

## Расписание лекций и мастер-классов КГАУ Сельское хозяйство 4.0

Дата	Тема	Что рассматриваем в теме?	Презентация	Запись занятия	Доп. Материалы	Домашняя работа
	Представление всех элементов федерального проекта «Технологии». Лекция.	Участники познакомились со списком приоритетных направлений, Познакомились с банком задач индустриального партнеров	<a href="#">Представление всех элементов федерального проекта «Технологии»</a>	<a href="#">Представление всех элементов федерального проекта «Технологии»</a>		
	Генерация идей.	Участники применили технологии AI для быстрого формирования идей. Выбор продукта для копирования/клонирования решения проблемы, бизнес-модели и поведения формирование списка идей		<a href="#">Генерация идей</a>		
	Технологическое предпринимательство и особенности технологических команд, проектов, стартапов. Тренинг.	Структура продуктовой команды в стартапе, Формирование команды - Знакомство и разбивка на команды в течение тренинга - Зона ответственности менеджера продукта - Роли в продуктовой команде	<a href="#">Технологическое предпринимательство</a>	<a href="#">Технологическое предпринимательство и особенности технологических команд, проектов, стартапов</a>		

	Тест партнера программы Поиск своего таланта.	Тестовое задание. Самостоятельная работа участников по прохождению теста в Чат бот для определения своих способностей для уточнения подходящей роли в продуктовой команде роста стартап проекта	<a href="#">Тест партнера</a>	<a href="#">Тест партнера программы Поиск своего таланта.</a>		
	Разбор результатов теста в группах в онлайн формате.	Участники узнали о том, какая роль в продуктовой команде подходит профилю гения опираясь на результаты пройденных тестов. Участники сформировали сбалансированные команды на основе результатов теста. Участники определили роли и распределили задачи в командах	<a href="#">Разбор результатов теста</a>	<a href="#">Разбор результатов теста в группах в онлайн формате.</a>		
	Командообразование.	роли в команде, распределение задач внутри команды, примеры совмещения ролей, этапы жизненного цикла команды	<a href="#">Командообразование</a>	<a href="#">Командообразование</a>		
	Формирование паспорта проекта на платформе Projects.	Участники - лидеры команд зарегистрировали свои стартап проекты на платформе Projects Участники добавили руководителя проекта, членов команды, трекера проекта в паспорт проекта на Projects				
	Анализ рынка. Сегментация целевой аудитории. Работа с целевыми рынками.	Участники познакомились с темами:	<a href="#">Анализ рынка</a>	<a href="#">Анализ рынка</a>		

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Формирование портрета покупателя</li> <li>- Инструменты для сегментации аудитории</li> <li>- Как заполнить раздел паспорта стартап проекта в части вопросов о портрете покупателя</li> </ul>				
	Труба экспертов 1.	<p>Презентация идеи экспертам в формате питча на 3 мин с демонстрацией разделов паспорта проекта по 1му блоку программы</p> <p>Получение обратной связи от трекеров, кураторов, экспертов, наставников и представителей индустриальных партнеров</p>				
	<p>Методология создания продуктов или стартапов, через проверку идеи или прототипа будущего продукта на востребованность с помощью потенциальных потребителей (Customer Development). Мастер-класс.</p>	<p>Модель Customer Development (Изучение и развитие спроса у целевой аудитории)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Глубинные и проблемные интервью</li> <li>- Поиск респондентов</li> </ul> <p>Современные методология с применением AI</p>	<a href="#">Customer Development</a>	<a href="#">Customer Development</a>		
	<p>Обзор инновационной экосистемы РФ, мер поддержки, предоставляемых институтами развития.</p>	<p>Участники выбрали меры поддержки подходящие под требования программы</p>	<a href="#">Обзор инновационной экосистемы</a>	<a href="#">Обзор инновационной экосистемы</a>		

	Семинар.	поддержки Участники определили ответственного за заполнение паспорта проекта для подачи заявки на программу				
	Организация экспертного интервью с представителем индустриального партнера и представителями команд Проведена экспертная встреча с представителем индустриального партнера и представителями команд.	На встрече команды познакомились с техническими ограничениями по интеграции решения Технологический стек для формирования минимально жизнеспособного продукта Уточнили требования к решению и поставке продукта - облачное решение или коробочное		<a href="#">Организация экспертного интервью</a>		
	Исследование рынка и конкурентов Формирование ценностного предложения.	Знакомство с привычным поведением пользователя через BELT метод Конкурентный анализ Формирование карты решение конкурентов и потребности	<a href="#">Исследование рынка и конкурентов</a>	<a href="#">Исследование рынка</a>		
	Бизнес-моделирование. Ценностное предложение для клиента.	Ценообразование для разных бизнес моделей -Наценка и маржинальность -Ценовые стратегии отстройки от конкурентов	<a href="#">Бизнес-моделирование</a>	<a href="#">Бизнес-моделирование</a>		

