

**Программа преакселерации  
для победителей программы «УМНИК»**

| <b>Тема</b>   | <b>Лекции,<br/>(ак.ч.)</b> | <b>Самостоятельная<br/>работа, (ак.ч.)</b> | <b>Индивидуальные<br/>консультации,<br/>(ак.ч.)</b> | <b>Рассмотрение<br/>кейсов<br/>успешных<br/>российских и<br/>зарубежных<br/>инновационных<br/>проектов, (ак.ч.)</b> | <b>Итого,<br/>(ак.ч.)</b> |
|---|----------------------------|--|---|---|---------------------------|
| <b>1: Введение в инновационную деятельность</b><br><i>Понятие и виды инноваций, государственная и частная поддержка инноваций, инновационная инфраструктура, основные институты развития, особенности инновационного предпринимательства.</i>   | 2                          | 0  | 0   | 0   | 2                         |
| <b>2: Интеллектуальная собственность и ее защита</b><br><i>Понятие интеллектуальной собственности; авторское право; патентное право; товарные знаки; регистрация и иные юридически значимые действия; международное патентование; «патентный поиск», «патентная чистота»; способы приобретения и коммерциализации ИС; режим «ноу-хау»; документы для оформления</i> | 4                          | 4  | 2   | 1   | 11                        |
| <b>3: Правовая среда коммерциализации инноваций.</b><br><i>«Стартап»: определение и сущность; этапы развития и их характеристика; организационно-правовые формы; пакет юридических документов; взаимодействие с внешней средой компании</i>   | 2                          | 2  | 2   | 1   | 7                         |
| <b>4: Команда проекта</b>   | 2                          | 1  | 1   | 1   | 5                         |

|  |   |   |   |   |           |
|--|---|---|---|---|-----------|
| <i>Понятие команды; лидерство, мотивация, роли и функционал; технологии командообразования; составление карт компетенций команды.</i>  |   |   |   |   |           |
| <b>5: Бизнес-модель проекта</b><br><i>Алгоритмы рождения бизнес-идей и развитие в систему решений; категоризация бизнес-моделей; этапы формирования и механизм выбора бизнес-моделей; ключевые элементы бизнес-моделей и их характеристика; концепция ценностного предложения по А. Остервальдеру.</i> | 4 | 2 | 2 | 2 | <b>10</b> |
| <b>6: Маркетинг.</b><br><i>Целевая аудитория и исследование потребителей, формирование ценностного предложения, объем и емкость рынка, анализ современного состояния и перспектив развития, стратегия продвижения на рынок, анализ конкурентных преимуществ, построение плана продаж.</i>              | 4 | 2 | 2 | 1 | <b>9</b>  |
| <b>7: Метрики стартапа и экономика продукта</b><br><i>CAC (customer acquisition cost); CR (churn rate); LTV (lifetime value)</i>   | 2 | 1 | 1 | 1 | <b>5</b>  |
| <b>8: Создание MVP</b><br><i>Что такое MVP; типы; отличие от технологического прототипа; подходы к разработке продукта; процесс улучшения характеристик; инструменты Product development.</i>  | 2 | 4 | 2 | 2 | <b>10</b> |
| <b>9: Основы управления рисками</b><br><i>Идентификация рисков инновационного проекта; методы оценки проектных рисков; их анализ; методы снижения; планирование противодействия рискам проекта.</i>  | 2 | 1 | 1 | 1 | <b>5</b>  |
| <b>10: Финансирование инновационного проекта</b>   | 2 | 2 | 1 | 1 | <b>6</b>  |

|  |           |           |           |           |           |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <i>Классификация источников финансирования доступных на каждом этапе развития; средства бюджетных и внебюджетных фондов; частные инвестиции; гранты и субсидии; выбор и обоснование источников; финансовое моделирование проекта.</i>          |           |           |           |           |           |
| <b>11: Презентация проекта</b><br><br><i>Типы презентаций и когда это уместно; особенности презентаций и их структура; факторы, влияющие на эффективность презентаций</i>  | 2         | 2         | 1         | 1         | 6         |
| <b>12: Питч-сессия инновационных проектов</b><br><br><i>Питч-сессия - краткая структурированная презентация проекта перед потенциальными инвесторами/партнерами. Цель питча — заинтересовать инвестора/партнера и привлечь финансирование.</i> | 0         | 0         | 4         | 0         | 4         |
| <b>ИТОГО:</b>  | <b>28</b> | <b>21</b> | <b>19</b> | <b>12</b> | <b>80</b> |