

Программа акселерации “Капитал”

Редакция от 12.10.2017

Позиционирование

Отличие программы акселерации от курса «Масштабирование» и младших образовательных продуктов группы компаний Like Центр.

Масштабирование. Курс освещает применение сложных инструментов с целью заработка первых больших денег в уже существующем бизнесе за 8 недель. По окончании курса участник должен, помимо умения действовать пошагово, обладать навыком видеть матрицу решений и мыслить многовариантно, выбирая из нескольких возможных инструментов и решений оптимальный.

Капитал. Программа нацелена на построение персональной «шахматной партии» с целью кратного увеличения капитализации компании за полгода; развивает навык действий в режиме “UNSCRIPTED” по уникальному алгоритму, без шаблонов, с применением инструментов и практик ведущих мировых компаний.

Цена и ценность

Варианты участия в программе:

1. 450 тыс. руб., опцион до 24,9% (размер опциона зависит от стоимости бизнеса)
2. 1,5 млн. руб., без права опциона

Ценность для Участника. Компания участник акселерации увеличит капитализацию в 3-5 раз за полгода. Цифры основаны на статистике участников прошедших программ акселерации. Компания Like сделала многократный рост и делится опытом, знаниями, инструментами. Для лучших участников: партнёрство и инвестиции от Like.

Суть программы. Акселератор “Капитал” – главный проект Like по поиску сильных партнёров и кратному росту капитализации совместно с ними. Даём все ресурсы и инфраструктуру для развития и обучения компаний-участников акселератора:

- концентрированные упакованные знания экспертов и опыт крупнейших компаний
- доступ ко всем образовательным программам и материалам
- занятия, обсуждения и разборы от экспертов
- помощь ключевых сотрудников и партнёров Like
- регулярная работа с трекерами
- личное участие Аяза: разбор и построение стратегии
- база бизнес-контактов проверенных профессионалов
- бизнес-сообщество и нетворкинг
- пиар

Инструментарий

1. Внедрение систем IPO-компаний: берём за ориентир уровень компаний, которые вышли на IPO и внедряем присущие им элементы и системы
2. Изменение мышления и наработка навыка действий в режиме unscripted: мыслить не по шаблонам и в масштабе IPO-компаний

Критерии отбора участников

1. Наличие действующего бизнеса либо подтвержденной гипотезы, которая может быть масштабирована, либо созданной инновации с прогнозируемым спросом.
2. Компания ведёт деятельность на растущем рынке, наличие данных о динамике роста рынка.
3. Потенциальный объём рынка от 2,5 млрд. руб.
4. Владелец бизнеса разделяет ценности Like.
5. Положительная репутация компании и владельца.

Формат обучения

Максимальное сокращение традиционного лекционного формата, инверсионная модель обучения по принципу Learning-by-doing:

1. До занятия: изучать материалы, видео, шаблоны, примеры, книги, выполнять задания от экспертов; получать первый опыт внедрения, формулировать вопросы и задачи.
2. На занятии: выполнять упражнения для проработки всех тем, обсуждать, делиться опытом, разбирать ошибки и кейсы, получать ответы на конкретные вопросы.

Принципы работы на программе

1. Подготовка к рабочей сессии. За несколько дней до начала сессии участник должен прислать отчёт, подтверждающий его готовность к рабочей сессии:

- а) ответы на вопросы, найти которые может только прочитав материалы и книги.
- б) результаты внедрения инструментов и принципов, описанных в материалах.

2. Мышление. Помимо бизнес-контента прорабатываем вопросы стратегии, а также мышления в целом. В курс включены задания по книгам и фильмам, которые участник должен посмотреть и глубоко понять заложенный смысл, тем самым постепенно меняя мышление.

3. Команды. Участники объединяются в команды по 5 человек: 4 участника и 1 трекер. Каждый трекер курирует 4 компании-участника. Стимулируется активное взаимодействие, взаимопомощь и обмен опытом внутри команды и среди всех участников акселератора.

4. Непрерывность и регулярность. Работа над текущими задачами согласно стратегическому плану акселерации происходит регулярно и непрерывно, в ежедневном и еженедельном режиме, в рамках работы с трекером и взаимодействия внутри Команд.