	<p>Валидация продуктовых гипотез по HADI-циклу. Мастер-класс.</p>	<p>- HADI-цикл, основные составляющие, правила каждого этапа цикла - Обогащение сформулированных ранее гипотез способами их валидации</p>	<p><a href="#">Валидация продуктовых гипотез по HADI-циклу</a></p>	<p><a href="#">Валидация продуктовых гипотез по HADI-циклу</a></p>		
	<p>Минимально жизнеспособный продукт MVP: Зачем нужно, как с ними работать. Принципы оценки.</p>	<p>-Что такое MVP -Что именно проверяем через MVP -Как собрать MVP: конструкторы, платформы без знания кода (zero coding), чат-боты или собственная разработка</p>	<p><a href="#">Минимально жизнеспособный продукт MVP</a></p>	<p><a href="#">Минимально жизнеспособный продукт MVP</a></p>		
	<p>Отбор проектов кураторами, экспертами и представителями индустриальных партнеров. Открытый микрофон.</p>	<p>На мероприятии кураторы, эксперты, трекеры, научные руководители при участии представителей индустриального партнера провели защиту проектов отобрали 50% проектов для прохождения в финал акселерационной программы с потенциалом коммерциализации и пилотирования.</p>		<p><a href="#">Отбор проектов</a></p>		
	<p>Управление изменениями в составе команды. Коммуникация внутри команды и разрешение конфликтов. Развитие лидерских качеств. Инструменты управления командой (Agile, Scrum, Kanban и др.)</p>	<p>Управление изменениями Кейс: Ротация в команде на критической фазе MVP. Инструменты: Матрица RACI (Россия: адаптация под ГОСТ Р 57580) Практика: Построение плана интеграции нового участника за 5</p>	<p><a href="#">Управление изменениями в составе команды</a></p>	<p><a href="#">Управление изменениями в составе команды</a></p>		

	<p>Мастер-класс.</p>	<p>шагов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Обзор Agile-принципов.</li> <li>- Scrum: роли, артефакты, церемонии.</li> <li>- Kanban: визуализация потока работ, ограничение WIP.</li> <li>- Выбор инструмента под задачи проекта: практические критерии.</li> <li>- Демонстрация: настройка доски Kanban в WeeeK</li> <li>- Инструменты самооценки лидерских компетенций</li> <li>- Как мотивировать команду в условиях сжатых сроков</li> </ul>				
	<p>Ключевые преимущества экосистемы развития технологического предпринимательства Национальной технологической инициативы.</p>	<p>Участники познакомились с преимуществами экосистемы развития технологического предпринимательства НТИ результатами сравнительного исследования бизнес-моделей российских компаний, входящих в экосистему Национальной технологической инициативы (НТИ), категоризированных по критериям наличия платформенных элементов и преимущественной экспортной либо импортозамещающей ориентации бизнес-модели Узнали о существующих противоречиях в их бизнес-моделях. На основе</p>	<p><a href="#">Ключевые преимущества экосистемы развития</a></p>	<p><a href="#">Ключевые преимущества экосистемы развития</a></p>		

		выделения противоречий выбрали направления дальнейших действий				
	Концепция, дизайн, прототипирование. Мастер-класс.	<p>Формулировка ТЗ через русскоязычные промпты в Gigachat</p> <p>Генерация UI-концепций в MidJourney по ТЗ.</p> <p>Генерация интерфейса в Pixso, Figma</p> <p>Перенос идей в Figma: создание интерактивного прототипа.</p> <p>Автоматизация дизайн-системы через Codia (генерация компонентов кода из макетов).</p> <p>Практика: Создание clickable-прототипа для MVP.</p> <p>Результат: Готовый дизайн MVP с интерактивными элементами.</p>	<a href="#">Концепция, дизайн, прототипирование</a>	<a href="#">Концепция, дизайн, прототипирование</a>		
	Экспертная встреча 1.	<p>Экспертная встреча 1 по применению сквозных технологий в выбранном рынке НТИ акселерационной программы.</p> <p>Получение обратной связи от трекеров, кураторов, экспертов, наставников</p> <p>Участники получили обратную связь о возможном применении технологического стека для внедрения стартап проекта в контур индустриального</p>		<a href="#">Экспертная встреча 1</a>		

