основные методические подходы к обучению и развитию у участников предпринимательских компетенций.



## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

### **Цели и задачи изучения образовательно-консультационной программы «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ»**

В рамках программы «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ» предполагается обучение молодежи в возрасте от 14 до 35 лет (далее участники) с целью формирования следующих предпринимательских компетенций:

- компетенции в области генерирования бизнес-идей и открытия нового бизнеса;
- компетенции по созданию нового (первого) собственного бизнеса;
- компетенции в области применения и развития гибких навыков (soft-skills);
- компетенции в области развития предпринимательского потенциала;
- компетенции в области обеспечения бизнес-процессов нового продукта;
- компетенции в области обеспечения бизнес-процессов по продаже нового продукта;
- компетенции в области финансового и инвестиционного обеспечения бизнеса;
- компетенция в области управления собственным бизнесом;
- компетенция в области повышения конкурентоспособности бизнеса;
- компетенции в области PR, GR-коммуникаций;
- компетенции в области инновационной деятельности;
- компетенции в области обеспечения роста и масштабирования бизнеса.

Реализация Программы рассчитана на 5 месяцев обучения, 72 ч, может быть предназначена для использования во внеурочной деятельности, предполагает разные варианты формирования календарно-тематического планирования.

Реализация Программы осуществляется на адаптированной IT-платформе, в рамках которой образовательный контент будет представлен участникам в соответствии с их нозологическими группами. Значительное внимание в процессе обучения уделяется взаимодействию участников с наставниками и медиаторами образовательного процесса.

Содержание программы ориентировано на участников, которые обладают желанием и готовностью заниматься предпринимательской деятельностью и/или наличие у слушателя проекта, находящегося на одной из следующих стадий: есть проработанная идея/ создан прототип/ образец/ есть бизнес-план реализации проекта/ найдены источники финансирования для запуска проекта/ запущено производство или происходит оказание услуг/ другое, который должен иметь бизнес-составляющую – обладать потенциалом самокупаемости



и масштабирования.

В соответствии с этим в курсе «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ» актуализируются следующие цели:

Цели обучения:

- приобретение опыта создания проектов и управления ими участниками на основе практико-ориентированного подхода с применением современных информационных, цифровых технологий и наставничества;
- формирование навыков осуществления предпринимательской деятельности в современной России участниками;
- применение полученных навыков участниками в процессе осуществления предпринимательской деятельности в качестве самозанятых лиц/ в виде иных форм предпринимательства.

Для достижения поставленных целей предлагается решение следующих задач:

- получить инструменты и мотивации для запуска собственного малозатратного бизнес – проекта;
- сформировать план действий по открытию собственного бизнеса;
- открыть под наставничеством трекеров собственный проект;
- получить знания о финансовой грамотности и предпринимательстве;
- сгенерировать бизнес-идеи и актуальность ниши;
- проработать прототип продукта;
- создать и рассчитать бизнес-модели;
- рассчитать экономику проекта.

#### **Общая характеристика образовательно-консультационной программы**

Программа «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ» отражает современные тенденции развития предпринимательской деятельности и управления проектами.

Программа «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ» направлена на формирование и развитие универсальных учебных действий, обеспечивающих развитие познавательных и коммуникативных способностей участников.

Одним из основных видов деятельности, способствующих развитию познавательного интереса, является проектная деятельность. В Программе она осуществляется по ключевым актуальным в современном мире вопросам предпринимательской деятельности на основе личного участия участника в определении проблемных ситуаций, изучении способов решения выявленных проблем, обсуждении и выборе варианта действий и др.

Развитие коммуникативных универсальных учебных умений осуществляется в ходе организации интерактивного обучения, включающего в себя создание учебных ситуаций для: отстаивания собственной позиции



участниками, проведения исследований конкретных проблем осуществления предпринимательской деятельности, формулирования выводов, аргументирования собственной точки зрения участниками, выполнения персональных задач, поставленных перед каждым членом команды, участие в дискуссиях, сбор, структурирование и представление информации в устной и/или письменной форме и т. д.

Структура курса включает в себя теоретические положения и практические задания, которые позволят участнику закрепить знания, полученные в ходе изучения конкретной темы курса. Программа обеспечивает подготовку участников к решению не только текущих, но и перспективных задач в предпринимательской деятельности.

### **Личностные, метапредметные и предметные результаты освоения образовательно-консультационной программы**

Результаты изучения программы «АКСЕЛЕРАТОР ПРОЕКТОВ МОЛОДЕЖИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ с ограниченными возможностями здоровья» должны быть ориентированы на применение знаний, умений в учебных ситуациях и реальных жизненных условиях и отражать:

**Личностные** результаты обучения:

предполагающие формирование самостоятельности при принятии решений в различных сферах предпринимательской деятельности и управления личными проектами, что реализуется посредством:

- осознания себя как участника ситуаций в предпринимательской деятельности, требующих принятия ответственных решений;
- личной оценки действий субъектов предпринимательской деятельности;
- овладения навыками анализа предпринимательских отношений на основе их моделирования в виде игровых ситуаций;
- готовности пользоваться своими правами в предпринимательской деятельности;
- готовности использовать возможности, существующие в цифровом мире, для принятия решений в предпринимательской деятельности.

**Метапредметные** результаты обучения, включающие:

Познавательные:

- освоение способов принятия решений в предпринимательской деятельности в изменяющихся условиях;
- организация сбора, обработки, анализа информации в различных формах;
- овладение методами сравнения, обобщения, классификации, формулирования выводов, исходя из конкретной ситуации;
- установление причинно-следственных связей, логической цепи рассуждений, доказательств при обосновании выбора варианта действий;



- формулирование гипотезы и её обоснование по дискутируемой теме.

Регулятивные:

- постановка цели действий в условиях решения конкретной проблемы;
- прогнозирование рисков применения тех или иных способов осуществления предпринимательской деятельности;
- оценка достоинств и недостатков применения тех или иных способов осуществления предпринимательской деятельности;
- контроль результатов применения выбранного способа достижения целей предпринимательской деятельности;
- корректировка процесса достижения целей предпринимательской деятельности с учётом влияния различных факторов;
- оценка результатов реализации принятых решений в предпринимательской деятельности.

Коммуникативные:

- инициирование сотрудничества в поиске и сборе информации в сфере предпринимательской деятельности;
- планирование, определение функций и способов взаимодействия участников при обсуждении возможностей для успешного решения вопросов в сфере предпринимательской деятельности;
- выявление проблем в области управления личными проектами;
- выявление черт сходства и различия, преимуществ и угроз в конкретных ситуациях осуществления предпринимательской деятельности;
- участие в дискуссиях по вопросам в сфере предпринимательской деятельности, аргументация своей точки зрения, уважительное отношение к позиции оппонентов;
- представление результатов анализа определённой проблемы в сфере предпринимательской деятельности в форме доклада, сообщения с использованием возможностей ИКТ.

**Предметные** результаты обучения:

Освоение базовых понятий и знаний, отражающих устройство сферы предпринимательской деятельности, в частности: стартап, целеполагание в проектной деятельности.

Бизнес-идея, поиск идеи для стартапа. Выбор подходящей рыночной возможности, типы рынков для новых продуктов, кривая жизненного цикла принятия новых технологий и концепция «пропастей», количественная оценка объёма рынка, источники информации для оценки рынка, оценка барьеров для входа на рынок.

Традиционная модель представления нового продукта рынку и её недостатки, манифест Customer Development, процесс выявления клиентов, соответствие «проблема-решение» (Product-to-Market Fit), минимально-жизнеспособный продукт (Minimum Viable Product), сегментация клиентов,



структурная единица клиента, профиль целевого клиента, поиск потенциальных клиентов и организация встречи с ними, методология проведения «проблемного» и «решенческого» интервью, обобщение информации и анализ результатов интервью.

Команда основателей, распределение долей в компании, наставники и консультанты команды, наёмные сотрудники, удаленная работа команды проекта, корпоративная культура, система вознаграждения.

Гибкие методологии разработки: Agile и Scrum, типы минимально жизнеспособных продуктов, методы генерирования и отбора идей при создании нового продукта, теория решения изобретательских задач, «дорожная карта» развития продукта, ценностное предложение.

Понятие и структура бизнес-модели, бизнес-стратегия, эволюция бизнес-моделей, основные виды бизнес-моделей, построение бизнес-модели, оценка бизнес-модели по Остервальдеру.

Верификация бизнес-модели, позиционирование продукта, каналы информирования клиентов, каналы распространения и сбыта продукции, маркетинговые материалы для тестовых продаж, план и инструменты приобретения и активации клиентов, разработка и оптимизация плана развития продаж, выход и работа на маркетплейсах, деятельность самозанятых на маркетплейсах.

Акселераторы и инкубаторы, краудфандинг, основные краудфандинговые платформы, предпосевные и посевные фонды, бизнес-ангелы, венчурные фонды и фонды прямых инвестиций, обычный заем с залогом собственного имущества, получение проектного финансирования от потенциальных клиентов, обмен долей стартапа через опционы на необходимые услуги, гранты и конкурсы, подготовка бизнес-плана проекта.

Общие рекомендации по разработке финансово-экономической модели, доходная и расходная часть модели, план движения денежных средств, основные финансово-экономические показатели, упрощённый бухгалтерский учёт.

Выбор организационно-правовой формы и режима налогообложения, самозанятость, специальный налоговый режим для самозанятых граждан, подготовка документов для регистрации компании, уставный капитал и долевое участие в обществе с ограниченной ответственностью, постановка и ведение документооборота, отчётность перед налоговыми органами, инвестиционное соглашение, лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация. Основы публичных выступлений и теория коммуникации, коммуникационная стратегия, синтез сообщений и анализ аудитории, структура выступления и работа с данными, сторителлинг в презентациях и сценарный подход к выступлению, конструктивные элементы питча и презентаций, типы структур, дизайн презентации.

Освоение предметных умений, включающих умения генерировать бизнес-идеи, создавать бизнес-модели, вести финансовое планирование в рамках



предпринимательской деятельности.



©Акселератор проектов молодёжи с ограниченными возможностями здоровья – проект общество с ограниченной ответственностью «Гарант» – Все права защищены.

## СОДЕРЖАНИЕ И ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ (72 ч)

Тема	Виды деятельности	Краткое содержание темы
<b>Модуль 1 (1/1/1 ч)</b>		
<b>Мотивационная лекция. Идеология стартапа</b>	Учебно-познавательная, учебно-исследовательская	Что такое стартап?
		Целеполагание в проектной деятельности.
		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
<b>Модуль 2 (1/1/1 ч)</b>		
<b>Бизнес-идея. Источники идей для стартапа. Способы проверки своей идеи</b>	Учебно-познавательная, учебно-исследовательская	Что такое бизнес-идея?
		Как и где найти идею для стартапа? Модель P.E.L. Как выбрать и сформулировать жизнеспособную идею?
		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
<b>Модуль 3 (3/2/2 ч)</b>		
<b>Оценка рынка</b>	Учебно-познавательная, учебно-исследовательская, учебно-практическая	Выбор подходящей рыночной возможности.
		Типы рынков для новых продуктов. Кривая жизненного цикла принятия новых технологий и концепция «пропастей».
		Количественная оценка объёма рынка. Источники информации для оценки рынка. Оценка барьеров для входа на рынок.
<b>Модуль 4 (4/2/2 ч)</b>		
<b>Анализ потенциальных клиентов</b>	Учебно-познавательная, учебно-исследовательская, учебно-практическая	Традиционная модель представления нового продукта рынку и её недостатки. Манифест Customer Development.
		Процесс выявления клиентов. Соответствие «проблема-решение» (Product-to-Market Fit).
		Минимально-жизнеспособный продукт (Minimum Viable Product). Сегментация клиентов. Структурная единица клиента. Профиль целевого клиента. Поиск потенциальных клиентов и организация встречи с ними. Методология проведения «проблемного» и «решенческого» интервью. Обобщение информации и анализ результатов интервью.
		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.



