



ПРОГРАММА “ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ”

2014

Содержание

Первый цикл запуска инжиниринговой школы

Лаборатория проблематики создания IT систем

“Проектный менеджмент”

“Архитектура высоконагруженных систем”

“Data mining”

“Юзабилити и поведенческий анализ”

Программа “Проектный менеджмент” - Весна 2014

Место проведения программы

Набор слушателей

В теоретическом этапе программы “Проектный менеджмент”

Расписание теоретического этапа программы “Проектный менеджмент”

В практическом этапе программы “Проектный менеджмент”

Руководство подачи презентации

Расписание практического этапа программы “Проектный менеджмент”

Презентации команд

Первая команда “ТоБиДам”. Ментор команды Юрий Лецер

Вторая команда “Immortals”. Ментор команды Виктор Бузыка

Третья команда “YOUR CAREER”. Ментор команды Дмитрий Майданюк

Четвертая команда “MIRLE”. Ментор команды Антон Красный

Этап награждения

Итог проведения весенней программы

Апробация работы (Выводы)

Программа второго цикла

Первый цикл запуска инжиниринговой школы

Первый запуск Инжиниринговой школы решили начать со старта Лаборатории проблематики создания IT систем, т.к. наша компания объединяет более 50 успешных брендов в сфере цифровой экономики. Наша деятельность охватывает такие бизнес вертикали, как социальное курирование, гейминг и онлайн маркетинг, математическое моделирование, системы обработки данных и информационную безопасность. Ключевая особенность компании состоит в том, что мы развиваем философию производства собственных продуктов, интегрируем науку в бизнес. Реализуя принципиально новый подход ведения бизнеса на украинском и мировом IT рынке, мы создаем максимально благоприятные условия для раскрытия личностного и профессионального потенциала наших студентов.

Лаборатория проблематики создания IT систем

Мы пригласили к сотрудничеству изобретателей технологий и недавно дипломированных студентов, у которых голова наполнена интересными научными идеями и концепциями. Для того чтоб научные изобретения и исследования стали пригодными для использования промышленностью и бизнесом.

В лаборатории проблематики создания IT систем создаются и проходят с определенной периодичностью программы:

- “Проектный менеджмент”

Рассмотрим инструмент для разработки и реализации проектов. Разбор универсальной технологии эффективного управления в изменяющихся условиях и развивающихся IT-системах в условиях нестабильности и неопределенности. Получим основные понятия и практические рекомендации, и реальный опыт разработки проектов в IT-системе от идеи до вывода готового продукта на рынок.

- “Архитектура высоконагруженных систем”

Затронем важные вопросы, чем архитектура высоконагруженного проекта отличается от обычного сайта. Рассмотрим кейс истории разработки проектов с высокой посещаемостью. Разработка и апробирование нестандартных решений в условиях высокой нагрузки. Эксперименты с функционирующими системами. Масштабирование. Архитектурные приемы. О тестировании высоконагруженных проектов.

- “Data mining”

Познакомить слушателей с теоретическими аспектами технологии Data Mining, методами, возможностью их применения, дать практические навыки по использованию инструментальных средств Data Mining. Рассмотрим построение уникальных алгоритмов сбора и анализа данных, выявление скрытых закономерностей в приложении к функционирующим IT-продуктам, создание систем прогнозирования.

- *“Юзабилити и поведенческий анализ”*

Поиск инновационных методов оптимизации конверсии IT-систем на основе человеческой психологии и поведенческой экономики. Программа поможет узнать больше о методах проектирования и совершенствования юзабилити ее составляющие (обучаемость, эффективность, запоминаемость, ошибки, удовлетворенность).

Программа “Проектный менеджмент” - Весна 2014

Для большинства слушателей программа “Проектный менеджмент” стала первыми шагом на пути к профессии. Студенты “Из первых уст” узнали представление об основных понятиях и подходах модели современного бизнеса. В дальнейшем это поможет сориентироваться на рынке труда. Владение основными принципами и средствами анализа в IT-среде даст возможность четко оценивать и представлять конъюнктуру рынка в этой области. Студентам представилась возможность разработать свой стартап - проект со своей командой.

Старт пилотного проекта программы “Проектный менеджмент” был с 18.02.2014 года и длился 10 недель.

Программа прошла под девизом:

“Проверь свою идею IT-проекта на жизнеспособность за 36 часов. Продай проект инвестору за 15 минут. Сколоти команду единомышленников, способных работать в условиях цейтнота”.

“Программа проектный менеджмент” дала возможность в течении цикла подготовки получить основные понятия, практические рекомендации и реальный опыт в создании IT-системы (проекта) от идеи до вывода готового продукта на рынок, а именно:

- Разработать бизнес-модель проекта:
 - основы маркетинга (анализ рынка, построение, реализация и оценка эффективности выбранной маркетинговой стратегии, определения ключевых метрик);
 - основы менеджмента (управление проектами, построение бизнес-моделей, проектирование систем, планирование, создание и управление эффективностью команды);
 - понимание влияния внешней среды на IT-систему (общее представление об особенностях функционирования IT-систем в интернет-среде);
- Составить финансовый план:
 - основы экономической составляющей работы проекта, бизнес плана;
 - основы правовых взаимоотношений между субъектами экономической деятельности в IT сфере мирового рынка (B2B, B2C, C2C ...);
- Получить представление об этапах разработки проекта
 - определение и формулирование требований, составление технического задания и проектного плана;
 - разработка графика выполнения проекта, управление процессом разработки, управление изменениями;
 - формирование команды и управление конфликтами;
- Определить этапы продвижения проекта и вывода его на рынок,
 - основным продвижением проекта в интернете (механизм составления контекстной рекламы, SEO - поисковая оптимизация системы, работа со всевозможными партнерскими программами);
 - моделей инвестиционной политики фондов и компаний;
- Составить презентацию для инвестора.

Программа “Проектный менеджмент” состоит из тренингов и командных практических занятий, которые проводят специалисты компании Noosphere, достигшие успехов в IT бизнесе готовые поделиться накопленными знаниями освоения IT рынка. Для удобного прохождения программы мы предоставляем

необходимое оборудование и материалы для проведения всех мероприятий в рамках цикла подготовки. Тренинги и практика проходит во второй половине дня два раза в неделю. Создаем запись видео теоретического этапа и финальную презентацию всех команд.

Кому может быть полезна данная программа?

Энтузиастам, которые убеждены, что у них есть предпринимательская жилка.

Старшекурсникам, аспирантам и выпускникам различных специальностей, которые готовы связать свою профессиональную деятельность с IT-сферой, но не умеют писать код.

Программистам, которые научились писать код, а теперь хотят понять, какой есть альтернативный аутсорсингу путь.

Что самое ценное в этой программе?

Польза от участия в программе напрямую зависит от целей участника. Кто-то найдет себе новых друзей, кто-то научится принимать быстрые решения в стрессовых условиях, кто-то поймет, как выгодно презентовать себя или свою идею потенциальным инвесторам, а кто-то получит приглашение на работу. Интерактивная форма проведения программы гарантирует одно: скучать вам не придется!

Место проведения программы

Днепропетровский Национальный Университет имени Олеся Гончара, библиотека ДНУ.

Набор слушателей

Отбор кандидатов на программу, проходил в 2 этапа: заочный (регистрация на сайте) и очный (интервьюирование).