5. Формат рабочих сессий: живое участие в Москве в Москва Сити. Рабочие сессии длятся 2 полных дня и проходят раз в несколько недель.

Система контроля и стандарты качества

- Web-платформа для операционного контроля планов;
- Контроль метрик ежедневно для поддержания динамики;
- Единые стандарты качества обучения.

Этапы работы

Отборочный этап

1. Отбор (удаленное Анкетирование + очное собеседование).
2. Board-инструкция: правила выхода из программы, положение о работе с трекером.
3. Оплата и договор на акселерацию.
4. Первичный аудит и предварительный договор на опцион.

Установочная сессия

1. Суть и механизмы капитализации. Шахматные партии. Мышление.
2. Персональный разбор бизнеса.
3. Стратегический индивидуальный план акселерации, точки роста.

Выезд трекера

- подробный индивидуальный план
- проверка данных аудита на месте
- договор на опцион

Еженедельная и ежедневная работа

- Еженедельная работа с трекером (спринты, треки на каждую неделю);
- Ежедневные планы и отчеты;
- Регулярная работа с трекером в течение 6 месяцев.

Сессия 1. Юридические и финансовые основы

День 1. Юридические вопросы. Бренд.

- юридическое оформление и консолидация компании
- оформление взаимоотношений с инвесторами и учредителями
- регистрация бренда и торговой марки
- управление стоимостью бренда
- создание позитивного имиджа компании
- выстраивание персонального бренда владельца

День 2. Финансы. Отчётность.

- российские и международные стандарты финансовой отчётности
- шаги развития корпоративных финансов
- управление долговыми обязательствами
- построение системы бухгалтерской отчётности
- построение системы управленческой отчетности
- Система Сбалансированных Показателей (ССП)
- критерии прозрачности компании для инвесторов

Сессия 2. Большие Проекты. Качество.

День 1. Project management

- система бизнес-планирования
- подходы к управлению проектами
- корпоративная система управления проектами
- ключевые метрики проекта
- методологии управления проектами
- стандарт управления проектами

День 2. Контроль качества продукта

- Стандарты качества
- Методы контроля качества на каждом этапе
- Внедрение системы контроля качества

Сессия 3. Рынок. Клиенты.

День 1. Комплексный маркетинг

- суть маркетинга и потребности клиентов
- аналитика ёмкости рынка в динамике
- аналитика потребностей потребителей
- характеристики продукта
- понимание маркетинга в разрезе метрик качества продукта
- метрики маркетинга
- этапы построения системы маркетинга

День 2. Система продаж

- суть системы продаж и динамика рынка
- планирование продаж
- система продаж международных компаний
- этапы построения системы продаж

Сессия 4. Система

День 1. Структура и мышление

- оргструктура через 1, 3, 5 лет: варианты, конфигурации
- 100-летние и 1000-летние организации: признаки, закономерности
- тренды и компании будущего
- Мышление. Великие книги и как их действительно понимать

День 2. Бизнес-процессы

- стандарты
- описание, внедрение, оптимизация
- автоматизация
- управленческие процессы
- делопроизводство

Сессия 5. Инвестиции

День 1. Основы инвестирования

- понимание инвестиций
- суть инвестиций в бизнесе
- история развития инвестиционных схем

День 2. Инвестиционное планирование

- инвестиционная стратегия
- разработка инвестиционных шахматных партий
- управление отношениями с инвесторами
- дивидендная политика

Сессия 6. Команда

День 1. HR-система

- воронка найма
- мотивация: краткосрочная, долгосрочная
- оценка эффективности работы персонала
- тайм-менеджмент организации
- развитие и удержание сотрудников
- корпоративная культура как часть стратегии
- создание базы знаний и Корпоративного университета
- хантинг ключевых сотрудников

День 2. Менеджмент. Лидерство

- создание команды топ-менеджеров
- совет директоров
- лидерство владельца, харизма лидера в бизнесе
- Автономность бизнеса

Demo Day

- презентация результатов
- обсуждение итогов и планов
- предварительное решение об инвестировании

Результаты программы

1. Кратный рост капитализации компании.
2. Прозрачность и привлекательность компании для инвесторов.
3. Изменение мышления владельца бизнеса и ключевых сотрудников компании-участника; развитие навыка действий не по шаблонам, в режиме “unscripted”.