<b>Модуль 5 (2/1/1 ч)</b>		
<b>Лидер команда проекта</b>	Учебно- познавательная, учебно- исследовательская	Когда лучше начать своё дело? Команда основателей. Распределение долей в компании. Наставники и консультанты команды. Наёмные сотрудники. Удаленная работа команды проекта. Корпоративная культура. Система вознаграждения.
		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
		Групповая онлайн-сессия с наставником.
<b>Модуль 6 (4/2/2 ч)</b>		
<b>Создание бизнес- продукта</b>	Учебно- познавательная, учебно- исследовательская, учебно- практическая	Гибкие методологии разработки: Agile и Scrum. Типы минимально жизнеспособных продуктов. Методы генерирования и отбора идей при создании нового продукта. Теория решения изобретательских задач. «Дорожная карта» развития продукта. Ценностное предложение: разработка «вокруг продукта» и «вокруг клиента», элементы ценности, шаблон ценностного предложения, стратегия «голубого океана», инновация ценности, концепция «создания уникальной ценности совместно с потребителями», разработка и оценка ценностных предложений, тестирование ценностных предложений.
		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
		Групповая онлайн-сессия с наставником.
<b>Модуль 7 (3/2/1 ч)</b>		
<b>Основы бизнес- моделирования</b>	Учебно- познавательная, учебно- исследовательская, учебно-практическая	Понятие и структура бизнес-модели. Бизнес-модель и бизнес-стратегия. Эволюция бизнес-моделей. Основные виды бизнес-моделей. Построение бизнес-модели. Оценка бизнес-модели по Остервальдеру.
		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
		Групповая онлайн-сессия с наставником.
<b>Модуль 8 (3/2/2 ч)</b>		
<b>Верификация клиентов. Маркетинг</b>	Учебно- познавательная, учебно- исследовательская	Верификация бизнес-модели. Позиционирование продукта. Каналы информирования клиентов. Каналы распространения и сбыта продукции. Маркетинговые материалы для тестовых продаж. План и инструменты приобретения и активации клиентов.
		Разработка и оптимизация плана развития продаж. Выход и работа на маркетплейсах (Wildberries, Ozon, Lamoda, Berry). Деятельность самозанятых на маркетплейсах.



		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
		Групповая онлайн-сессия с наставником.
<b>Модуль 9 (4/3/2 ч)</b>		
<b>Финансы и инвестиции</b>	Учебно-познавательная, учебно-исследовательская	Классический FFF (friends, family and fools). Акселераторы и инкубаторы. Краудфандинг. Основные краудфандинговые платформы. Предпосевные и посевные фонды. Бизнес-ангелы. Венчурные фонды и фонды прямых инвестиций. Обычный заем с залогом собственного имущества. Получение проектного финансирования от потенциальных клиентов. Обмен долей стартапа через опционы на необходимые услуги. Гранты и конкурсы. Подготовка бизнес-плана проекта.
		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
		Групповая онлайн-сессия с наставником.
<b>Модуль 10 (3/2/1 ч)</b>		
<b>Финансово-экономическая модель</b>	Учебно-познавательная, учебно-исследовательская, учебно-практическая	Общие рекомендации по разработке финансово-экономической модели. Доходная и расходная часть модели. План движения денежных средств. Основные финансово-экономические показатели.
		Упрощённый бухгалтерский учёт.
		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
		Групповая онлайн-сессия с наставником.
<b>Модуль 11 (4/2/1 ч)</b>		
<b>Самозанятость</b> <b>Правовые основы создания и ведения бизнеса</b>	Учебно-познавательная, учебно-исследовательская	Выбор организационно-правовой формы и режима налогообложения. Как стать самозанятым? Специальный налоговый режим для самозанятых граждан. Подготовка документов для регистрации компании. Уставный капитал и долевое участие в обществе с ограниченной ответственностью. Постановка и ведение документооборота. Отчётность перед налоговыми органами. Инвестиционное соглашение. Необходимость лицензирования отдельных видов деятельности. Необходимость сертификации.



		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
		Групповая онлайн-сессия с наставником.
<b>Модуль 12 (2/1/1 ч)</b>		
<b>Подготовка презентации проекта</b>	Учебно-познавательная, учебно-исследовательская, учебно-практическая	Основы публичных выступлений и теория коммуникации. Коммуникационная стратегия, синтез сообщений и анализ аудитории. Структура выступления и работа с данными. Сторителлинг в презентациях и сценарный подход к выступлению. Конструктивные элементы питча и презентаций, типы структур.
		Дизайн презентации.
		Текущий контроль знаний. Тестирование по итогу усвоения темы.
		Групповая онлайн-сессия с наставником.



## УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Для реализации образовательно-консультационной программы требуется наличие у участников персональных компьютеров/ электронных планшетов/ мобильных телефонов с выходом в Интернет, микрофона, web-камеры. Данные возможности позволяют участникам в полной мере пользоваться ресурсами IT-платформы Акселератора проектов молодежи с ограниченными возможностями здоровья. Эксплуатация IT-платформы не предполагает наличия у участников дополнительной компьютерной и телефонной гарнитуры.

### ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-КОНСУЛЬТАТИВНОГО КОМПЛЕКСА С IT-ПЛАТФОРМОЙ АКСЕЛЕРАТОРА

Образовательные модули и элементы Программы	Способы интеграции образовательного контента в соответствии с нозологической группой участников			
	Участники с нарушениям и опорно-двигательного аппарата	Слабослышящие, глухие участники	Слабовидящие участники	Участники с комплексными перечисленных нарушений
Модуль 1. Мотивационная лекция. Идеология стартапа	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Модуль 2. Бизнес-идея. Источники идей для стартапа. Способы проверки своей идеи	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Модуль 3. Оценка рынка	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Модуль 4. Анализ потенциалных клиентов	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников),	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом



		ом	аудиоподкасты	
Модуль 5. Лидер и команда проекта	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Модуль 6. Создание бизнес-продукта	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Модуль 7. Основы бизнес-моделирования	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Модуль 8. Верификация клиентов. Маркетинг	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Модуль 9. Финансы и инвестиции	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Модуль 10. Финансово-экономическая модель	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом



Модуль 11. Самозанятость. Правовые основы создания и ведения бизнеса	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Модуль 12. Подготовка презентации проекта	Текстовая информация, презентации, видеоролики, аудиоподкасты	Текстовая информация, презентации, видеоролики с сурдопереводом	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты	Текстовая информация и презентации (типографика, цвета и контрастность текста в соответствии с возможностями участников), аудиоподкасты видеоролики с сурдопереводом
Текущий контроль знаний	Онлайн-тестирование	Онлайн-тестирование	Онлайн-тестирование с использованием голосового сопровождения элементов платформы	Онлайн-тестирование с использованием при необходимости голосового сопровождения элементов платформы
Пилотирование созданных проектов				



**Перечень тематик  
форумов и конференций  
для предпринимателей РФ на 2022 год  
продолжительностью от 2 до 4 часов**

Цель: организация качественных образовательных мероприятий «под ключ»

Задачи: помощь в решении конкретных задач субъектов МСП,  
развитие компетенций и повышение уровня знаний предпринимателей

*МАСТЕРСКАЯ ПРОЕКТОВ АЛЕКСАНДРА ПОТАПЕНКО*

*Москва 2022 год*

**Форматы: онлайн, оффлайн, смешанный.**

Стоимость конференции «под ключ»: от 100 000 рублей (сумма определяется в зависимости от формата и перечня дополнительных услуг).

Наша ответственность в рамках программы:

- набор участников программы;
- все расходы, связанные с работой спикеров и кураторов на программе;
- создание сайтов, форм для регистрации и информирования участников;
- все технические решения для проведения занятий;
- предоставление методических и иных учебных материалов;
- доведение до результата участников проекта (развитие продаж, решение бизнес-задач).

Спикеры: эксперты и бизнес — практики. В связи с высокой востребованностью анкеты спикеров предоставляются под запрос, учитывая планируемые даты проведения проекта.

№	Наименование форума:	Содержание форума:	Категория участников
1	"ESG-трансформация бизнеса: подготовка и реализация"	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Управление экологическими факторами на производстве как ключевой компонент нового рубежа в ESG на пути к устойчивому развитию;</li> <li>✓ Роль и влияние повестки ESG на развитие и устойчивость бизнеса;</li> <li>✓ Инструменты внедрения ESG-практик внутри компании;</li> <li>✓ Роль службы внутреннего контроля и внутреннего аудита в формировании ESG-факторов в компании;</li> <li>✓ Управление ESG-рисками в горнодобывающей промышленности на горизонте 2050 года.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
2	Онлайн торговля 2022	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Тренды рынка электронной торговли, какие изменения произошли?</li> <li>✓ Что необходимо сделать сегодня, чтобы быть в лидерах завтра?</li> <li>✓ Как производителю оценить необходимый объем инвестиций в онлайн продажи?</li> <li>✓ Работа с маркетплейсами – крупнейшими и не только;</li> <li>✓ Логистика – инфраструктурные ограничения и новые возможности;</li> <li>✓ Продвижение и продажи в соцсетях;</li> <li>✓ Best practice омниканальности;</li> <li>✓ Сбор и анализ данных в электронной коммерции;</li> <li>✓ Product information management;</li> <li>✓ Управление ассортиментом и ценовой политикой.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> </ul>
3	Торговый маркетинг в сфере товаров повседневного спроса	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Аналитика и прогноз потребительского поведения на 2022 год;</li> <li>✓ Трейд маркетинговые активации и кросс промо активности;</li> <li>✓ Новые инструменты в маркетинге, продвижении, новые механики;</li> <li>✓ Реальные кейсы замера промо эффекта;</li> <li>✓ Пути ухода от прямых скидок и промо;</li> <li>✓ Портфельное продвижение брендов компании производителя;</li> <li>✓ Digital каналы коммуникации;</li> <li>✓ Запуск новых продуктов;</li> <li>✓ Новые вызовы и возможности для сферы FMCG;</li> <li>✓ Конкуренция на online полке;</li> <li>✓ Клиентская аналитика и работа с данными в ритейле.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>

4	<b>Инновационная экономика и менеджмент: методы и технологии</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Инновационное предпринимательство и менеджмент;</li> <li>✓ Инновационные технологии;</li> <li>✓ Экономика инноваций;</li> <li>✓ Инновации в образовании и социальной сфере.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
5	<b>Формула бизнеса</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Практические кейсы и управленческие инструменты для выживания бизнеса в условиях жестких ограничений;</li> <li>✓ Инструкции, как эффективно работать с клиентами и увеличивать продажи;</li> <li>✓ Пошаговые руководства, как лидеру повысить результативность свою и команды;</li> <li>✓ Чек-листы, как управлять компанией без нервов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
6	<b>Формула бизнеса: руководство к действию</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Как экономить до 30% времени после внедрения работы с облачными хранилищами: Гугл диск/таблицы и т.д.;</li> <li>✓ Создаём виртуальные витрины: как оформить карточку компании, описать продукт, новые точки контакта с аудиторией;</li> <li>✓ Автоматизация управления: CRM ERP системы;</li> <li>✓ Руководство по внедрению новых работающих подходов в работе с клиентами;</li> <li>✓ Чек-лист по поиску и подбору продуктивных сотрудников для удаленной работы;</li> <li>✓ План по увеличению эффективности предпринимателя;</li> <li>✓ Инструкции, как мотивировать команду в новых условиях.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
7	<b>Электронная коммерция</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Драйверы и барьеры развития сферы e-commerce. Опыт 2021 и тренды 2022;</li> <li>✓ Как эффективно сотрудничать с маркетплейсами не теряя в маржинальности? Управление ассортиментом и ценовой политикой;</li> <li>✓ Важно быть там, где трафик. Секреты кроссплатформенного распознавания и преследования своей целевой аудитории;</li> <li>✓ Сквозная аналитика для e-commerce;</li> <li>✓ Product information management – автоматизация и адаптация под различные площадки массивов данных о товарах;</li> <li>✓ Собственный сайт как источник данных, площадка для лояльного ядра потребителей, тестирования новых продуктов и подходов;</li> <li>✓ Опыт продвижения через инфлюенсеров и стримы. Как выбрать персоналии, площадку, формат?</li> <li>✓ Удобство сайта как залог лояльности клиентов. Свежий взгляд на online витрину и что является must have в 2022?</li> <li>✓ Как метчить онлайн с офлайн и наоборот. Омниканальная идентификация клиентов;</li> <li>✓ Работа с собственной клиентской базой и реактивация продаж. Как ламповость и человеческое тепло коммуникации помогают средним игрокам привлекать и удерживать клиентов, выигрывая конкуренцию у гигантов?</li> <li>✓ Как оценить маржинальность рекламного продвижения внутри маркетплейсов при ограниченном количестве данных и аналитики от площадки?</li> <li>✓ Тренд на человекизацию. Четкое отслеживание претензий и проблем, быстрая реакция на претензии и все возможное чтобы помочь клиенту. Реально ли это?</li> <li>✓ Как оптимизировать логистику и работу со складскими запасами?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>