Процентное соотношение набора участников в ИШ на первый этап запуска программы “Проектный менеджмент”:

№	Набор участников ИШ	
1.	Регистрация на сайте	10%
2.	День карьеры	50%
3.	Летняя школа	20%
4.	FaceBook	10%
5.	ВКонтакте	10%
6.	Набор	100 человек
7.	Набор на собеседование	60 человек
8.	Зачислено	30 человек

Создание сайта и регистрация в нем помогли провести анкетирование на первом этапе, тех студентов, которые изъявили желание участвовать. В анкете регистрации кроме информационных данных о студенте, разместили поле - мотивационное письмо “Почему я хочу участвовать в программе Инжиниринговой школы”, что дало собрать информацию об активности студента. Группа ИШ в социальных сетях помогло нам пригласить студентов на регистрацию в программу. Но как показывает практика более обширную базу студентов лучше собирать на мероприятиях, которые организуют ВУЗы: “День карьеры”, “День студента”, конференциях, на студенческих советах.

Приглашенные студенты прошли собеседование, которое длилось 20 минут по критериям отбора:

Перечень критериев	Как определяется	Как проявляется
Лидерство	Личное интервью	1. Берет на себя лидирующую роль в команде; 2. Организует других на совместную деятельность; 3. Может поддержать и вдохновить.
Активность, креативность	Личное интервью	1. Ищет нестандартные решения; 2. Изобретатель; 3. Активная позиция.
Формат Ноосферы	Личное интервью	1. Ведущий мотиватор - интересные задачи; 2. В компании-работодателе важна возможность развиваться, долгосрочное сотрудничество, реализация своих идей; 3. Основные цели ставит в рабочей сфере.
Готовность к переезду	Личное интервью	
Профильное образование	Профайл	в/о
Стремление к саморазвитию	Профайл	Наличие публикаций, участие в конференциях

В теоретическом этапе программы “Проектный менеджмент”

У студентов не было не успешной работы с менторами. Мы, считаем, что такая постановка вопроса неверна. Скорее, имеет смысл говорить, насколько качественно и правильно студентам удавалось понять ментора. И насколько студентам хватало сил внедрить все идеи и рекомендации, которые были приемлемыми к проекту каждой команды. Главная идея работы с менторами — это то, что ментор только направляет, а основную работу делают слушатели программы “Проектный менеджмент”. А еще, ментора бесполезно спрашивать “мы ничего не знаем, даже не знаем, что нам нужно, чем вы нам можете помочь с

нашим стартапиком?". Ментор не учит, он наглядно демонстрируем, как принимать эффективные решения на основе имеющейся информации. Мало получить знания от ментора, надо их еще проверить или опровергнуть.

Менторы NV участвующие в теоретическом этапе программы “Проектный менеджмент”

№	ФИО	Проект
1	Рябоконе Михаил Владимирович	Chief Operation Officer, Noosphere
2	Кашеева Елена Анатольевна	Data coordination and control center
3	Григорашенко Даша Петровна	Human resources
4	Лецер Юрий Александрович	Chief Operation Officer, Noosphere Nest
5	Бузыка Виктор Васильевич	Chief Operation Officer, TrafficDNA
6	Майданюк Дмитрий Викторович	Chief Operation Officer, DataBrain
7	Савченко Вячеслав Викторович	Mathematician
8	Жулин Павел Михайлович	Senior PPC Manager at Together Networks
9	Карасный Антон Александрович	Chief Operation Officer, Murka
10	Шиман Сергей Игоревич	Chief Operation Officer, UniSend
11	Пазынич Евгений Иванович	SEO Manager at Aport.ru
12	Протас Антон Михайлович	Law company "Code of Honor"

Расписание теоретического этапа программы “Проектный менеджмент”

Расписание теоретического этапа построено по этапам создания и реализации проекта:

Знакомство с понятиями: Обзор IT-рынка. Место Noosphere в экосистеме. Концепт свободных ниш и вертикалей бизнеса. Понятие проекта, его жизненный

цикл. Существующие методики и подходы, их сравнительная характеристика. Гибкие методики и их особенности.

Основы бизнес-анализа: Понятие бизнес-анализа и его применение к IT проектам. Методы анализа. Техники SWOT анализ, анализ 5 сил Портера, CATWOE, MoSCoW, шляпы мышления де Боно. Инновации и стратегия голубых океанов.

Графическое представление бизнес-моделей: Понятие бизнес-модели, ее составные элементы по Остервальдеру. Business Models Canvas. Lean Canvas и формирование проектной идеи. Lean startup: описание концепции бережливого стартапа. Lean pivot: наложение концепции на изученные подходы и методы.

Этапы работы над проектом: Инициация проекта: определение и формулирование требований заказчика, технические и функциональные требования; заинтересованные стороны, матрица вовлеченности и влияния. Планирование проекта: разбиение проекта на этапы; разработка графика выполнения проекта; оценка трудозатрат, планирование ресурсов и финансовых затрат. Фаза разработки: формирование команды; управление процессом разработки; управление изменениями; применение гибких методологий, SCRUM и Канбан; оценка эффективности процесса разработки и команды. Фаза внедрения: патентирование, дополнительное инвестирование, SEO-оптимизация, контекстная реклама, варианты завершения проекта.

Управление рисками: Понятие риска. Типовые риски IT проектов. Применение SWOT-анализа. Стратегии реагирования на негативные и позитивные риски. Корректировка планов проекта.

Мониторинг и контроль: Отслеживание параметров проекта. KPI. Выбор отслеживаемых метрик. Рекомендуемые метрики для IT проектов.

18.02.2014	Первый день		
	16.00-16.30	Рябоконе М.	Презентация Noosphere
	16.30-17.00	Лецер Ю.	Ключевые понятия проектного менеджмента
	17.00-17.20	перерыв	
	17.20-17.50	Лецер Ю.	Анализ и построение бизнес-моделей

	17:50-18:20	Лецер Ю.	Анализ и построение бизнес-моделей
20.02.2014	Второй день		
	16.00-16.30	Лецер Ю.	Концепция бережливого стартапа
	16.30-17.00	Протас А.	Правовое поле: патенты и инвестиции
	17:00-17:20	перерыв	
	17:20-17:50	Шиман С.	Проект и его жизненный цикл
	17:50-18:20	Шиман С.	Планирование проекта
25.02.2014	Третий день		
	16.00-16.30	Майданюк Д.	Формирование проектных требований
	16.30-17.00	Майданюк Д.	Планирование проекта
	17:00-17:20	перерыв	
	17:20-17:50	Бузыка В.	Технология разработки
	17:50-18:20	Бузыка В.	Технология разработки
27.02.2015	Четвёртый день		
	16.00-16.30	Шиман С.	Управление процессами
	16.30-17.00	Шиман С.	Инструменты управления
	17:00-17:20	перерыв	
	17:20-17:50	Жулин П.	Фаза внедрения и завершение проекта
	17:50-18:20	Пазынич Е.	Трафик, реклама и поисковая оптимизация
04.03.2014	Пятый день		
	16.00-16.30	Григоращенко Д.	Команда: тимбилдинг, лидерство
	16.30-17.00	Григоращенко Д.	Управление конфликтами и мотивация персонала
	17:00-17:20	перерыв	
	17:20-17:50	Савченко В.	Управление рисками
	17:50-18:20	Савченко В.	Управление рисками
06.03.2014	Шестой день		
	16.00-16.30	Кащеева Е.	Финансово-экономическая эффективность проекта
	16.30-17.00	Кащеева Е.	Мониторинг и контроль

	17:00-17:20	перерыв	
	17:20-17:50	Красный А.	История возникновения Кремниевой долины.
	17:50-18:20		Подведение итогов

Последний день теоретического этапа завершился конкурсом 20-минутным обсуждением перспективных отраслей разработки проектов. Студенты предлагали свои идеи, так же были идеи о том, чего им не хватает в IT системе. Победительница, предложившая лучшую идею в сфере образования, в качестве приза получила не только брендированную футболку, но и была приглашена на экскурсию в компанию Murka!