		партнера.				
	Обзор no code, low code платформ для сборки прототипа решения.	Обзор и тест no-code, low code технических решений для реализации MVP/ Бесплатные и платные решения Инструменты: Tilda Bubble Sendpulse и тд.	<a href="#">Обзор no code, low code платформ для сборки прототипа решения</a>	<a href="#">Обзор no code, low code платформ для сборки прототипа решения</a>		
	Проектирование пользовательского пути клиента (CJM).	Составление CJM по симуляционному кейсу - инструменты - принципы проектирования - проектирование пользовательского пути	<a href="#">Проектирование пользовательского пути клиента (CJM)</a>	<a href="#">Проектирование пользовательского пути клиента (CJM)</a>		
	Экспертная встреча 2.	На встрече с кураторами и экспертами по технологической реализации проекта команды разобрали вопросы, касающиеся интеграции, созданию коннекторов и возможности применения облачного или серверного решения для реализации минимально жизнеспособного продукта Команды задали вопросы относительно работы с платформенными решениями без применения кода Команды приступили к реализации минимально жизнеспособного продукта		<a href="#">Экспертная встреча 2</a>		

	Маркетинг и продвижение продуктов.	Участники на встрече познакомились с вопросами - с чего начинать продвижение продукта - каналы коммуникации - необходимый инвентарь для запуска маркетинговой кампании.	<a href="#">Маркетинг и продвижение продуктов</a>	<a href="#">Маркетинг и продвижение продуктов</a>		
	PR в стартапе. Как использовать контент для своего продвижения. Формирование бренда стартапа. От стратегии к тактике.	Участники познакомились на мастер классе с правилами цифровой гигиены Как выстраивать работу с контентом для формирования бренда какие инструменты и инвентарь с применением технологий AI поможет сформировать стратегию маркетинга Задали ряд вопросов эксперту относительно продвижения своего стартап проекта.	<a href="#">PR в стартапе</a>	<a href="#">PR в стартапе</a>		
	Труба экспертов 2.	Формат: презентация стартап-проекта 3 минуты. Слайды: продукт, проблема, решение, бизнес модель. Оценка перспективности предлагаемого решения для создания технологического суверенитета РФ, разбор трендов применения сквозных технологий Получение обратной связи от трекеров, кураторов, экспертов,		<a href="#">Труба экспертов 2</a>		

		наставников.				
	Финансы и unit-экономика.	Участники познакомились с деревом метрик Выбрали целевые метрики для стартап проекта Посчитали юнит экономику своего стартап проекта в отношении ключевых показателей	<a href="#">Финансы и unit-экономика</a>	<a href="#">Финансы и unit-экономика</a>		
	Построение воронки продаж (B2B, B2C, B2G).	Поддержка стартапов по узким отраслевым аспектам, процессам и необходимым контактам. Сессия вопросы, ответ	<a href="#">Построение воронки продаж</a>	<a href="#">Построение воронки продаж</a>		
	Экспертная встреча 3.	Участники на встрече с кураторами, экспертами в формате вопрос - ответ. Получили обратную связь по результатам работы над разделами бизнес модель, юнит экономика		<a href="#">Экспертная встреча 3</a>		
	Выбор каналов продвижения.	- Каналы продвижения Формирование - ASO: сбор семантического ядра и оформление страницы приложения в сторах, оформление сайта, презентации - Модель Go-to-market стратегии	<a href="#">Выбор каналов продвижения</a>	<a href="#">Выбор каналов продвижения</a>		

	Каналы поиска и привлечения инвестиций в стартап.	<p>Участники узнали о существующих способах привлечения инвестиций</p> <p>Познакомились с каналами и способами получения инвестиций и грантов</p> <p>Участники узнали о необходимом инвентаре для реализации задачи получения инвестиций: инвестиционная презентация, фин модель, данные для оценки инвестиционной привлекательности</p>	<a href="#">Каналы поиска и привлечения инвестиций в стартап</a>	<a href="#">Каналы поиска и привлечения инвестиций в стартап</a>		
	Труба экспертов 3.	<p>Труба экспертов и трекеров в формате репетиции презентации стартап проекта перед инвестором 12 слайдов за 3 минуты</p> <p>Получение обратной связи от трекеров, кураторов, экспертов, наставников.</p>		Труба экспертов 3		
	<p>Как презентовать себя инвесторам, корпорациям, партнерам.</p> <p>Публичные выступления, как держать себя на сцене.</p>	<p>Участники познакомились с правилами презентации стартап проекта на Демо Дне</p> <p>Участники узнали о правилах ответов на вопросы инвесторам и экспертам на публичных выступлениях</p> <p>Участники познакомились с инструментами и приемами для успешного публичного выступления перед инвесторами</p>	<a href="#">Как презентовать себя инвесторам, корпорациям, партнерам. Публичные выступления, как держать себя на сцене</a>	<a href="#">Как презентовать себя инвесторам, корпорациям, партнерам</a>		

	Отбор проектов для выступления на демо-дне.	Научные руководители, кураторы, трекаеры, эксперты, представители индустриальных партнеров определили список выступающих на демо дне стартап проектов.				
	Организация и проведение демо-дня Открытый микрофон.	Участники ДемоДня презентовали свои стартап проекты для жюри Жюри выставили оценки Выбраны победители акселератора Объявлены итоги акселерационной программы		<a href="#">Организация и проведение демо-дня</a>		