8	<p><b>Лидерство, ответственность, сложные решения в твоей жизни и работе</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ответственность существует — принять, переложить или избежать — как с ней жить;</li> <li>✓ Лидерство автоматически ведет к росту — как с этим работать;</li> <li>✓ Принятие сложных решений — алгоритмы и инструменты;</li> <li>✓ Как бороться с тем, когда надо сделать выбор между плохим настоящим и неизвестными изменениями;</li> <li>✓ Ошибки - их восприятие и реакция — как менять отношение к страхам.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
9	<p><b>Навыки создания эффективного стартапа Основы налогообложения для СЕО</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Простые инструкции для правильной регистрации бизнеса;</li> <li>✓ Выбираем налоговый режим потому, что «все его выбирают» или потому что именно он оптимален для вашего бизнеса?</li> <li>✓ Налоговый маневр для IT- компаний в 2022 году. Новые льготы и новые ограничения;</li> <li>✓ Самозанятость как способ экономии налогов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>
10	<p><b>Маркетинг для предпринимателей: как выстраивать, управлять, оценивать результаты?</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ТОП-5 ошибок предпринимателей в маркетинге;</li> <li>✓ Какие задачи вашего бизнеса решает маркетинг;</li> <li>✓ Путь клиента: точки касания с покупателем;</li> <li>✓ Воронка продаж и маркетинговая воронка: как превратить лида в клиента;</li> <li>✓ Основные КРІ маркетинга, за которыми должен следить предприниматель;</li> <li>✓ Подрядчики или инхаус? Плюсы и минусы различных подходов. Оценка профессионализма маркетологов и агентств.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ физические лица, нацеленных на открытие своего дела;</li> <li>✓ самозанятые;</li> <li>✓ СМСП до года;</li> <li>✓ СМСП от года и более.</li> </ul>

**ЛИЦЕНЗИОННЫЙ ДОГОВОР № 06/21-3**  
о предоставлении права использования программ обучения

г. Москва

«20» июня 2021 г.

Общество с ограниченной ответственностью "Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства" в лице Генерального директора Скок Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Лицензиат», с одной стороны, и ООО «Гарант» в лице Генерального директора Потапенко Сергея Александровича, действующего на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Лицензиар», с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий договор, в дальнейшем «Договор», о нижеследующем:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

1.1. На условиях настоящего договора лицензиар предоставляет лицензиату безвозмездно право использования обучающей программы (далее – «Программа») в пределах и на условиях, установленных в настоящем договоре.

1.2. Перечень программ, их наименование:

1. Акселератор проектов для социальных предпринимателей и НКО "Добрый проект" в очном, дистанционном и смешанном форматах, 48, 72 и 256 часов проведения. Программа внесена в реестр программ Минэкономразвития № 648.
2. Программа юридических знаний для предпринимателей "Защита бизнеса" (экспресс-курс) в очном, дистанционном и смешанном форматах, 48, 72 и 256 часов проведения. Программа внесена в реестр программ Минэкономразвития № 643, 644.
3. Акселерационная программа по предпринимательству для молодежи "Мое дело" в очном, дистанционном и смешанном форматах, 48, 72 и 256 часов проведения. Программа внесена в реестр программ Минэкономразвития № 642.
4. Программа «Акселератор проектов молодежи с ограниченными возможностями здоровья в очном, дистанционном и смешанном форматах, 48, 72 и 256 часов проведения. Программа внесена в реестр программ Минэкономразвития.

1.3. Настоящий договор является простой неисключительной лицензией, и лицензиар сохраняет за собой право выдачи лицензий другим лицам.

**2. ПРЕДЕЛЫ И СПОСОБЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММ**

2.1. Лицензиар предоставляет лицензиату право использовать программы любым, непротиворечащим закону способом, в т.ч. предоставляет неисключительное право использовать программу следующими способами:

- право на публичное использование программы;
- право на публичную демонстрацию программы;
- право на переработку программы;
- право на мерчендайзинг, т.е. право на коммерческое использование программы.

2.2. Совокупность переданных в соответствии с настоящим договором способов использования программы берется в самом общем смысле и без каких бы то ни было оговорок, ограничений, исключений, изъятий. При этом лицензиар обязуется

не ограничивать, не запрещать и иным образом не препятствовать использованию программ иными, не запрещенными законом способами.

2.3. Право на использование программ по настоящему договору передается лицензиату с момента выплаты лицензиару всей суммы вознаграждения.

2.4. Лицензиат не обязан представлять лицензиару отчеты об использовании программы.

2.5. Если лицензиар является автором программ, тогда лицензиар соглашается, что Произведения могут быть использованы без указания его имени как автора программы, т.е. анонимно.

2.6. Стороны договорились о том, что лицензиат вправе заключать sublicензионные договоры, т.е. предоставлять право использования программ другим лицам. Лицензиат не несет ответственность за действия sublicензиата.

### 3. ГАРАНТИИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

3.1. Лицензиар настоящим гарантирует, что все программы являются оригинальными, не содержат заимствований из программ третьих лиц или иным образом нарушают авторские, смежные и иные права третьих лиц.

3.1.2. В случае предъявления лицензиату или третьему лицу, которому будет передано право на использование программы претензий и исков относительно нарушения авторских или иных прав третьих лиц, лицензиар принимает на себя обязательство по их урегулированию и несет ответственность по таким претензиям и искам. В случае нарушения лицензиаром указанных выше гарантий лицензиар обязан выплатить лицензиату неустойку в размере 1000 рублей и возместить лицензиату все убытки (включая упущенную выгоду), причиненные таким нарушением.

3.2. Лицензиар соглашается по просьбе лицензиата подписывать документы, дополнительно подтверждающие передачу права на использование программы лицензиату.

### 4. ПЕРЕДАЧА МАТЕРИАЛЬНОГО НОСИТЕЛЯ, НА КОТОРОМ СОДЕРЖАТСЯ ПРОГРАММЫ

4.1. В течение 5 дней с момента подписания настоящего договора лицензиар обязуется передать лицензиату материальный носитель, на котором содержатся программы, и подписать Акт сдачи-приемки материального носителя с программами.

### 5. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

5.1. С момента вступления в силу настоящего договора все предшествующие переговоры и переписка по вопросам, урегулированным настоящим договором, теряют силу.

5.2. Соглашения о расторжении или изменении настоящего договора, а также дополнения, приложения и протоколы к настоящему договору действительны и являются неотъемлемой его частью только в случае, когда они совершены в письменной форме, подписаны уполномоченными представителями обеих сторон и содержат прямую ссылку на настоящий договор.

5.3. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, один из которых хранится у лицензиата, другой – у лицензиара.

5.4. Договор одновременно является актом приема – передачи предмета договора.

5.5. Настоящий договор является бессрчным.

ИСПОЛНИТЕЛЬ	ЗАКАЗЧИК
<p>Общество с ограниченной ответственностью "Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства". Юридический адрес: 241050, Брянская, г. Брянск, ул. Октябрьская, д. 39, КВ. 7 ИНН 3257078607 КПП 325701001 ОГРН 1213200001431 БИК 044525974 Номер счета: 40702810308000010892 Наименование банка: Брянское отделение № 8605 ПАО Сбербанк Корреспондентский счет: 30101810400000000601 БИК: 041501601</p> <p>Генеральный директор</p>   <p>А.Н. Скок</p>	<p>ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ГАРАНТ"</p> <p>141800, РОССИЯ, МОСКОВСКАЯ ОБЛ, ДМИТРОВСКИЙ Р-Н, Г ДМИТРОВ, УЛ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ, Д 1А, ОФ 420 ИНН / КПП 5007105820 / 500701001 ОГРН 1185007011078 Генеральный директор</p>   <p>Потапенко С.А.</p>

Федеральная налоговая служба

# СВИДЕТЕЛЬСТВО

## О ПОСТАНОВКЕ НА УЧЕТ РОССИЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В НАЛОГОВОМ ОРГАНЕ ПО МЕСТУ ЕЕ НАХОЖДЕНИЯ

Настоящее свидетельство подтверждает, что российская организация  
**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "НАЦИОНАЛЬНАЯ  
АССОЦИАЦИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА"**

(полное наименование российской организации в соответствии с учредительными документами)

ОГРН 

1	2	1	3	2	0	0	0	0	1	4	3	1
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

поставлена на учет в соответствии с  
Налоговым кодексом Российской Федерации

**05.04.2021**

(число, месяц, год)

в налоговом органе по месту нахождения **Инспекция Федеральной налоговой  
службы по г. Брянску**

3	2	5	7
---	---	---	---

(наименование налогового органа и его код)

и ей присвоен

ИНН/КПП

3	2	5	7	0	7	8	6	0	7
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

 / 

3	2	5	7	0	1	0	0	1
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Заместитель начальника межрайонной инспекции  
Федеральной налоговой службы № 10 по Брянской  
области

А. А. Шкорупский

МП



Уважаемые коллеги!

*Информационная справка  
о подрядчике на образовательные  
проекты для предпринимателей*

«Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства» и «Мастерская проектов Александра Потапенко» представляют информационную справку об опыте работы, квалификации и деловой репутации компании и команды.

**Наша миссия:**

Создавать образовательные проекты с целью повышения качества жизни населения России, через поддержку предпринимательства в стране, наращивая узнаваемость и посещаемость центров Мой Бизнес в регионах.

**Наша цель:**

Поддержать миллион компаний малого бизнеса в России до 2031 года.

**Продуктовая линейка:**

- ❖ 2 программы для Центра инжиниринга;
- ❖ 2 программы для школьников и студентов;
- ❖ 3 программы развлекательного формата: бизнес - стендап, бизнес - ринг, бизнес - кэмп;
- ❖ 5 программ в реестре МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ;
- ❖ 7 программ для социальных предпринимателей;
- ❖ 7 акселерационных программ;
- ❖ 19 кратких программ для поддержки СМСП и ФЛ.

ООО «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства» (далее Ассоциация) - это команда опытных экспертов, реализующих эффективные образовательные программы для развития и популяризации предпринимательства в России.

Лидер организационной команды Ассоциации - Александр Потапенко, практикующий предприниматель, руководитель, спикер и общественный деятель.

С 2010 года Александр организует мероприятия в рамках программ поддержки молодежного предпринимательства, его проекты успешно реализованы на региональном, межрегиональном и всероссийском уровнях.

Команда Ассоциации систематически внедряет новые инструменты для достижения измеримых качественных показателей: увеличение числа самозанятых, повышение занятости в секторе МСП, выполнение показателей по скорингу, открытие и развитие новых компаний.