Все слушатели программы “Проектный менеджмент” получили блокноты и ручки с логотипом компании Noosphere.



В практическом этапе программы “Проектный менеджмент”

Первый день практический занятий начался с более подробного знакомства с менторами, которые будут вести команды. Сперва участники и менторы еще раз представились, рассказали о своих увлечениях. Потом совместными усилиями выполнили первое задание для разминки – каждый должен был назвать один из

способов применения карандаша. Варианты были разные: разломать пополам, наточить и поделиться; сделать закладку, заколку для волос; перематывать старые кассеты. Также стержень карандаша можно использовать как проводник электрического тока! Таким образом, уже с первого практического занятия атмосфера в Инжиниринговой школе наэлектризовалась и зарядилась позитивным настроением на сплоченную командную работу и продуцирование новых идей.

Участникам программы “Проектный менеджмент” была предоставлена возможность самостоятельно разделиться на группы и выбрать ментора. Во время практического занятия каждый командный игрок мог предложить к рассмотрению свои идеи. Наставники групп, в свою очередь, их оценили и дали первое домашнее практическое задание – провести маркетинговое исследование лучших идей и остановиться на трех лучших! В течение всей практики велась переписка в социальных сетях, и опубликовались шаблоны бизнес-моделей и ресурсы литературы в помощь для штудирования. Расписание командных практических занятий было распределено так, что по четвергам менторы проверяли готовность проекта команды поэтапно и давали советы, а по вторникам команда самостоятельно работала над проектом, и велись шумные споры. В течение всего этапа студенты задавали вопросы менторам, даже в неурочное время практики и получали ответы. В конце практического этапа у каждой команды должна быть готовая презентация, отражающая результаты исследований и заполненные выданные в помощь документы (ТЭО).

В следующем осеннем этапе программы, мы хотим, поменять стиль практических занятий и приглашать каждый раз новых профессиональных менторов, которые являются “ассами” своего дела (экономист, юрист, маркетолог.....), и команда имеет право обращаться за советом к любому из менторов с профильным вопросом.

Так же у каждой команды был свой компьютер с настроенным интернетом, где можно было создать online документ и дать доступ всей команде. В заключительном этапе выдается шаблон презентации и руководство подачи презентации. Так же каждой команде в помощь были даны методические рекомендации по оценке проекта:

- Плакат бизнес-модель "Lean Canvas" в формате A1.
- Плакат бизнес-модели "Canvas" в формате A1.
- “Карта Эмпатии” в формате A4.

- Карточки для планирования “Planning Poker”.
- Матрица риска A1.
- Документ “План практических занятий” в формате A4.
- ТЭО проекта в формате A4.
- Пример презентации проекта.
- Ручки, стикеры, карандаши.
- Руководство подачи презентации.

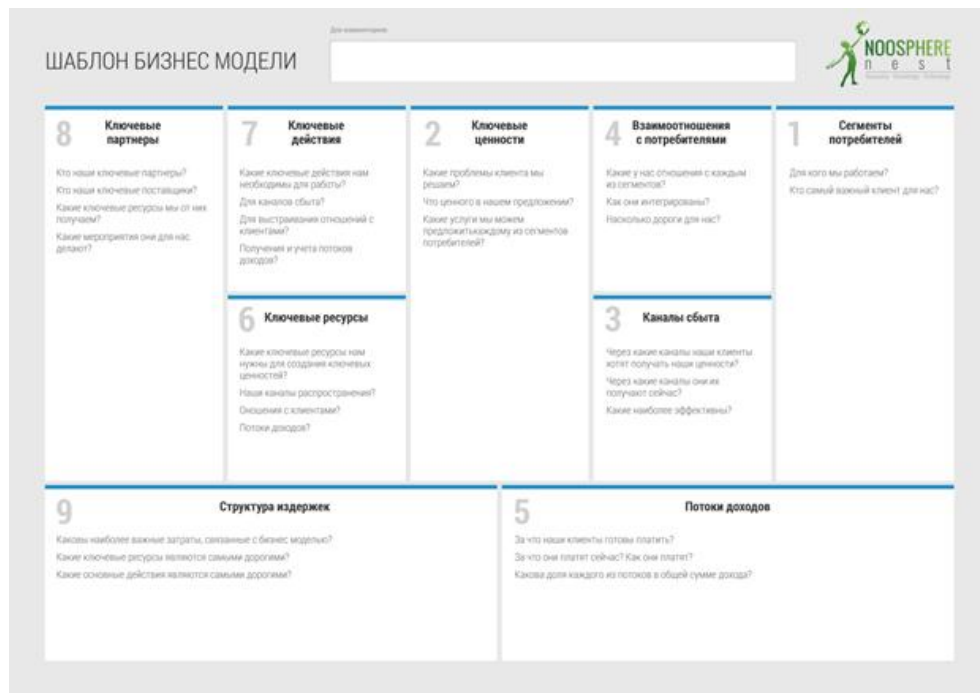
ШАБЛОН БИЗНЕС МОДЕЛИ

Для комментариев

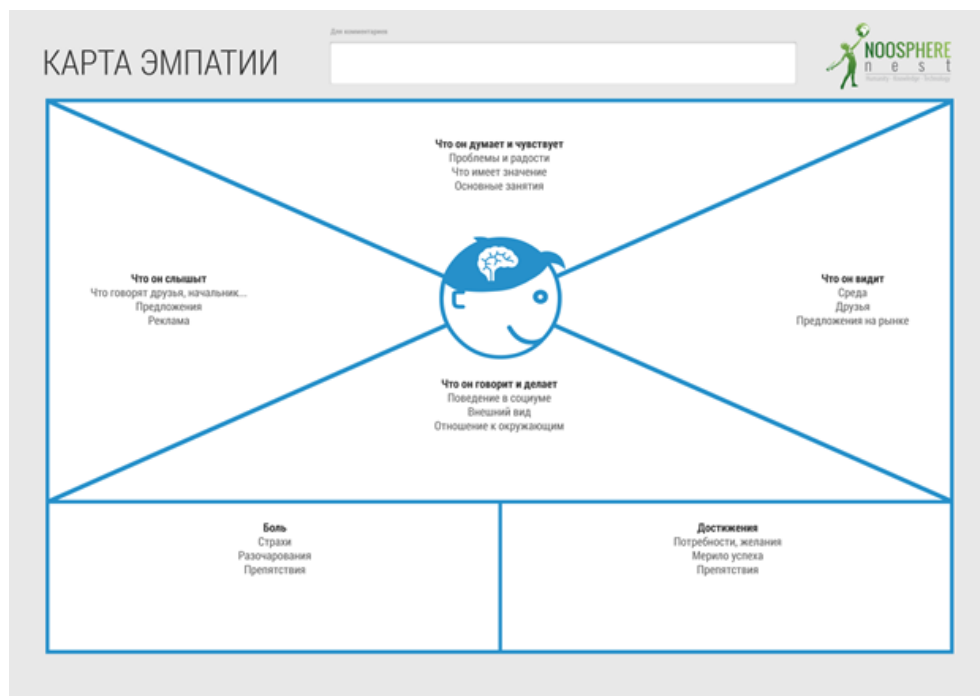


1 Проблема Изложите 3 главных проблемы	4 Решение Продумайте 3 главных особенности / фичи	3 Уникальное предложение Одно сообщение, которое формулирует, чем вы отличаетесь и почему ваш продукт должны покупать	9 Нечестное преимущество Создайте скрытую инновацию, которая не может быть легко скопирована или куплена конкурентами	2 Сегменты потребителей Кто самый важный клиент для нас
	8 Ключевые ресурсы Ключевые виды деятельности, которые вы измеряете		5 Каналы сбыта Путь к потребителям	
7 Структура издержек Каковы наиболее важные затраты, связанные с бизнес моделью		6 Потоки доходов Модель дохода, суммарная прибыль, валовый доход		

Lean Canvas



Canvas



Карта Эмпатии



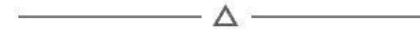
Наивысшим приоритетом для нас является удовлетворение потребностей заказчика, благодаря регулярной и ранней поставке ценного программного обеспечения.



