

Образовательная программа Lean LaunchPad

История программы

Lean LaunchPad – образовательная программа по технологическому предпринимательству, впервые проведенная в Стенфордском университете в 2011 году.



Автор программы – Стив Бланк – известный технологический предприниматель. Он был основателем и работал в 8 стартапах Кремниевой долины, четыре из которых стали публичными компаниями. Стив Бланк является автором бестселлера *The Four Steps to the Epiphany* и ряда других книг по предпринимательству. В настоящее время он занимается преподаванием: в 2009 году Бланк был награжден Стэнфордским университетом, а 2010 году – Калифорнийским университетом Беркли за выдающийся вклад в преподавание технологического предпринимательства.

В данный момент программа Lean LaunchPad преподается в Стенфордском университете, Калифорнийскому университету в Беркли, Колумбийском университете, Калифорнийском технологическом институте и используется Национальным научным фондом США.

Цель программы

Программа Lean LaunchPad рассчитана на студентов, ученых, инженеров и начинающих предпринимателей. Цель программы – предоставить им реальный, практический опыт создания высокотехнологической компании.

Участники учатся формулировать гипотезы и проверять их на практике, преодолевая хаос неопределенности, с которым связан запуск любой инновационной компании.



Проектные команды в ходе мозговых штурмов формируют гипотезы обо всех элементах своей бизнес-модели, а потом методично проверяют их общаясь с клиентами, партнерами и конкурентами. Они учатся тестировать и находить наиболее эффективные каналы продвижения и продаж, а также использовать гибкую методологию разработки, чтобы создать прототип именно того продукта, которым клиенты будут готовы пользоваться и который будут готовы покупать.

Исполнители



Компания RIS Ventures – лидер рынка образовательных и консалтинговых услуг в области развития технологического бизнеса, организатор программ Start in Garage, Win the Market и Deep Dive для основателей стартапов, частных инвесторов и профессионалов, работающих в технологических компаниях и инвестиционных фондах. В 2007-2012 годах более 1200 основателей технологических компаний и представителей инвестиционного бизнеса посетили мероприятия RIS Ventures.

Бизнес-инкубатор ИТМО – проводит на базе университета образовательные мероприятия по технологическому предпринимательству с 2011 года. За это время выпускниками программ стали более 80 команд, многие из которых получили инвестиции от 20 до 200 тысяч долларов.

Исполнители



Представители компании RIS Ventures Илья Антипов и Николай Митюшин были менторами в программе Lean LaunchPad, проходившей в Стенфордском университете в январе-марте 2012. Они также принимали участие в программе по подготовке преподавателей Lean LaunchPad Educators.

По словам Боба Дорфа, партнера создателя Lean LaunchPad, Николай Митюшин – «Русский Стив Бланк». Он познакомился со Стивом Бланком в 2006 году и с тех пор использовал его методологию для портфеля российских компаний, как директор по инвестициям венчурного фонда ABRT. В 2012 году при поддержке Стива Бланка им была опубликована русская версия книги «The Startup Owner's Manual».



Илья Антипов и Николай Митюшин работают вместе со Стивом Бланком с 2006 года, вместе с ним адаптировав, разработанную им программу, для условий российского рынка и интернет-стартапов. Ими было запущено большое количество проектов, за которыми постоянно ведется наблюдение. Результат анализа их ошибок и успеха нашел отражение в версии программы Lean LaunchPad, проводимой RIS Ventures

Инструкторы



Павел Черкашин – инструктор RIS Ventures, вице-президент по развитию Kuznech, бизнес-ангел

2009-2011 – Генеральный директор по потребительской стратегии и онлайн-сервисам компании Microsoft

2006-2009 – Глава представительства компании Adobe Systems в Москве.



Тимур Ахмеров – инструктор RIS Ventures, генеральный директор "БАРС Груп«

1999 - настоящее время – генеральный директор компании. Под его руководством региональная компания вышла на российский IT-рынок с новыми программными продуктами. Тимур осуществляет стратегическое руководство компанией: от архитектуры создаваемых решений до их идеологии и позиционирования на рынке.