У команды Ассоциации имеется большой опыт участия в разноуровневых проектах в качестве субподрядчика, таких как:

- ❖ проект Минэкономразвития России по обучению региональных команд по поддержке предпринимательства в количестве более 400 участников со всех регионов страны. Суть в создании и развитии проектов по поддержке СМСП;
- ❖ проект союза «WorldSkills» всероссийский проекта по профориентации школьников «Билет в будущее» в компетенции «предпринимательство». Более 5000 участников занятий по предпринимательству в возрасте от 12 до 17 лет;
- ❖ организация и проведение совместно с корпорацией «Синергия» и Деловой Россией в 2019 году бизнес – лагеря в Сочи для подростков от 12 до 17 лет в количестве более 120 человек;
- ❖ программа преподавания уроков предпринимательства в школах города Москвы в 2020 году;
- ❖ акселерационные программы для ГБУ «Малый бизнес Москвы»;
- ❖ в 2019 году акселерационная программа для предпринимателей на 350 человек для Ассоциации выпускников школ города Москвы;
- ❖ в 2020 году акселерационная программа для предпринимателей на 450 человек в рамках работы комитета Ассоциации молодых предпринимателей России.

- ❖ с 2019 года по настоящее время организационная команда компании принимает участие в мероприятиях по развитию предпринимательства федерального уровня в качестве субподрядчика АО «Деловая среда» и «Синергия».
- ❖ В 2021 году проведены десятки мероприятий для центров “Мой бизнес”, общее количество предпринимателей - участников мероприятий более 5000 СМСП.
- ❖ **Регионы, в которых была полезна наша работа в 2020 -2021 годы:**

Организационная работа и сбор участников в проектах для Центров “Мой бизнес” в следующих регионах России:

Иркутская область / Ненецкий АО / Пермский край / Тамбовская область / Забайкальский край / Омская область / Хабаровский край / Волгоградская область / Воронежская область / Нижегородская область / Новосибирская область / Республика Марий Эл / Калининградская область / Свердловская область / Мурманская область / Оренбургская область / Алтайский край / Тверская область / Калининградская область ....

Образовательная и методологическая работа в проектах для Центров “Мой бизнес” в следующих регионах России:

Тверская область / Новосибирская область / Пермский край / Республика Марий Эл / Хабаровский край / Омская область / Республика Дагестан / Республика Коми / Калининградская область / Камчатский край ....

1. Акселератор проектов для социальных предпринимателей и НКО "Добрый проект" в очном, дистанционном и смешанном форматах, 48, 72 и 256 часов проведения, в реестре за № 648.
2. Программа юридических знаний для предпринимателей "Защита бизнеса" (экспресс-курс) в очном, дистанционном и смешанном форматах, 48, 72 и 256 часов проведения, в реестре за № 643, 644.
3. Акселерационная программа по предпринимательству для молодежи "Мое дело" в очном, дистанционном и смешанном форматах, 48, 72 и 256 часов проведения, в реестре за № 642.

С уважением к Вам и Вашему делу,

Александр Потапенко, г. Москва, создатель и руководитель образовательных проектов ООО «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства»

Член Комитета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации

Член экспертного совета по предпринимательству МП при Государственной Думе ФС РФ

Член совета Директоров международной молодежной палаты JCI Russia 2022.

Соавтор и руководитель проектной команды «Акселератор проектов молодежи с ограниченными возможностями здоровья», поддержанного поручением Президента России Владимиром Путиным Пр-2177, п.2, (<http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/64694>)

**Телефон 89532822222 (вотсап), [project@potapenko.pro](mailto:project@potapenko.pro)**

## Федеральные спикеры наших образовательных проектов:



### Павел Вербняк

Эксперт по раскрытию личного и профессионального потенциала, постановке и достижению целей. Бизнес-тренер и профессиональный спикер (GSF). Коуч личной эффективности. Партнёр-эксперт Академии Брайана Трейси в России. Вице-президент Международной палаты JCI Russia. Прошел сертификацию Train the trainer by Jack Canfield (2014 USA) и имею степень Executive MBA Бизнес-школа РСПП . Автор книг: «Успех своими руками. Как вывести жизнь на новый уровень», «Как раскрывать свой потенциал и достигать большего в жизни» . Марафонец, (бег 42,2 км) принимал участие в Московских полумарафонах и Московском марафоне. Интервьюер, ведущий на радио «Медиаметрикс»



### Лялюев Алексей

Место работы: ПАО Сбербанк;  
Руководитель подразделения, Управление кассовой ликвидностью.  
С 2018 года проведение 2-3 раза в год 2-х дневных бизнес-тренингов в Корпоративном Университете Сбербанка по курсу «Дизайн-мышление: от инсайтов к инновациям». Консультации/обучение для предпринимателей по управлению финансами (6 мероприятий с 2019 года)



### Козлов Артем

Предприниматель в нишах: организация праздников, тайм-менеджмент, HR, личная эффективность, автоматизация и систематизация процессов, финансы и инвестиции, нетворкинг.  
Основатель агентства праздников «Мафия СПб» : 10 лет на рынке праздников. Провели 3 402 мероприятия .Сделали счастливыми 50 569 человек.Среди клиентов: Сбербанк, Газпром, Теле2 и т.д.  
Мотивационный спикер и бизнес-тренер: 10 лет опыта публичных выступлений со сцены. Выступил вживую на 4000 человек в Крокус Сити Холле в Москве. Более 100 довольных учеников и клиентов.  
Соавтор дедуктивно переговорной игры «ВЫЖИВШИЕ»:  
Проведено более 500 игр; Более 10 городов .  
Основатель системы дистанционного обучения «SDO5.ru»: Экономит время руководителя и подчиненного до 10 раз! Повышает эффективность обучения сотрудников на 73% ;Ставит бизнес на автопилот



### Болонкин Максим

Соучредитель и операционный директор группы компаний Mushrooms Creative Group, Резидент делового клуба "Эталон",  
Руководитель проекта "Маркетинг для бизнеса", в котором состоит более 100 активных участников,  
Входит в TOP-3 директоров по маркетингу в FMCG по версии TopComm.  
Опыт работы в отрасли более 10 лет. Персональная компетенция - стратегический маркетинг и разработка продуктов. За годы работы компанией реализовано более 400 кейсов в различных сферах бизнеса в более чем 28 регионах России и за рубежом. Средний retention по абонентским контрактам превышает 90%.



**Зеленогорский Дмитрий**

Предприниматель,;  
Сертифицированный тренер Международной организации труда при ООН;  
12 лет опыта в сфере построения бизнеса и управления;  
10 000 часов тренинговых и образовательных программ;  
12 000 часов консультаций по организации бизнес-процессов и маркетингу;  
Автор собственных методик оценки эффективности персонала и бизнес-процессов;  
Докладчик и участник Российских и международных бизнес-конференций; Тренер-эксперт федеральных программ поддержки предпринимательства;  
Автор эксклюзивных программ мониторинга бизнес-климата и уровня управленческих компетенций;  
Автор нескольких десятков тренинговых программ и обучающих методик.



**Остапенко Александра**

Практикующий юрист;  
Начальник отдела, правового, кадрового, закупочного обеспечения;  
Эксперт в юридических вопросах применения налогового режима для самозанятых;  
Эксперт Конференции: «Изменения в госзакупках 2020», место проведения г. Комсомольск-на-Амуре;  
Место работы: МОУ ЦО «Открытие»



**Полина Заец**

Предприниматель, спикер федерального уровня, маркетолог.  
Вице президент МРОО «Ассоциация самозанятых».  
Награды: 1 место в конкурсе «Предприниматель года» в номинации «Лучший проект самозанятых» (2020); Награда за лучший дизайн,  
Университет Лобачевского (2018); Благодарственные письма: от главы Нижнего Новгорода, от Губернатора Нижегородской области, от председателя Законодательного собрания Нижегородской и Оренбургской областей, за оказанную помощь самозанятым в период распространения COVID-19



**Калашникова Полина**

Тренер по ораторскому мастерству и речевой импровизации (Более 3000 участников авторских тренингов);  
Сертифицированный спикер GFS (Стаж спикерской деятельности 9 лет);  
Сертифицированный НЛП-практик (Опыт работы 6 лет);  
Актриса театра импровизации (Опыт работы 6 лет);  
Диктор (Озвучено более 10 аудиокниг).  
Проведен личный коучинг более 100 человек;  
Проведено более 1000 часов лекций;  
Обучено более 3000 человек.  
2014-наст. время Тренер-технолог государственных и коммерческих образовательных школ, форумов, интенсивов и прочих форматов регионального и федерального уровней. Проведено более 5 федеральных, более 50 региональных проектов в сфере надпрофессионального образования;  
2019-наст. время Профессиональный спикер Ассоциации спикеров СНГ (CISSA) сертифицированной международным сообществом спикеров (GSF).



### **Буяков Сергей**

Предприниматель, руководитель, эксперт.  
Выпускник бизнес-школы Владимира Тарасова Premium Management.  
Ежедневно работает с персоналом: подбор, обучение, мотивация.  
Опыт:  
2001-2006 г руководитель сети продовольственных магазинов;  
2006-2011 г предпринимательство в сфере грузовых перевозок;  
2011-2014 г предпринимательство международные автобусные перевозки;  
2014-2017 руководитель транспортной компании;  
С 2018 по настоящее время руководитель компании по продаже недвижимости.  
Спикер маркетинг-форума «4 вектора роста вашего бизнеса»;  
Организатор и спикер серии прямых эфиров с лидерами рынка недвижимости;  
Ежегодный Участник «Всероссийского жилищного конгресса»;  
Организатор и ведущий некоммерческого проекта "Тур по новостройкам».



### **Мостовщиков Алексей**

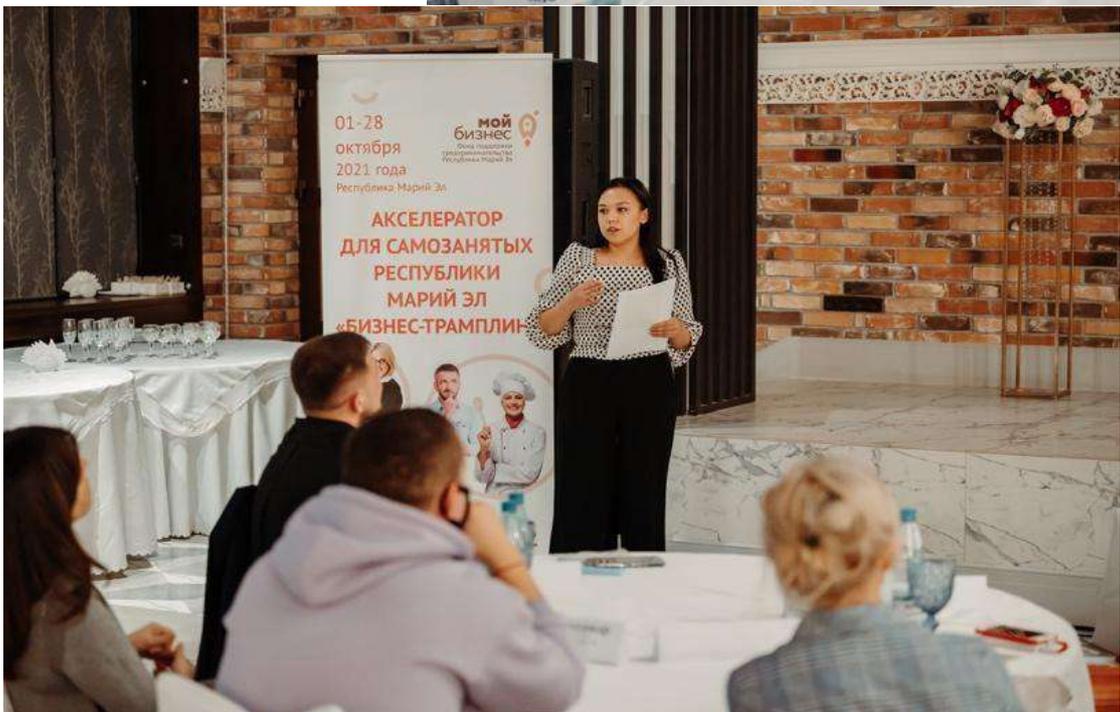
Директор Интернациональной Бизнес-школы Финансового университета при Правительстве РФ,  
Председатель подкомитета по цифровой экономике, член Генерального совета, Бизнес-посол в Кувейте общероссийской общественной организации среднего и крупного бизнеса «Деловая Россия»  
Председатель Экспертного Совета по экономике и предпринимательству Молодежного парламента при Государственной Думе ФС РФ.  
Член Экспертного совета по цифровой экономике и блокчейн-технологиям при комитете Государственной Думы ФС РФ по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству  
Основатель группы компаний "Цифровая Россия"