Работающий продукт следует выпускать как можно чаще, с периодичностью от пары недель до пары месяцев.



Изменение требований приветствуется, даже на поздних стадиях разработки. Agile-процессы позволяют использовать изменения для обеспечения заказчика конкурентного преимущества.



На протяжении всего проекта разработчики и представители бизнеса должны ежедневно работать вместе.





Над проектом должны работать мотивированные профессионалы. Чтобы работа была сделана, создайте условия, обеспечьте поддержку и полностью доверьтесь им.



Работающий продукт — основной показатель прогресса.



Непосредственное общение является наиболее практичным и эффективным способом обмена информацией как с самой командой, так и внутри команды.

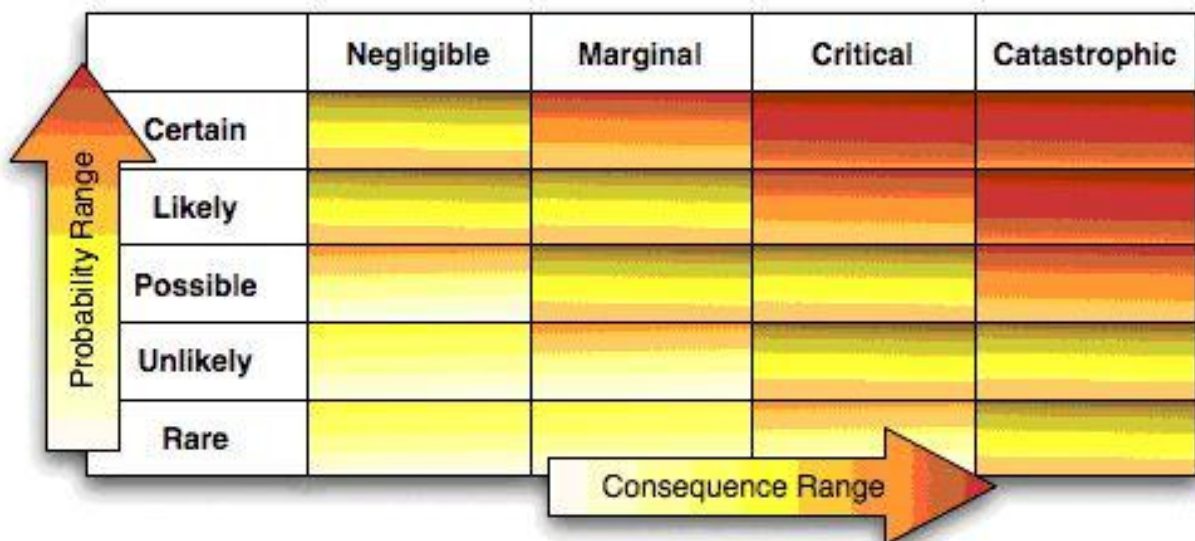


Инвесторы, разработчики и пользователи должны иметь возможность поддерживать постоянный ритм бесконечно. Agile помогает наладить такой устойчивый процесс разработки.



	
Постоянное внимание к техническому совершенству и качеству проектирования повышает гибкость проекта.	Простота — искусство минимизации лишней работы — крайне необходима.
	
	
Самые лучшие требования, архитектурные и технические решения рождаются у самоорганизующихся команд.	Команда должна систематически анализировать возможные способы улучшения эффективности и соответственно корректировать стиль своей работы.
	

Карточки для планирования “Planning Poker”



По вертикальной оси расположены критерии вероятности (редкие, маловероятные, возможные, очень вероятные, определенные), а по горизонтальной оси - критерии последствий (незначительные, минимальные, критичные, катастрофические).

Вероятность угрозы	Влияние		
	Низкое (10)	Среднее (50)	Высокое (100)
Высокая (1.0)	Низкий $10 \times 1.0 = 10$	Средний $50 \times 1.0 = 50$	Высокий $100 \times 1.0 = 100$
Средняя (0.5)	Низкий $10 \times 0.5 = 5$	Средний $50 \times 0.5 = 25$	Средний $100 \times 0.5 = 50$
Низкая (0.1)	Низкий $10 \times 0.1 = 1$	Низкий $50 \times 0.1 = 5$	Низкий $100 \times 0.1 = 10$

Шкала риска:

Высокий (>50 до 100); Средний (>10 до 50); Низкий (1 до 10)

Матрица риска

План практических занятий программы “Проектный менеджмент”

Тема практических занятий	
Поиск идеи	Мозговой штурм
Бизнес-модель	Введение, миссия, ценности
	Как работает модель?
	Ценностное предложение
	Целевые рынки
	Маркетинговый план
	Ключевые ресурсы и виды деятельности
Финансовый анализ	Анализ рентабельности
	Сценарии и прогнозы продаж
	Расходы
	Операционные издержки
	Требования к финансированию
Внешние условия	Экономика
	Анализ рынка и основные тенденции
	Конкурентный анализ
	Конкурентные преимущества бизнес-модели
План выполнения	Этап реализации

	Оперативный план
Анализ рисков	Ограничения и препятствия
	Критические факторы успеха
	Риски и контрмеры
Защита проекта	Оценка проектов

Технико-экономическое обоснование программы “Проектный менеджмент”

Резюме	Бизнес-модель (Business Model Lean Canvas). Внешние условия. Команда.
Бизнес-модель	Введение, миссия, ценности. Как работает модель? Ценностное предложение. Целевые рынки. Маркетинговый план. Ключевые ресурсы и виды деятельности.
Финансовый анализ	Анализ рентабельности. Сценарии и прогнозы продаж. Расходы. Операционные издержки. Требования к финансированию.
Внешние условия	Экономика. Анализ рынка и основные тенденции. Конкурентный анализ. Конкурентные преимущества бизнес-модели.
План выполнения	Этап реализации. Оперативный план.
Анализ рисков	Ограничения и препятствия. Критические факторы успеха. Риски и контрмеры.

Пример презентации проекта программы “Проектный менеджмент”

Резюме	Резюме проекта дает краткое описание ключевых вопросов, которые интересуют инвестора. Оптимальный размер резюме - 1-2 страницы.
Бизнес-модель Описывает основные положения вашей бизнес-модели и отвечает на вопросы.	Что вы хотите сделать? В чем суть идеи? Какие продукты и сервисы предлагаете? Какие ваши пользователи? Как вы будете зарабатывать? Какие проблемы пользователей вы решаете? Новизна вашей идеи и ее отличие?
Внешние условия Характеризует среду, в которой будет представлен ваш продукт.	Ваш целевой рынок, его потребности. Как вы их удовлетворяете? Какова емкость рынка сейчас, через 3-5 и более лет. Какова его способность к возврату инвестиций? Ваши конкуренты, их сильные и слабые стороны. Ваши конкурентное преимущество.
Команда Дает характеристику вашей команды и поясняет, почему именно ваша команда способна реализовать проект.	Ваша команда, ее опыт, сильные стороны. Какие проекты уже были сделаны? Какие проблемы необходимо заполнить и как это сделано?