Инструкторы



Арсений Тарасов – инструктор RIS Venture, глава Adobe Systems в России и СНГ, генеральный директор по России и СНГ Siemens Enterprise Communications

2004-2008 - Региональный директор и вице-президент по России и СНГ, Parametric Technology Corp (PTC)

2001-2004 - Директор по развитию бизнеса, Cisco Systems

1998-2001 - Менеджер по развитию бизнеса, TerraLink



Максим Руденко – инструктор RIS Ventures, директор по продажам компании «Связь Сервис Телекоммуникации»

2009-2011 – Директор по развитию Siemens Enterprise Communications

2007-2009 – Менеджер по работе с партнерами in the Microsoft (MBS)

2002-2006 – Со-основатель компании RST (решения по автоматизации и управлению бизнесом в сегменте HoReCa)

2000-2001 – Менеджер по проектам в группе компаний Talgar, специализация в ERP системах

Программа

Занятие №1. Введение. Бизнес-модель. Построение потребителя

Что такое бизнес-модель? Из каких девяти элементов она состоит? Что такое гипотезы? Что такое минимальный функциональный продукт? Какие эксперименты необходимо провести, чтобы протестировать гипотезы о бизнес-модели? Что такое размер рынка? Как определить стоит ли бизнес-модель того, чтобы ее реализовывать?

Занятие №2. Уникальное ценностное предложение

Что собой представляет ваш продукт или сервис? Чем он отличается от идеи? Почему люди будут хотеть его использовать? Кто ваши конкуренты и как их воспринимают ваши клиенты? Каков ваш рынок? Каков ваш минимальный функциональный продукт? Каков тип вашего рынка? Что служит для вас побудительным толчком и что является источником вдохновения? Какие предположения привели вас к вашей идее? Что уникального вы знаете о рынке, о том, как он меняется, о том, какие последние изменения произошли в технологиях, что открывает новые возможности?

Программа

Занятие №3. Тестирование пользователей и клиентов

Кто ваш пользователь? Кто ваш клиент? Кто платит за ваш продукт? Чем они отличаются? По каким каналам вы можете их достичь? Чем отличается бизнес-клиент от потребителя?

Занятие №4. Тестирование создания потребности

Как вы будете создавать потребность у конечного пользователя? В чем отличие интернета от других каналов? Что такое евангелизм? Выбор между евангелизмом и использованием существующей потребности. Общая информация о маркетинге, продажах, воронках и т.п.

Занятие №5. Тестирование каналов.

Что такое канал? Прямые и непрямые каналы. Двусторонние и многосторонние рынки. В чем специфика продаж и каналов от бизнеса к бизнесу и от бизнеса к потребителю.

Программа

Занятие №6. Тестирование моделей монетизации

Что такое модель монетизации? Какие существуют типы монетизации? В чем отличие интернета от других каналов?

Занятие №7. Тестирование партнеров

Кто такие партнеры? Стратегические партнерства, конкуренция, совместные предприятия, поставщики, лицензии и т.п.

Занятие №8. Тестирование ключевых ресурсов и структуры расходов

Какие ресурсы нужны, чтобы построить ваш бизнес? Сколько вам нужно людей? Каких? Какое оборудование и программное обеспечение нужно купить? Есть ли интеллектуальная собственность, которую необходимо лицензировать? Сколько денег вам необходимо привлечь? Когда? Почему? Насколько важны финансовые потоки? Когда будут платить вам и когда вы должны платить другим?

Расписание

Дата	Время	Описание
8.07		Открытие
12.07, 13.07	12:00- 20:00	Занятия №№ 1, 2, 3, 4
22.07, 23.07	12:00- 20:00	Работа с командами, обсуждение полученного ими результата
02.08, 03.08	12:00- 20:00	Занятия №№ 5, 6, 7, 8
14.08, 15.08	12:00- 20:00	Работа с командами, обсуждение полученного ими результата
29.08, 30.08	12:00- 20:00	Подготовка финальных презентаций. Презентация перед менторами и инвесторами. Обратная связь.