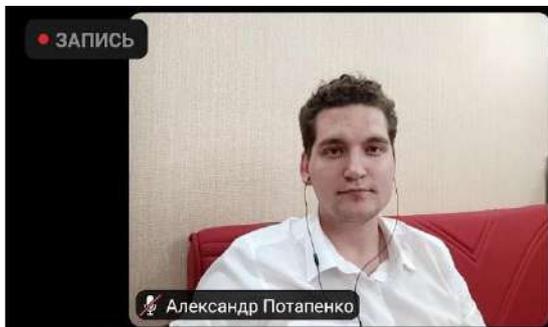
### **Аношина Елена**

Эксперт в области исследования и управления клиентским опытом  
Профессиональный коуч ICF, Международный Эриксоновский Университет Коучинга  
Гештальт-терапевт, Московский Государственный Гештальт Институт  
Сооснователь первого Сервис-дизайн агентства в России  
Эксперт в области управления клиентским опытом, сервисного обслуживания и организационного развития. С 2014 года сопровождение проектов в российских и международных компаниях (Сбербанк, Деловая среда, Салым Петролеум, Tarkett, Шоколадница, Петрович, Билайн, Эконика и др)  
Бизнес-тренер по методологии «Дизайн-Мышление» и «Сервис-дизайн» с 2015 г  
Соавтор и ведущий программ по управлению клиентским опытом, сервис-дизайну в Крупных университетах РФ (Корпоративный университет Сбербанка, Билайн Университет, РАНХиГС, МГУ)  
Соавтор и организатор первого образовательного проекта по Сервис-дизайну для «Лидеров России-2018»  
Автор, главный методолог и ведущий тренер проектной работы и дистанционного курса по сервис-дизайну в образовательном проекте «Мой бизнес» по заказу МИНЭК 2019 году.









Александр Потапенко



Организатор образовательного потока №4



Наталья Галечьян



Роман Новенников

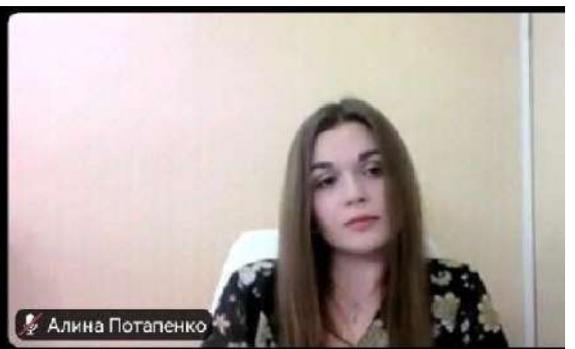
**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЕБИНАРЫ** **МОЙ БИЗНЕС**  **МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**РОМАН СУЛТАНОВ**  
 Руководитель департамента по взаимодействию с партнерами Департамента «Самаранга»  
**ВЕБИНАР-МАРАФОН «МОЙ БИЗНЕС»**

**АЛЕКСАНДР ПОТАПЕНКО**  
 Учредитель ООО «Дигитайз»  
**ТЕМА | ИННОВАЦИИ В КРИЗИС**



Александр Потапенко



Алина Потапенко





МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

мойбизнес



# АЛЕКСАНДР ПОТАПЕНКО

Учредитель ООО «Деловой город»,  
председатель комитета по содействию  
реализации национальных проектов  
Ассоциации молодых  
предпринимателей России





## Благодарственное письмо

Александр Потапенко

АО «Деловая Среда» искренне благодарит Вас  
за плодотворное сотрудничество в рамках проекта «Обучение  
региональных (муниципальных) команд»

Желаем Вам творческой реализации, финансового  
благополучия, профессиональных успехов и достижения всех  
намеченных целей!

Надеемся на дальнейшее взаимовыгодное партнерство!

  
Виталий Тарасов

Генеральный директор  
АО «Деловая среда»



Декабрь 2019 год, Москва

МОЛОДОЙ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ  
РОССИИ  
2020

Росмолодежь



# БЛАГОДАРНОСТЬ

*Тютапенко Александру Александровичу*

за экспертную деятельность  
в оценке проектов участников Всероссийского конкурса  
«МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РОССИИ» в 2020 году

ДИРЕКТОР  
ФГБУ «ЦСМО»

ЗОРИН А.А.

2020 г.



# БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО

## ЭКСПЕРТУ

**Чемпионата предпринимательских идей  
«Business Skills - 2020»**

**Потапенко Александру Александровичу,**  
председателю регионального отделения Общероссийской  
общественной организации «Ассоциация Молодых  
Предпринимателей».

*Выражаем Вам искреннюю признательность  
за плодотворное сотрудничество, верим в сохранение  
сложившихся деловых отношений и надеемся  
на дальнейшее партнёрство.*

Директор



А.С. Зинин

Москва, 2021 год

г. Калининград

«29» сентября 2021 г.

Фонд «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области», именуемый в дальнейшем «Заказчик», в лице заместителя директора по образовательно-консультационному блоку Ганжур Олеси Владимировны, действующего на основании Доверенности от 14.01.2021 года № 89/2021, с одной стороны и

Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства», именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице генерального директора Скок Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, именуемые вместе «Стороны», а по отдельности «Сторона», заключили настоящий договор (далее - Договор) о нижеследующем:

### Предмет Договора

Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя обязательства по подготовке и организации вебинара «Упаковка бизнеса своими руками: социальные сети, сайт, презентации. Курс для самозанятых» для физических лиц и индивидуальных предпринимателей, применяющих систему налогообложения «Налог на профессиональный доход».

1.1. (далее по тексту – Мероприятие, Услуги) с использованием дистанционных образовательных технологий согласно Техническому заданию (Приложение № 1).

1.2. Дата и место проведения Мероприятия: 14 октября 2021 г., онлайн платформа.

### 2. Права и обязанности Сторон

2.1. Заказчик имеет право:

2.1.1. В любое время проверять ход и качество Услуг, оказываемых Исполнителем, не вмешиваясь в его оперативно-хозяйственную деятельность.

2.1.2. Не принимать оказанные Услуги в случае их несоответствия условиям настоящего договора.

2.1.3. Принять решение об одностороннем отказе от исполнения Договора в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, с уведомлением Исполнителя за две недели до предполагаемой даты расторжения Договора.

2.1.4. Запрашивать у Исполнителя дополнительную информацию и документы об оказанных Услугах, в том числе подтверждающие фактическое оказание услуг.

2.2. Заказчик обязан:

2.2.1. В порядке и в сроки, установленные настоящим Договором, принять и оплатить Услуги Исполнителя, при условии соответствия оказанных Услуг условиям настоящего договора.

2.2.2. В течение 2 (Двух) рабочих дней после поступления сведений от Исполнителя:

- предусмотренных п. 2.4.14 Договора разместить их на своем сайте в разделе «Мероприятия», а также разделе «План мероприятий» (<https://mbkaliningrad.ru/events/>) с организацией электронной регистрации потенциальных участников Мероприятия;

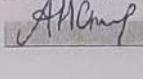
- предусмотренных абзацем 2 п. 2.4.2 Договора разместить информацию в социальных сетях (в соответствующем формате для Facebook, VKontakte, Instagram, и других на усмотрение (Заказчика).

2.2.3. Обеспечить участие лектора в проводимом Мероприятии, в объеме часов и в даты, предусмотренные Приложением № 1 к настоящему Договору.

2.3. Исполнитель имеет право:

2.3.1. Осуществить сверку расчетов с участием Заказчика. По результатам проверки подписать итоговый акт сверки расчетов.

2.3.2. Привлекать к оказанию Услуг по настоящему Договору третьих лиц. Ответственность за действия третьих лиц возлагается на Исполнителя.

 Заказчик  Исполнитель

Договор №304-ПП/2021

оказания услуг по организации и проведению обучающего мероприятия

г. Калининград

«29» сентября 2021 г.

Фонд «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области», именуемый в дальнейшем «Заказчик», в лице заместителя директора по образовательно-консультационному блоку Ганжур Олеси Владимировны, действующего на основании Доверенности от 14.01.2021 года № 89/2021, с одной стороны и

Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства», именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице генерального директора Скок Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, именуемые вместе «Стороны», а по отдельности «Сторона», заключили настоящий договор (далее - Договор) о нижеследующем:

### Предмет Договора

1.1. Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя обязательства по подготовке и организации вебинара «Визуализация бизнеса: презентация, сайт, фирменный стиль» для субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – СМСП) Калининградской области и физических лиц, заинтересованных в начале осуществления предпринимательской деятельности (далее по тексту – Мероприятие, Услуги) с использованием дистанционных образовательных технологий согласно Техническому заданию (Приложение № 1).

1.2. Дата и место проведения Мероприятия: 21 октября 2021 г., онлайн платформа.

### 2. Права и обязанности Сторон

2.1. Заказчик имеет право:

2.1.1. В любое время проверять ход и качество Услуг, оказываемых Исполнителем, не вмешиваясь в его оперативно-хозяйственную деятельность.

2.1.2. Не принимать оказанные Услуги в случае их несоответствия условиям настоящего договора.

2.1.3. Принять решение об одностороннем отказе от исполнения Договора в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, с уведомлением Исполнителя за две недели до предполагаемой даты расторжения Договора.

2.1.4. Запрашивать у Исполнителя дополнительную информацию и документы об оказанных Услугах, в том числе подтверждающие фактическое оказание услуг.

2.2. Заказчик обязан:

2.2.1. В порядке и в сроки, установленные настоящим Договором, принять и оплатить Услуги Исполнителя, при условии соответствия оказанных Услуг условиям настоящего договора.

2.2.2. В течение 2 (Двух) рабочих дней после поступления сведений от Исполнителя:

- предусмотренных п. 2.4.14 Договора разместить их на своем сайте в разделе «Мероприятия», а также разделе «План мероприятий» (<https://mbkaliningrad.ru/events/>) с организацией электронной регистрации потенциальных участников Мероприятия;

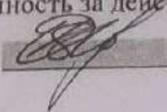
- предусмотренных абзацем 2 п. 2.4.2 Договора разместить информацию в социальных сетях (в соответствующем формате для Facebook, VKontakte, Instagram, и других на усмотрение (Заказчика).

2.2.3. Обеспечить участие лектора в проводимом Мероприятии, в объеме часов и в даты, предусмотренные Приложением № 1 к настоящему Договору.

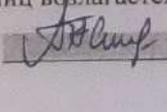
2.3. Исполнитель имеет право:

2.3.1. Осуществить сверку расчетов с участием Заказчика. По результатам проверки подписать итоговый акт сверки расчетов.

2.3.2. Привлекать к оказанию Услуг по настоящему Договору третьих лиц. Ответственность за действия третьих лиц возлагается на Исполнителя.



Заказчик



Исполнитель

## Договор № 598-ПП/2021

оказания услуг по организации и проведению обучающего мероприятия

г. Калининград

«24» декабря 2021 г.

Фонд «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области», именуемый в дальнейшем «Заказчик», в лице заместителя директора по образовательно-консультационному блоку Ганжур Олеси Владимировны, действующего на основании Доверенности от 14.01.2021 года № 89/2021, с одной стороны и

Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства», именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице генерального директора Скок Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, именуемые вместе «Стороны», а по отдельности «Сторона», заключили настоящий договор (далее - Договор) о нижеследующем:

### Предмет Договора

1.1. Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя обязательства по подготовке и организации серии обучающих семинаров для физических лиц и индивидуальных предпринимателей, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», зарегистрированных на территории Калининградской области, и физических лиц, заинтересованных в начале осуществления предпринимательской деятельности (далее по тексту – Мероприятие, Услуги) с использованием дистанционных образовательных технологий согласно Техническому заданию (Приложение № 1).