Актуальные вопросы к проектам

Насколько проект соответствует области специализации NV?
Насколько актуальна проблема, которую хочет решить аппликант?
Оценить новизну предложенной идеи.
Оценить выбор целевой аудитории пользователей.
Оценить предложенную модель монетизации, будет ли она работать.
Оценить предложенную стратегию вывода продукта на рынок, нуждается ли она в доработке.
Оценить корректность и полноту предоставленной структуры доходов.
Оценить корректность и полноту предоставленной структуры издержек.
Возможность масштабирования на другие ниши.
Возможность масштабирования на другие рынки (страны).

Оценить готовность проекта к запуску (проработанная идея, наличие команды, прототипа проекта,....).

Менторы NV участвующие в практическом этапе программы “Проектный менеджмент”

В конце практического этапа каждый ментор дал оценку своей команде и каждого в отдельности участника и заполнил табличку с критериями (генерация идеи, принятие решения, активность, настойчивость, исполнение) по 5 бальной шкале.

Виктор Бузыка кроме оценок дал характеристику каждого члена команды. Мы тоже написали свою характеристику каждого слушателя программы, и дали доступ к этому документу HR отделу.

№	ФИО	Команда
1	Лецер Юрий Александрович	ТоБиДам
2	Бузыка Виктор Васильевич	Immortals
3	Майданюк Дмитрий Викторович	YourCareer
4	Карасный Антон Александрович	MIRLE

Расписание практического этапа программы “Проектный менеджмент”

11.03.2014	7 день	
	16.00-18.20	Мозговой штурм идей.
13.03.2014	8 день	
	16.00-18.20	Видение, миссия, ценность идеи.
18.03.2014	9 день	
	16.00-18.20	Оценка работоспособности модели.
20.03.2014	10 день	

	16.00-18.20	Ценностное предложение. Целевые рынки.
25.03.2014	11 день	
	16.00-18.20	Маркетинговый план и ключевые ресурсы.
27.03.2014	12 день	
	16.00-18.20	Демонстрация бизнес модели.
01.04.2014	13 день	
	16.00-18.20	Финансовый анализ. План его выполнения.
04.04.2014	14 день	
	16.00-18.20	Оценка этапов реализации идеи.
08.04.2014	15 день	
	16.00-18.20	Анализ рисков.
10.04.2014	16 день	
	16.00-18.20	Оценка факторов успеха.
15.04.2014	17 день	
	16.00-18.20	Демонстрация финансового плана.
17.04.2014	18 день	
	16.00-18.20	Формализация идеи.
22.04.2014	19 день	
	16.00-18.20	Презентация проекта ментору.
Защита проекта		
24.04.2014	20 день	
	16.00-18.00	Питчинг проектов.

Этап защиты проекта программы “Проектный менеджмент”

Длительность защиты командных проектов ограничилось одним днем. Каждая команда выдвинула своего кандидата на должность выступающего с презентацией.

Команда “ТоБиДам” решила выступить полным составом. Команда “Immortals” доверила выступление двум активным кандидатам. Команды “YourCareer” и “MIRLE” выбрали по одному спикеру и доверили им выступить и отвечать на вопросы.

По сценарию командных выступлений, представители каждой команд должны в течение 15 минут изложить результаты работы всей команды и 10 минут отведено непосредственно на презентацию, а 5 минут – ответам на вопросы членов жюри. Но как показала практика этого времени мало для командного выступления.

На протяжении всех этапов программы мы вместе с менторами начисляли каждому участнику баллы. Система начисления баллов сложна. На нее влияет, к примеру, посещаемость. И если до момента презентации участник не успел заработать ни одного балла, высока вероятность того, что даже самая высокая оценка его ораторских способностей не выведет его в лидеры. Мы отдавали предпочтение не сиюминутному успеху, а систематическому и упорному труду.

На защите проектов программы “Проектный менеджмент” определилась команда победителей. Ментор - Виктор Бузыка, Технический директор, Segater. А победу принес проект “Immortals” - инновационная платформа для управления реальными роботами в реальном времени.

Презентации команд

Первая команда «ТоБиДам». Ментор команды Юрий Лецер

Команда «ТоБиДам» презентовала проект первой и заняла второе место. Ментор – Юрий Лецер, Операционный директор, Noosphere Nest.

Продукт представляет собой доску объявлений. Команда решила создать площадку, с помощью которой люди смогут объявить свои «хочу», дать свои «могу», связаться друг с другом, сделать бартер товаров, услуг и оценить работу каждого участника. Проект будет интегрирован с социальными сетями. Сама бизнес-идея по мировым меркам – не ноу-хау. Но у сервиса нет прямых конкурентов в Украине.

ТоБиДам



Команда: Ярмолюк Вячеслав
Пучина Наталья
Рева Мария
Макеева Марина
Сенчик Екатерина
Павлов Никита
Лада Анастасия

Полцарства за коня!



Чиню за еду!



Умение решить проблему – это один из самых необходимых навыков



Мы предлагаем

C2C площадка обмена товарами и услугами

- Взаимный обмен товарами и услугами
- Поиск подходящего исполнителя или заказчика
- Виртуальная валюта для покупки товаров и услуг
- Привлечение через социальные сети
- Возможность дополнительной монетизации



Создание заявки

ЗАЯВКА

Какого рода заявка

Категория

Описание

Локация

Сроки выполнения(до какого числ ☐ Не важен срок

Выполнить за... **Количество point**

☐ Послать заявку избранным

Создать

Работа с заявкой

Конкуренты

Название	Что хорошо?	Что плохо?	Чем мы лучше?
"TradeYa" http://www.tradeya.com/	Социальная сеть. Можно обмениваться товарами, предлагать свои услуги, общаться, указывать что нравится и чего бы хотели.	Рассчитан и сделан для зарубежного пользователя. Много категорий и вкладок, вид страниц меняется в зависимости от переходов, от этого теряешься.	Можно отслеживать определенные категории, чтобы не упустить новые предложения.
"BarterOnly" https://www.barteronly.com/	Бартер товарами и услугами. Первые 10 объявлений бесплатны.	Платный. Нужен PayPal для оплаты. Не удобный. Много мелкого текста и ссылок. Слишком много рекламы.	Бесплатное размещение объявлений. Интеграция с соц. сетями с целью привлечения новых пользователей.
"Метнись кабанчиком" http://kabanchik.com.ua/	"Проверяют" исполнителей при регистрации.	Только услуги. Оплата деньгами. Работают только в Киеве. Комиссия от сделки.(15%)	Обмен товарами и услугами. Возможность совершить обмен ,не переплатив. Ваши друзья из соц. сетей будут уведомлены о ваших желаниях.
"В ОБМЕНЕ" http://vobmene.com.ua/uslugi.html	Товары и услуги, можно оставлять комментарии. Выводится ТОП-10 популярных объявлений.	Никаких рейтингов. Не удобно, очень мало заявок. Пустые категории.	Есть рейтинг пользователей. Больше возможностей для взаимодействия между пользователями.
"BizX" http://www.bizx.com/	Обмен услугами за внутреннюю валюту, B2B.	Бесплатный аккаунт только на 60 дней. Ориентированы только на бизнес.	(C2C) Аккаунт бесплатный. Бартер товаров и услуг.

Целевая аудитория

- Активные пользователи интернета
- Среднего возраста 18-45 лет
- Имеющие профессиональные навыки в чем-либо

Сегменты пользователей

- Заказчики
 - Исполнители
- *Возможные бизнес-партнеры в будущем

Распространение

Вирально через социальные сети.

В дальнейшем:

- Размещение ссылки на чужих сайтах;
- Раскрутка сайта в поисковых системах;
- Создание приложений для соц. сетей
- Тематические блоги;
- Обсуждение на форумах;

Монетизация

На 1 этапе монетизации нет.

В дальнейшем введение внутри сетевой валюты и комиссия с нее, а также привлечение бизнес партнеров.

SWOT – анализ

Strengths • Выход на рынок через социальные сети • Удобный интерфейс • Востребовано • Приложение для соц. сетей	Weaknesses • На первом этапе отсутствует монетизация • Вероятность выполнения работы • Потребность в постоянном администрировании
Opportunities • Использование контекстной рекламы для привлечения посетителей • Привлечение бизнес-партнеров • Потенциал маркетинга • Введение внутрисайтовой валюты • Дальнейшее развитие сайта • Создание полноценного приложения для соц. сетей	Threats • Появление новых конкурентов • Некорректные запросы пользователей • Конкуренты могут увеличить активность в поисковом продвижении • Потенциально безнаказанные мошенники

План действий



1. Создать минимально жизнеспособный продукт
2. Проверить бизнес модель с минимальными затратами
3. В случае успеха - развивать

Оценка реализации

Сроки

- Планирование - 1 неделя
 - Дизайн – 1 неделя
 - Программирование – 4 недели
- Всего: **6 недель**

Создание

Back-end: 2человека x 2 месяца = 4000 \$
Дизайнер: 1 человек x 1 неделя = 1500 \$
Front-end разработчик : 1 человек x 2 недели = 1000 \$
Итого на создание: **6500 \$**

Сопровождение

Разработчик : 1 x 4 месяца = 8000 \$
Менеджер: 1 x 4 месяца = 4000 \$
Хостинг: 1 x 6 месяцев = 2000 \$
Итого на сопровождение: **14000 \$**

Всего (с учетом рисков): **25000 \$**

Если нужен вам обмен - ТоБиДам и нет проблем!



Спасибо за внимание!



Вторая команда “Immortals”. Ментор команды Виктор Бузыка

Ментор - Виктор Бузыка, Технический директор, Segater помог команде победить, разработали проект - создания инновационной платформы для управления реальными роботами в реальном времени.



Проблема

Мы решаем проблему популяризации и внедрения инновационных технологий с помощью игровых сценариев в повседневную жизнь пользователей с целью отдыха и развлечения.

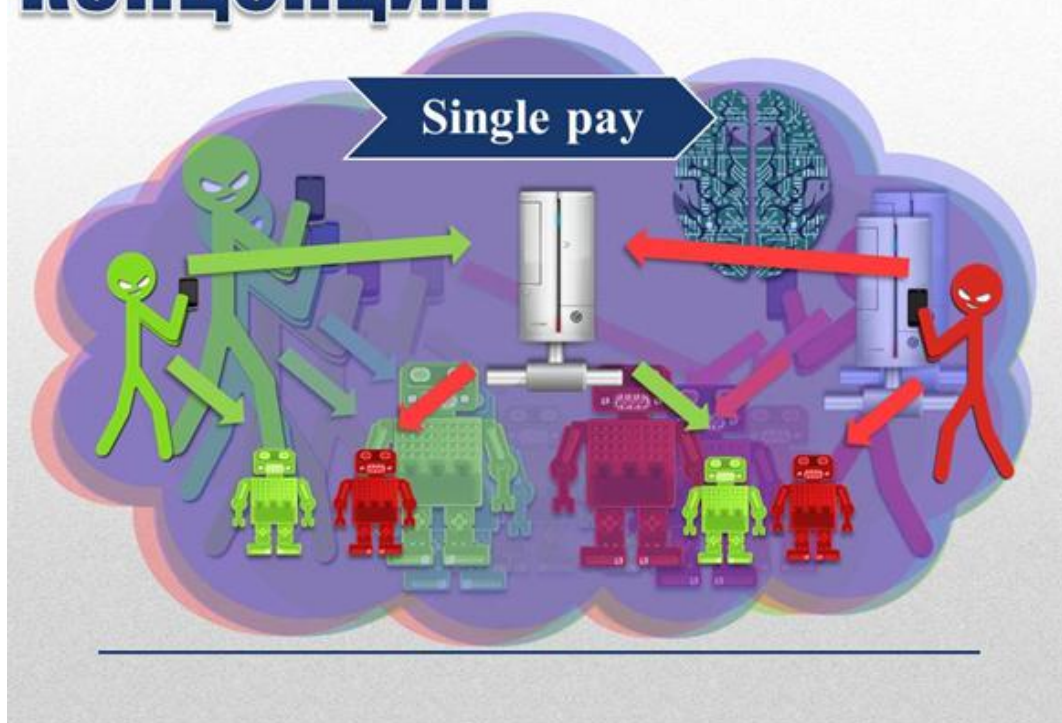


Мы предоставляем
выход на качественно
новый уровень
развлечения.



Вы получаете компьютерную
игру в мире материальных
вещей.