1.2. Дата и место проведения Мероприятия: 18 января – 08 февраля 2022 г., онлайн платформа.

### 2. Права и обязанности Сторон

2.1. Заказчик имеет право:

2.1.1. В любое время проверять ход и качество Услуг, оказываемых Исполнителем, не вмешиваясь в его оперативно-хозяйственную деятельность.

2.1.2. Не принимать оказанные Услуги в случае их несоответствия условиям настоящего договора.

2.1.3. Принять решение об одностороннем отказе от исполнения Договора в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, с уведомлением Исполнителя за две недели до предполагаемой даты расторжения Договора.

2.1.4. Запрашивать у Исполнителя дополнительную информацию и документы об оказанных Услугах, в том числе подтверждающие фактическое оказание услуг.

2.2. Заказчик обязан:

2.2.1. В порядке и в сроки, установленные настоящим Договором, принять и оплатить Услуги Исполнителя, при условии соответствия оказанных Услуг условиям настоящего договора.

2.2.2. В течение 2 (Двух) рабочих дней после поступления сведений от Исполнителя:

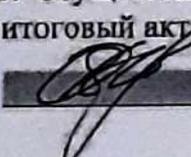
- предусмотренных п. 2.4.14 Договора разместить их на своем сайте в разделе «Мероприятия», а также разделе «План мероприятий» (<https://mbkaliningrad.ru/events/>) с организацией электронной регистрации потенциальных участников Мероприятия;

- предусмотренных абзацем 2 п. 2.4.2 Договора разместить информацию в социальных сетях (в соответствующем формате для Facebook, VKontakte, Instagram, и других на усмотрение (Заказчика).

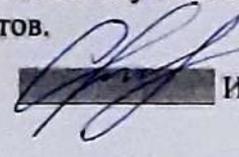
2.2.3. Обеспечить участие лектора в проводимом Мероприятии, в объеме часов и в даты, предусмотренные Приложением № 1 к настоящему Договору.

2.3. Исполнитель имеет право:

2.3.1. Осуществить сверку расчетов с участием Заказчика. По результатам проверки подписать итоговый акт сверки расчетов.



Заказчик



Исполнитель

## ДОГОВОР № 359/21ФБ-ЦПП

на оказание услуги по реализации акселерационной программы для субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций

г. Петропавловск-Камчатский

«08» ноября 2021 г.

Автономная некоммерческая организация «Камчатский центр поддержки предпринимательства», в лице директора Окладниковой Юлии Ивановны, действующей на основании Устава, именуемая в дальнейшем «Заказчик», и индивидуальный предприниматель **Потапенко Александр Александрович**, действующий на основании ОГРНИП 325004441020 от «21» октября 2021 г., именуемый в дальнейшем «Исполнитель», далее совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор на оказание услуги по реализации программы акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках предоставления комплексной услуги «Акселерационная Программа» (далее – Договор), о нижеследующем:

### 1. Предмет Договора

1.1. По настоящему Договору Исполнитель по заданию Заказчика обязуется оказать услуги по реализации акселерационной программы для субъектов малого и среднего предпринимательства в области инноваций с применением дистанционных технологий (далее – услуга) в соответствии с Техническим заданием (Приложение № 1 к настоящему Договору), а Заказчик обязуется принять и оплатить в соответствии с условиями настоящего Договора оказанную надлежащим образом услугу.

### 2. Сроки оказания Услуги

2.1. Услуга оказывается в период с момента подписания настоящего Договора по «30» декабря 2021 года.

### 3. Цена Договора и порядок расчетов

3.1. Цена Договора за оказание услуг, указанных в п.1.1. настоящего Договора, составляет \_\_\_\_\_  
Цена включает стоимость всех расходов, связанных с оказанием услуг, согласно Спецификации стоимости услуг по реализации программы акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства (Приложение № 3 к настоящему Договору).

3.2. Оплата оказанных услуг производится Заказчиком, по итогам проведения акселерационной программы в размере 100 % от его стоимости, на основании подписанного Акта приема-передачи оказанных услуг и выставленного Заказчику счета на оплату.

3.3. Оплата услуг производится в форме безналичного расчета путем перечисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя, указанный в настоящем Договоре, не позднее 30 (тридцати) банковских дней с даты подписания Акта приема-передачи оказанных услуг.

3.4. Авансирование услуг по настоящему Договору не предусмотрено.

### 4. Порядок приемки услуг

4.1. Приемка оказанных услуг осуществляется в течение 10 (десяти) рабочих дней, после получения Заказчиком документов, указанных в п. 5.1.6 раздела 5 «Права и обязанности сторон» настоящего Договора.

4.2. При приемке оказанных услуг ответственное лицо от Заказчика:

4.2.1. Проверяет соответствие отчетных документов требованиям, установленным настоящим Договором и Техническим заданием.

4.2.2. При необходимости запрашивает от Исполнителя недостающие документы и материалы, а также получает разъяснения по представленным документам и материалам.

4.2.3. При выявлении несоответствий или недостатков, препятствующих приемке оказанных услуг, в течение 10 (десяти) рабочих дней оформляет акт разногласий, перечисляющий указанные недостатки и сроки их устранения.

### 5. Права и обязанности Сторон

5.1. **Исполнитель обязан:**

5.1.1. Оказать услуги качественно, в установленные сроки, в соответствии с условиями

## Проект договора № 1

г. Москва

«25» августа 2021 г.

Микрокредитная компания «Фонд поддержки предпринимательства Республики Марий Эл», именуемая в дальнейшем «Заказчик», в лице директора Талалаева Максима Валерьевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства» в лице генерального директора Скок Алексей Николаевич, действующая на основании Устава, именуемый в дальнейшем «Исполнитель», с другой стороны, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий договор (далее по тексту – Договор) о нижеследующем:

### 1. Предмет Договора

1.1 Исполнитель обязуется по заданию Заказчика оказать услуги Микрокредитной компании «Фонд поддержки предпринимательства Республики Марий Эл»: « Организация и проведение обучающей программы для субъектов малого и среднего предпринимательства, самозанятых граждан и лиц, планирующих начать предпринимательскую деятельность» (далее по тексту - «Услуги»), в объеме, установленном в Техническом задании (Приложение 1), являющимся неотъемлемой частью настоящего договора, а Заказчик обязуется принять результат услуг и оплатить его в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим договором.

В Техническое задание дополнительным соглашением между Сторонами могут вноситься изменения и дополнения.

1.2. Услуги оказываются в период с «01» октября 2021 года по «28» октября 2021 года.

### 2. Права и обязанности Сторон

#### 2.1. Исполнитель обязуется:

2.1.1. Оказать услуги надлежащего качества в полном объеме в сроки, предусмотренные Договором, в соответствии с Техническим заданием.

2.1.2. Осуществить подбор и согласование с Заказчиком помещения (располагающегося в городе Йошкар-Оле и (или) муниципальном районе Республики Марий Эл в зависимости от территории проведения мероприятия) для проведения мероприятия. Мероприятие должно проводиться в помещении, пригодном для проведения подобных мероприятий по санитарно-эпидемиологическим и техническим требованиям, в том числе: наличие рабочего места для каждого участника мероприятия; наличие технических средств, позволяющих спикеру воспроизводить аудиовизуальную информацию (микрофоны, звуковая аппаратура, компьютер или ноутбук, видеопроектор, экран, кликер, флипчарт или доска (меловая или магнитно-маркерная).

2.1.3. Согласовать с заказчиком не позднее чем за 2 (два) недели (для тренингов, мастер-классов):

- предварительную программу мероприятия с детализацией по времени;
- кандидатуры привлекаемых спикеров, которых Исполнитель планирует задействовать при проведении мероприятия. Сообщаются сведения по каждому привлекаемому спикеру: ФИО, опыт работы в сфере оказания аналогичных услуг (по профилю лота), опыт участия спикера в международных, всероссийских, региональных проектах и/или образовательных программах, ключевые компетенции спикера. Общее количество привлекаемых спикеров;
- продолжительность мероприятия (не менее продолжительности, установленной в техническом задании);
- помещение и используемое оборудование для проведения мероприятия (адрес и фото помещения, перечень используемого оборудования и других материальных ресурсов);

**ДОГОВОР**  
**на организацию предоставления комплексной услуги № 2**  
№ 5-21/2

г. Москва

«25» октября 2021 г.

Микрокредитная компания «Фонд поддержки предпринимательства Республики Марий Эл», именуемая в дальнейшем «Заказчик», в лице директора Талалаева Максима Валерьевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства» в лице генерального директора Скок Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий договор о нижеследующем:

**1. Предмет договора**

1.1. Исполнитель обязуется по заданию Заказчика оказать услуги Микрокредитной компании «Фонд поддержки предпринимательства Республики Марий Эл»: «Организация предоставления комплексной услуги № 2» (далее по тексту - «Услуги»), в объеме, установленном в Техническом задании (Приложение 1), являющимся неотъемлемой частью настоящего договора, а Заказчик обязуется принять результат услуг и оплатить его в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим договором.

В Техническое задание дополнительным соглашением между Сторонами могут вноситься изменения и дополнения.

1.2. Услуги оказываются в период с «01» ноября 2021 года по «19» ноября 2021 года.

**2. Цена договора и порядок расчетов**

2.1. Цена договора формируется исходя из объема оказанных услуг в соответствии с Техническим заданием, представленным в Приложении 1 к настоящему договору.

2.2. Общая (предельная) стоимость услуг по настоящему договору определяется общим количеством оказанных услуг за период с «01» ноября 2021 года по «19» ноября 2021 года включительно и составляет

НДС не облагается.

2.3. Заказчик осуществляет оплату в следующем порядке:

Общая стоимость

: Оплата осуществляется под каждое мероприятие в размере не более 50 % от стоимости мероприятия после согласования тематики мероприятия и предварительной программы в течение 5 (пять) рабочих дней со дня выставления счета на оплату. Счет должен быть выставлен Исполнителем в течение 3 (три) рабочих дней после согласования тематики мероприятия и предварительной программы. Оставшиеся 50 % - до 22 ноября 2021 года.

2.4. Оплата по договору осуществляется в рублях Российской Федерации.

2.5. Цена договора включает в себя все затраты, издержки и иные расходы Исполнителя, в том числе сопутствующие, связанные с исполнением Технического задания и договора.

2.6. Заказчик оплачивает услуги Исполнителя, оказанные в соответствии с договором, в безналичном порядке путем перечисления денежных средств со своего расчетного счета на расчетный счет Исполнителя, реквизиты которого указаны в пункте 11 договора.

2.7. Обязательства Заказчика по оплате договора считаются исполненными с момента списания денежных средств с расчетного счета Заказчика, указанного в пункте 11 договора.

**3. Порядок сдачи-приемки услуг**

3.1. Сдача-приемка оказанных услуг оформляется Актом сдачи-приемки оказанных услуг, подписываемым Сторонами.

3.2. Место оказания услуг по договору - в соответствии с Техническим заданием (Приложение 1 к настоящему договору).

**ДОГОВОР**  
возмездного оказания услуг № 95

г. Омск

"11" ноября 2021 года

Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства, именуемый в дальнейшем "Заказчик", в лице Управляющего Осминина Александра Евгеньевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и общество с ограниченной ответственностью "Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства", именуемое в дальнейшем "Исполнитель", в лице генерального директора Скока Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые "Стороны", заключили настоящий договор возмездного оказания услуг от "11" 11 2021 года № 95 (далее – Договор) о нижеследующем:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. В целях содействия развитию предпринимательской деятельности, Исполнитель обязуется по заданию Заказчика оказать услуги по организации и проведению для физических лиц Омской области, применяющих специальный налоговый режим "Налог на профессиональный доход", включенных в электронный сервис "Проверка статуса налогоплательщика налога на профессиональный доход (самозанятого)" (далее – самозанятые, Участники), вебинара по теме: "Договорная работа в предпринимательской сфере" (далее – Услуги, вебинар, мероприятие), а Заказчик обязуется принять и оплатить оказанные Услуги в соответствии с условиями Договора.