Концепция

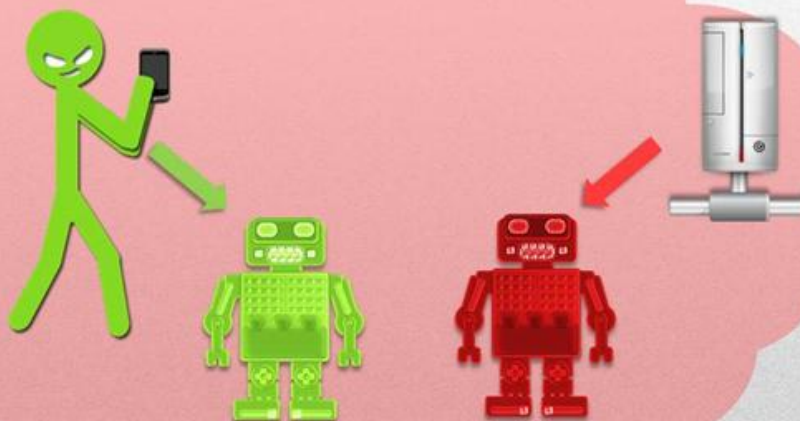


Концепция



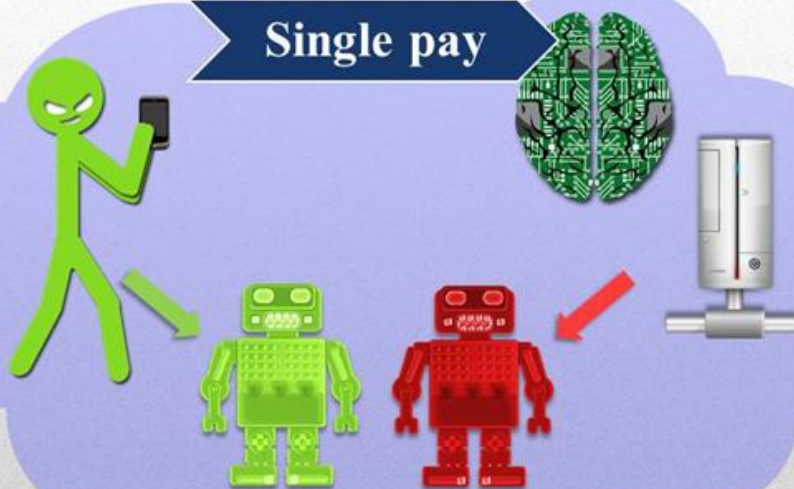
Концепция

Pay-per-day

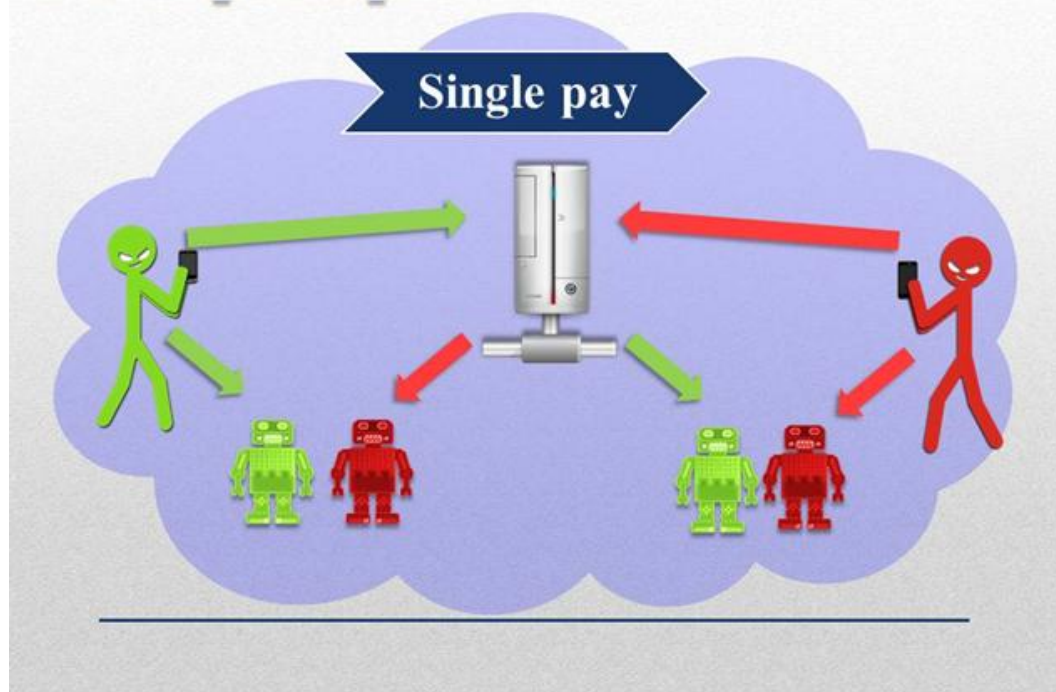


Концепция

Single pay



Концепция



Прогнозы

Сценарии и прогнозы продаж:	1 год	2 год	3 год	Прирост (%)
Оптимистичный прогноз:				
Показатели:				
- Количество пользователей	22500	45000	75000	
- Количество плательщиков	0	6750	11250	
- Цена набора услуг	0	20	20	
- Доход (\$)	0	1.620.000	2.700.000	67%
Анализ рентабельности:		83,65%	90,15%	
Оптимальный прогноз:				
- Количество пользователей	15000	30000	50000	
- Количество плательщиков	0	6000	10000	
- Цена набора услуг	0	12	12	
- Доход (\$)	0	864.000	1.440.000	66%
Анализ рентабельности:		69,35%	81,54%	
Пессимистический прогноз:				
- Количество пользователей	11250	22500	37500	
- Количество плательщиков	0	3375	5625	
- Цена набора услуг	0	10	10	
- Доход (\$)	0	405.000	675.000	60%
Анализ рентабельности:		34,61%	60,62%	
Расходы:	383800	264800	265800	

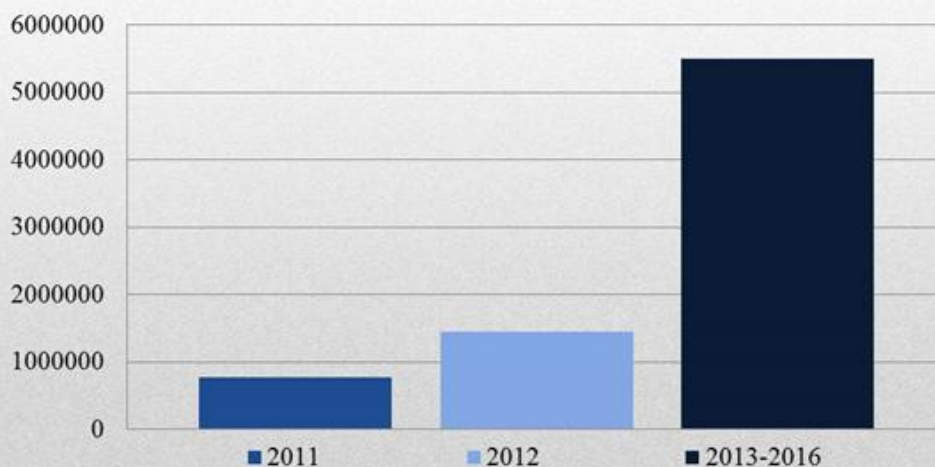
Риски проекта

- Разработка подобного софта существующими производителем роботов
- Отказ производителей внедрять наш софт в уже существующие модели роботов



Тренд роста рынка

Динамика продажи персональных роботов для отдыха и развлечений.



Маркетинг и продажи

Целевой аудиторией для нашей компании являются семьи, имеющие средний и высокий доход. Пользователи онлайн, офлайн-ресурсов, геймеры. Возрастная категория наших пользователей не имеет ограничений.

Поиск клиентов будет осуществляться:

- 1) Выставки
- 2) Реклама в интернет-ресурсах
- 3) Статьи в научных журналах



Финансы

Затраты, USD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Прямые издержки:												
Серверная инфраструктура (аренда)	700	700	700	700	700	700	2100	2100	2100	2100	2100	2100
ФОТ	8300	9300	9300	14700	18700	18700	18700	18700	18700	18700	18700	18700
Расходы на маркетинг						39000	30000	23000	13000	6000	11000	35000
Операционные издержки:												
Аренда офиса	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750
Офисное оборудование	5000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Интернет	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Содержание офиса	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Общие издержки:	15150	11150	11150	16550	20550	59550	51950	44950	34950	27950	32950	56950
Всего:											383800	

Команда

Наша команда состоит из восьми человек:

- 4 программиста
- 1 экономист
- 2 менеджера
- 1 инженер



Спасибо за внимание!



Третья команда “YOUR CAREER”. Ментор команды Дмитрий Майданюк

Как найти part-time работу? Где пройти практику? Возможно, ли трудоустроиться без опыта работы? – вопросы, которые находятся в центре внимания молодых специалистов. Такие важные ответы дает проект YOURCAREER. Ментор - Дмитрий Майданюк, Руководитель проекта, DataBrain. Студенты делали YOURCAREER исходя из собственного опыта поиска работы. Поэтому он, несмотря на уже существующие аналоги, наиболее продуман и помогает стать ближе к карьере мечты!



YOURCAREER.UA

Начни
действовать!
Используй
возможности!



24.04.2014 Yourcareer.ua

В УКРАИНЕ СУЩЕСТВУЕТ ПРОБЛЕМА!!!