1.2. Требования к Услугам, срокам (дате, времени), а также иные существенные характеристики данных Услуг указаны в Техническом задании согласно Приложению № 1 (далее – Техническое задание) к настоящему Договору.

### 2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ

2.1. Исполнитель обязуется:

2.1.1. Оказать Услуги по Договору в полном соответствии с Техническим заданием и требованиями законодательства Российской Федерации.

2.1.2. Использовать в анонсах, визуальных материалах, при проведении вебинара предоставленные Заказчиком макеты и образцы единого визуального стиля "Национальные проекты России", размещенные в сети Интернет по адресу: <https://disk.yandex.ru/d/iTajbLV8zs3qRA>, исключительно в целях исполнения Договора.

2.1.3. Обеспечить просмотр трансляции вебинара не менее 10 (Десяти) Участников, содержащихся в электронном сервисе "Проверка статуса налогоплательщика налога на профессиональный доход (самозанятого)",

**ДОГОВОР**  
возмездного оказания услуг № 100

г. Омск

"23" ноября 2021 года

Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства, именуемый в дальнейшем "Заказчик", в лице Управляющего Осминина Александра Евгеньевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и общество с ограниченной ответственностью "Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства", именуемое в дальнейшем "Исполнитель", в лице генерального директора Скока Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые "Стороны", заключили настоящий договор возмездного оказания услуг от "23" 11 2021 года № 100 (далее – Договор) о нижеследующем:

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**

1.1. В целях содействия развитию предпринимательской деятельности, Исполнитель обязуется по заданию Заказчика оказать услуги по организации и проведению для физических лиц Омской области, применяющих специальный налоговый режим "Налог на профессиональный доход", включенных в электронный сервис "Проверка статуса налогоплательщика налога на профессиональный доход (самозанятого)" (далее – самозанятые, Участники), вебинара по теме: "Бизнес на маркетплейсах" (далее – Услуги, вебинар, мероприятие), а Заказчик обязуется принять и оплатить оказанные Услуги в соответствии с условиями Договора.

1.2. Требования к Услугам, срокам (дате, времени), а также иные существенные характеристики данных Услуг указаны в Техническом задании согласно Приложению № 1 (далее – Техническое задание) к настоящему Договору.

**2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ИСПОЛНИТЕЛЯ**

2.1. Исполнитель обязуется:

2.1.1. Оказать Услуги по Договору в полном соответствии с Техническим заданием и требованиями законодательства Российской Федерации.

2.1.2. Использовать в анонсах, визуальных материалах, при проведении вебинара предоставленные Заказчиком макеты и образцы единого визуального стиля "Национальные проекты России", размещенные в сети Интернет по адресу: <https://disk.yandex.ru/d/iTajbLV8zs3qRA>, исключительно в целях исполнения Договора.

2.1.3. Обеспечить просмотр трансляции вебинара не менее, чем 10 (Десятью) Участниками, содержащихся в электронном сервисе "Проверка статуса налогоплательщика налога на профессиональный доход (самозанятого)", размещенном в сети Интернет по адресу:

## ДОГОВОР ОКАЗАНИЯ УСЛУГ № 542

г. Пермь

«06» сентября 2021 г.

Некоммерческая организация «Пермский фонд развития предпринимательства», именуемая в дальнейшем «ЗАКАЗЧИК», в лице директора Порохина Дмитрия Владимировича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и

Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства», в лице генерального директора Скока Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «ИСПОЛНИТЕЛЬ», с другой стороны, совместно именуемые «СТОРОНЫ», заключили настоящий договор о нижеследующем:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. ИСПОЛНИТЕЛЬ обязуется оказать ЗАКАЗЧИКУ услуги по организации и проведению обучающего мероприятия – вебинара, проводимого в онлайн режиме (вебинар осуществляется посредством сети Интернет) на тему: «**Страхование бизнеса, как получить преимущество в маркетинге, бренде работодателя и снизить потери**» (далее по тексту: «услуги»), в соответствии с Приложением №1 (Техническое задание) к настоящему договору, являющимся неотъемлемой частью настоящего договора, а ЗАКАЗЧИК обязуется принять услуги и оплатить их по цене и на условиях, определенных настоящим договором.

1.2. Услуги оказываются: 20 сентября 2021 г.

1.3. Настоящий договор заключен в целях реализации мероприятия «Оказание комплекса услуг гражданам, желающим вести бизнес, начинающим и действующим предпринимателям, направленных на вовлечение в предпринимательскую деятельность, а также информационно-консультационных и образовательных услуг в офлайн- и онлайн-форматах на площадке центра "Мой бизнес"» государственной программы Пермского края «Экономическая политика и инновационное развитие», утвержденной постановлением Правительства Пермского края от 03.10.2013 №1325-п.

1.4. Исполнитель обязан отказать в предоставлении услуги субъекту малого и среднего предпринимательства по настоящему договору в случае, если они состоят в одной группе лиц, определенных в соответствии с Федеральным законом от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

### 2. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. Общая стоимость услуг по настоящему договору составляет \_\_\_\_\_ рублей, НДС не облагается.

2.2. Стоимость услуг, указанная в пункте 2.1 настоящего договора, включает в себя все затраты Исполнителя, возникшие у него в процессе исполнения настоящего договора в соответствии с Приложением №1 (Техническое задание) к настоящему договору.

2.3. Заказчик оплачивает Исполнителю услуги в безналичном порядке на расчетный счет Исполнителя, после подписания Акта сдачи – приемки оказанных услуг на основании выставленного счета.

2.4. Подписанием настоящего договора ИСПОЛНИТЕЛЬ обязуется не приобретать за счет вознаграждения полученного по настоящему договору иностранную валюту, за исключением операций, осуществляемых в соответствии с валютным законодательством Российской Федерации при покупке (поставке) высокотехнологичного импортного оборудования, сырья и комплектующих изделий, а также связанных с достижением целей предоставления указанных средств иных операций, определенных нормативными правовыми актами, регулирующими порядок предоставления субсидий некоммерческим организациям, не являющимся государственными учреждениями.

### 3. ПОРЯДОК СДАЧИ-ПРИЕМКИ УСЛУГ

3.1. Сдача – приемка оказанных услуг оформляется Актом сдачи – приемки оказанных услуг, по форме согласно Приложения №2, подписываемыми СТОРОНАМИ.

3.2. Исполнитель в срок, не позднее 10 (Десяти) рабочих дней после оказания услуг, направляет Заказчику акт сдачи – приемки оказанных услуг с приложением документов, указанных в Приложении №1 (Техническое задание).

3.3. Заказчик в течение 20 (Двадцати) рабочих дней с момента получения от Исполнителя Акта сдачи-приемки оказанных услуг, обязан подписать последний или вернуть его Исполнителю с мотивированным отказом от приемки услуг.

3.4. В случае мотивированного отказа ЗАКАЗЧИКА от приемки услуг СТОРОНЫ согласовывают сроки устранения выявленных недостатков в оказанных услугах, а в случае невозможности устранения недостатков – определяют стоимость фактически оказанных ИСПОЛНИТЕЛЕМ услуг, подлежащих оплате. Стоимость оказанных услуг, согласованная

## ДОГОВОР ОКАЗАНИЯ УСЛУГ № 470

г. Пермь

«16» августа 2021 г.

**Некоммерческая организация «Пермский фонд развития предпринимательства»**, именуемая в дальнейшем «**ЗАКАЗЧИК**», в лице директора Порохина Дмитрия Владимировича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и

**Общество с ограниченной ответственностью "Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства"**, в лице Генерального директора Скока Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «**ИСПОЛНИТЕЛЬ**», с другой стороны, совместно именуемые «**СТОРОНЫ**», заключили настоящий договор о нижеследующем:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1 Исполнитель по заявке Заказчика обязуется оказать комплексную услугу Получателю услуг, а Заказчик обязуется оплатить оказанные услуги в сроки и в размерах, определенных настоящим Договором. Под комплексной услугой понимается предоставление Получателю услуги двух и более связанных между собой услуг. Предоставление комплексных услуг осуществляется по результатам проведения предварительной оценки (прескоринга) количественных и качественных показателей деятельности получателя услуги.

1.2 Настоящий договор заключен в целях реализации мероприятия «Оказание комплекса услуг, сервисов и мер поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства и резидентам промышленных парков, технопарков в центре "Мой бизнес"» государственной программы Пермского края «Экономическая политика и инновационное развитие», утвержденной постановлением Правительства Пермского края от 03.10.2013 №1325-п.

1.3 Исполнитель обязан отказать в предоставлении услуги субъекту малого и среднего предпринимательства по настоящему договору в случае, если они состоят в одной группе лиц, определенных в соответствии с Федеральным законом от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

1.4 Услуги по настоящему Договору оказываются для Получателя услуги на безвозмездной основе.

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ УСЛУГ И ПОРЯДОК ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

2.1 Порядок оказания услуг и отчетные документы об оказанных услугах Исполнителя определены сторонами непосредственно в настоящем договоре, а также в Приложении 1 (Техническое задание) к нему.

2.2 Отчетные документы об оказанных услугах Исполнителя должны соответствовать строгим критериям, установленным Заказчиком в Приложении 1 (Техническом задании) к настоящему договору.

2.3 В ходе оказания услуг по настоящему договору Исполнитель обязан выполнять все указания Заказчика о способе и порядке его исполнения, установленным Заказчиком в Приложении 1 (Техническом задании) к настоящему договору.

2.4 Факт оказания услуг Исполнителем по настоящему договору подтверждается подписанным сторонами актом сдачи-приемки оказанных услуг с приложенными к нему подтверждающими документами согласно пункту 4.2 настоящего договора.

2.5 Качество оказываемых услуг должно соответствовать всем требованиям, установленным действующими образовательными стандартами и законодательством Российской Федерации, к такому роду услугам

2.6 Во время обучения Исполнитель обеспечивает Получателя услуг раздаточным учебным материалом в печатном и/или в электронном виде;

2.7 Исполнитель должен привлекать к учебному процессу в качестве преподавателей специалистов, имеющих опыт преподавания и практические навыки по вышеуказанной программе обучения.



Дир. ООО «Кач.серв.  
развития инноваций»

## Договор оказания услуг № 55

г. Сыктывкар

«23» сентября 2021 года

Автономная некоммерческая организация Республики Коми «Центр развития предпринимательства», именуемая в дальнейшем «Заказчик», в лице заместителя директора Мартышиной Аллы Александровны, действующей на основании Устава и доверенности от 24.02.2021 № 010 и Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства», именуемый в дальнейшем «Исполнитель», в лице генерального директора Скока Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», на основании п.п. 3, пункта 5.1. раздела 5 Положения о закупке товаров, работ, услуг АНО Республики Коми «Центр развития предпринимательства» (далее - Положение), заключили настоящий Договор (далее – Договор) о нижеследующем:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Исполнитель по заданию Заказчика в установленный Договором срок обязуется оказать услугу по организации и проведению семинара по теме: «Договорная работа в предпринимательской сфере» (далее – услуга, семинар), а Заказчик обязуется принять оказанную надлежащим образом услугу и обеспечить её оплату по Договору.

1.2. Требования к оказываемой услуге, форма оказания, объем, характеристики услуги согласованы в Техническом задании, являющимся неотъемлемой частью Договора (Приложение № 1 к Договору).

1.3. Место и сроки оказания услуги: Республика Коми, до 15.10.2021. Дата и место проведения семинара предварительно согласуется с Заказчиком не позднее, чем за 5 (пять) календарных дней до его начала.

### 2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Заказчик обязуется:

2.1.1. Принять оказанную надлежащим образом услугу в порядке и сроки, предусмотренные Договором.

2.1.2. Оплатить оказанную надлежащим образом услугу Исполнителя в размере и сроки, указанные в Договоре.

2.1.3. Давать Исполнителю указания в письменной форме в случае получения извещения от Исполнителя о наличии обстоятельств, препятствующих выполнению обязательств по Договору в срок и надлежащим образом.

2.2. Заказчик имеет право:

2.2.1. Осуществлять контроль за порядком и сроками оказания услуги, не вмешиваясь в оперативно-хозяйственную деятельность Исполнителя.

2.2.2. Требовать от Исполнителя надлежащего и своевременного исполнения обязательств по Договору.

2.2.3. При выявлении недостатков, допущенных Исполнителем, в ходе оказания услуги, немедленно заявить об этом Исполнителю в письменной форме, назначив срок для устранения таких недостатков.

2.2.4. Уведомив Исполнителя, отказаться от принятия оказанной услуги, предоставление которой было оказано ненадлежащим образом по вине Исполнителя, либо оказание которой было просрочено по вине Исполнителя.

2.2.5. Отказаться от принятия и оплаты оказанной услуги, не соответствующей условиям Договора.

2.2.6. Требовать представления надлежащим образом оформленных отчетных и финансовых документов, подтверждающих исполнение обязательств в соответствии с Договором.

Заказчик

Исполнитель

# ДОГОВОР НА ОКАЗАНИЕ УСЛУГ № 335

г. Хабаровск

«25» ноября 2021 г.

**Автономная некоммерческая организация «Краевое агентство содействия предпринимательству» (далее - АНО КАСП), в лице директора Чабан Екатерины Александровны, действующего на основании Устава, именуемая в дальнейшем «Заказчик», и Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства» (далее – ООО «Национальная ассоциация развития»), именуемая в дальнейшем Исполнитель, в лице генерального директора Скок Алексея Николаевича, действующей на основании Устава, заключили настоящий договор о нижеследующем:**

## 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Заказчик поручает, а Исполнитель принимает на себя обязательства оказать **услуги по организации и проведению мастер-класса** по вопросам осуществления деятельности в области социального предпринимательства для субъектов малого и среднего предпринимательства Хабаровского края на тему: **«Миллион на социальном предпринимательстве - как помогут маркетинговые инструменты»** в соответствии с утвержденной Заказчиком программой (Приложение №1).

1.2. Место проведения: онлайн Zoom

1.3. Время проведения: 15 декабря 2021 года с 15-00 до 17-00 время местное (г. Хабаровск).

1.4. Целевая аудитория – субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в сфере социального предпринимательства, а также субъекты малого и среднего предпринимательства и физических лиц, заинтересованных в начале осуществления деятельности в области социального предпринимательства с общим охватом - не менее 10 участников.

## 2. СТОИМОСТЬ И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

2.1. За оказанные по настоящему договору услуги, Заказчик выплачивает Исполнителю сумму в размере \_\_\_\_\_, НДС не облагается, в соответствии с утвержденной сметой (Приложение №2).

2.2. Оплата услуг по настоящему договору осуществляется Заказчиком в рублях после подписания акта об оказании услуг, на основании выставленного счета и с надлежаще оформленного отчета по проведенному мероприятию (Приложение № 3).

2.3. Полученные денежные средства не могут быть направлены Исполнителем на приобретение иностранной валюты.

## 3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

3.1. **Заказчик обязан:**

3.1.1. Выплатить Исполнителю сумму в соответствии с условиями настоящего договора.

3.1.2. Проинформировать потенциальных участников мероприятия о его проведении.

3.1.3. Предоставить Исполнителю не позднее чем за один день до начала мероприятия ссылку на регистрацию участников мероприятия.

3.1.4. Направить Исполнителю в электронном виде Регистрационную форму (формат Excel) список зарегистрировавшихся участников.

Договор № 41  
на оказание услуг по организации бизнес - мероприятия

г. Брянск

«10» мая 2021 г.

БРО ООО «Ассоциация молодых предпринимателей» (далее – Заказчик) в лице Заместителя председателя Москалева Владислава Николаевича, действующей на основании Доверенности, с одной стороны и Общество с ограниченной ответственностью "Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства" (далее – Исполнитель) в лице Генерального директора Скок Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий договор о нижеследующем.

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Исполнитель обязуется по заданию Заказчика оказать ему услугу по организации бизнес – мероприятия по акселерации проектов.

1.2. Дата проведения – май 2021 года.

1.3. Место проведения мероприятия – г. Брянск.

1.4. В состав услуг входят

- сбор участников бизнес - мероприятий;
- подбор и предоставление спикеров и экспертов для проведения образовательной программы;
- подбор и предоставление лекторов для проведения образовательной программы;
- организация и проведение онлайн и оффлайн мероприятия.

1.5. Количество участников мероприятий – 20 человек.

### 2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Исполнитель обязуется предоставить Заказчику услуги в соответствии с пунктом 1.4. настоящего Договора.

2.2. Для выполнения своих обязательств Исполнитель вправе привлекать третьих лиц.

2.3. Оказание услуг подтверждается двусторонним актом.

2.4. Не позднее 3-х дней после оказания услуг Исполнитель выставляет Заказчику счет-фактуру на оказанную услугу.

2.5. Исполнитель обязуется согласовывать с Заказчиком свои действия по организации акселерации.

2.6. Заказчик обязуется предоставить Исполнителю всю необходимую для организации Мероприятия достоверную информацию.

2.7. Заказчик обязуется оплатить услуги Исполнителя в соответствии с п.3 настоящего Договора.

### 3. СТОИМОСТЬ РАБОТ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ

3.1. Сумма по настоящему договору составляет без НДС.  
Оплата производится не позднее 31 декабря 2021 г.

### 4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН, ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

4.1. В случае невозможности предоставления услуг, указанных в пункте 1.4. Договора, Исполнитель заменяет ее на услугу такого же или лучшего качества.

4.2. В случае невыполнения какой-либо услуги, указанной в пункте 1.4. Договора, и невозможности выполнения условия п.4.1 настоящего Договора, Исполнитель возвращает Заказчику 100% внесенной предоплаты за соответствующую услугу.

4.3. В случае аннулирования Договора по инициативе Заказчика, выплаченная сумма остается у Исполнителя.

4.4. Стороны не несут ответственности, если невозможность выполнения обязательств наступила в силу непредвиденных (форс-мажорных) обстоятельств.

4.5. Споры между Сторонами решаются в установленном законом порядке.

## ДОГОВОР ОКАЗАНИЯ УСЛУГ №00053ДС22

г. Москва

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 г.<sup>1</sup>

**Акционерное общество «Деловая среда»**, в лице Генерального директора Тарасова Виталия Геннадьевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «**Заказчик**», с одной стороны, и **Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства»**, в лице Генерального директора Скок Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, в дальнейшем именуемое «**Исполнитель**», с другой стороны, совместно именуемые «**Стороны**», заключили настоящий Договор оказания услуг (далее – «**Договор**») о нижеследующем:

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. На условиях настоящего Договора Исполнитель обязуется оказать Заказчику услуги по регистрации и аккредитации участников мероприятия и/или по обеспечению участия физических лиц и субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе самозанятых граждан на мероприятии (далее – Услуги), а Заказчик обязуется принять и оплатить оказанные Услуги.

1.2. Необходимый объём Услуг, дата, время и адрес проведения мероприятия, порядок оплаты указываются Сторонами в Заявках по форме, предусмотренной Приложением № 1 к Договору.

1.3. Условия настоящего Договора распространяются на все Услуги, согласованные Сторонами в Заявках в период срока действия Договора. Согласованные и подписанные Сторонами Заявки составляют неотъемлемую часть настоящего Договора.

### 2. ПОРЯДОК НАПРАВЛЕНИЯ ЗАЯВКИ

2.1. Оказание Услуг осуществляется на основании Заявок. Направление Заявок является правом Заказчика, а не обязанностью, в связи с чем, у Заказчика не возникает обязанности осуществить заказ Услуг на всю сумму, указанную в п. 3.1. настоящего Договора.

2.2. Заказчик направляет Исполнителю с адреса электронной почты, указанной в разделе 10 Договора в адрес электронной почты Исполнителя, указанный в разделе 10 Договора подписанный со своей стороны скан – копию Заявки.

2.3. В течение 1 (Одного) рабочего дня со дня получения от Заказчика Заявки, Исполнитель подписывает её со своей стороны и направляет в адрес электронной почты Заказчика, указанный в разделе 10 настоящего Договора, скан – копию подписанной Сторонами Заявки.

### 3. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Стоимость оказания Услуг и порядок расчетов установлены соответствующими Заявками, заключенными между Сторонами, и не может превышать

НДС не облагается в связи с применением Исполнителем упрощенной системы налогообложения согласно гл. 26.2 НК РФ. Цена настоящего Договора складывается из стоимости Услуг, согласованных Сторонами в Заявках. Стоимость единицы каждой услуги указана в Приложении 2 к Договору.

<sup>1</sup> «В случае подписания Договора ЭЦП в системе ЭДО, датой подписания Договора будет считаться наиболее поздняя из дат, указанных в конце документа или в конце каждой страницы (в зависимости от вида, используемого ПО), свидетельствующих о подписании Договора каждой Стороной».



# ДОГОВОР ОКАЗАНИЯ УСЛУГ №00271ДС21

г. Москва

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021 г.<sup>1</sup>

**Акционерное общество «Деловая среда»**, в лице Генерального директора Тарасова Виталия Геннадьевича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Заказчик», с одной стороны, и **Общество с ограниченной ответственностью «Национальная ассоциация развития инноваций и предпринимательства»**, в лице Генерального директора Скок Алексея Николаевича, действующего на основании Устава, в дальнейшем именуемое «Исполнитель», с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор оказания услуг (далее – «Договор») о нижеследующем:

## 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. На условиях настоящего Договора Исполнитель обязуется оказать Заказчику услуги по регистрации и аккредитации участников мероприятия и/или по обеспечению участия физических лиц и субъектов малого и среднего предпринимательства на мероприятии (далее – Услуги), а Заказчик обязуется принять и оплатить оказанные Услуги.

1.2. Необходимый объём Услуг, дата, время и адрес проведения мероприятия, порядок оплаты указываются Сторонами в Заявках по форме, предусмотренной Приложением № 1 к Договору.

1.3. Условия настоящего Договора распространяются на все Услуги, согласованные Сторонами в Заявках в период срока действия Договора. Согласованные и подписанные Сторонами Заявки составляют неотъемлемую часть настоящего Договора.

## 2. ПОРЯДОК НАПРАВЛЕНИЯ ЗАЯВКИ

2.1. Оказание Услуг осуществляется на основании Заявок. Направление Заявок является правом Заказчика, а не обязанностью, в связи с чем, у Заказчика не возникает обязанности осуществить заказ Услуг на всю сумму, указанную в п. 3.1. настоящего Договора.

2.2. Заказчик направляет Исполнителю с адреса электронной почты, указанной в разделе 10 Договора в адрес электронной почты Исполнителя, указанный в разделе 10 Договора подписанный со своей стороны скан – копию Заявки.

2.3. В течение 1 (Одного) рабочего дня со дня получения от Заказчика Заявки, Исполнитель подписывает её со своей стороны и направляет в адрес электронной почты Заказчика, указанный в разделе 10 настоящего Договора, скан – копию подписанной Сторонами Заявки.

## 3. ЦЕНА ДОГОВОРА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Стоимость оказания Услуг и порядок расчетов установлены соответствующими Заявками, заключенными между Сторонами, и не может превышать

НДС не облагается в связи с применением Исполнителем упрощенной системы налогообложения согласно гл. 26.2 НК РФ. Цена настоящего Договора складывается из стоимости Услуг, согласованных Сторонами в Заявках. Стоимость единицы каждой услуги указана в Приложении 2 к Договору.

3.2. Цены по данному Договору определяются в российских рублях. Все расчеты между Сторонами осуществляются в безналичном порядке.

<sup>1</sup> «В случае подписания Договора ЭЦП в системе ЭДО, датой подписания Договора будет считаться наиболее поздняя из дат, указанных в конце документа или в конце каждой страницы (в зависимости от вида, используемого ПО), свидетельствующих о подписании Договора каждой Стороной».