- ПРИ ПОИСКЕ МЕСТА ПРАКТИКИ РАБОТОДАТЕЛИ ЧАСТО ОТКАЗЫВАЮТ СТУДЕНТАМ ПО СУБЪЕКТИВНЫМ ПРИЧИНАМ;
- ПРИ УСТРОЙСТВЕ НА РАБОТУ СТУДЕНТЫ ПОЛУЧАЮТ ОТКАЗ ИЗ-ЗА НЕДОСТАТКА ОПЫТА;
- И В РЕЗУЛЬТАТЕ ВЫПУСКНИКИ ...



Как студенты находят практику ?

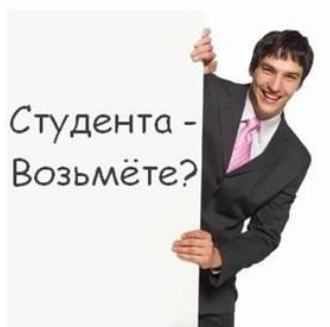
72% по
знакомству

20%
помогли в
университете

8%
САМ НАШЕЛ!



24.04.2014 Yourcareer.ua



57% опрошенных
студентов
ИЩУТ РАБОТУ!

95 % опрошенных студентов
ответили что хотят
пользоваться сайтом
Yourcareer.ua



24.04.2014 Yourcareer.ua



**«Мы создаем взаимосвязь между миром
бизнеса и студенчеством, и помогаем
студентам сделать первый шаг навстречу
карьере»**



24.04.2014 Yourcareer.ua



Найди свою первую работу сегодня!

Работа для студентов, поиск практики и стажировки

[Посмотреть лучшие вакансии](#)

24.04.2014 Yourcareer.ua

Студентам Работодателям Полезная информация Блог Войти

Будь на шаг впереди!
Работодатели ищут сотрудников с опытом работы. Сегодня ты можешь получить практику для пройти стажировку и увеличить свои шансы на получение хорошей работы.

Выбрать регион
Выбрать вид занятости
Выбрать раздел

[Найти](#)

Начни действовать. Используй возможности!

HOOSPHERE
databrain
murka
maxymiser

Ты же студент? Ты мечтаешь о высокой зарплате и о хорошей работе? Ты хочешь научиться новому? Тогда тебе сюда!

Хочешь работать бесплатно? Выплаты – это да, а оплата работы – бесплатная! Как многолетний труд может помочь другим.

Хочешь работать бесплатно? Ты же студент! Ты же мечтаешь о высокой зарплате и о хорошей работе? Ты хочешь научиться новому? Тогда тебе сюда!

Хочешь работать бесплатно? Ты же студент! Ты же мечтаешь о высокой зарплате и о хорошей работе? Ты хочешь научиться новому? Тогда тебе сюда!

Пройти тест на профориентацию

YourCareer
О нас
Связаться с нами
FAQ

Студент
Блог
Карьерный советчик
Feedback

Работодатель
Почему YourCareer?

0 0 0

Tweets 3-4 0

СТАНЬ БЛИЖЕ К КАРЬЕРЕ, О КОТОРОЙ МЕЧТАЕШЬ!

На сайте ты найдешь:

- Перечень практик;
- Всевозможные стажировки;
- Part-time работу;
- Сезонную работу;
- Вакансии для выпускников.



24.04.2014 Yourcareer.ua



Студенты могут добавлять в свой
профайл коллег или просто интересных
людей для общения или организаций
мероприятий



расширенный поиск для
студентов / работодателей

24.04.2014 Yourcareer.ua



календарь ивентов, встреч,
курсов, «открытых дверей»
компаний



подписка на анонсы
новых вакансий

24.04.2014 Yourcareer.ua



советы для студентов,
истории успеха



тенденции и новости
на рынке труда

24.04.2014 Yourcareer.ua



чат с работодателями
(или HR-ми)



форум между студентами
по профессиональным скиллам



система рейтинга студентов
по рекомендациям от
работодателей

24.04.2014 Yourcareer.ua

**НАША ЦЕЛЕВАЯ
АУДИТОРИЯ**
2 708 356
Студентов и выпускников



**На сайтах на сегодня
представлено только**
38 254
**вакансий для
студентов и
выпускников**

24.04.2014 Yourcareer.ua



24.04.2014 Yourcareer.ua

ОКУПАЕМОСТЬ

1. Net Present Value (NPV) - Чистая приведенная стоимость

$$NPV = 1\,236\,877 \text{ грн.}$$

2. Profitability Index (PI) - Индекс рентабельности

$$PI = 2,77 \text{ грн.}$$

3. Internal Rate of Return (IRR) - Внутренняя норма доходности

$$IRR = 4,23 \%$$

24.04.2014 Yourcareer.ua

4. Modified Internal Rate of Return (MIRR) – Скорректированная внутренняя норма доходности

$$MIRR = 5,06 \%$$

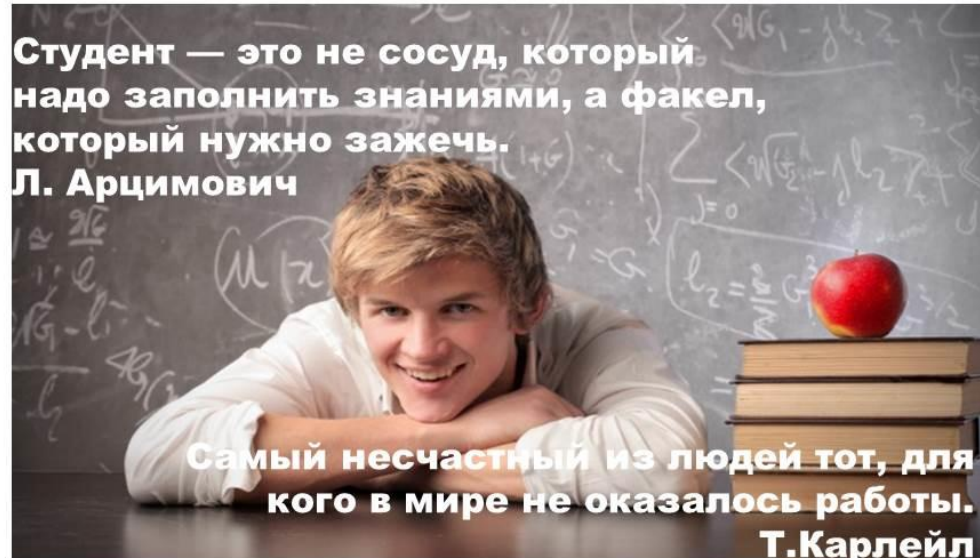
5. Payback Period (PP) – Срок окупаемости

$$PP = 11 \text{ месяцев}$$

6. Discounted Payback Period (DPP) – Дисконтированный срок окупаемости

$$DPP = 1 \text{ год и } 1 \text{ месяц}$$

24.04.2014 Yourcareer.ua



24.04.2014 Yourcareer.ua



Четвертая команда “MIRLE”. Ментор команды Антон Красный

Команда Антона Красного (операционный директор, Murka) предложила бесплатный социальный ресурс MIRLE = maximum individual resultative education (максимально результативная индивидуальная среда для обучения).

Среда MIRLE дает возможность каждому человеку получить необходимые знания в любой области науки и жизнедеятельности в удобное для пользователя время, при этом учитываются его личные особенности восприятия информации. Такой подход позволяет достичь максимально высокого результата за короткий промежуток времени. Команда подошла очень оригинально, предложила минутный видео ролик.

Сама концепция проекта MIRLE очень интересна - создать "умную" систему самообразования, которая позволила, кроме прочего, ранжировать уровень сложности обучения (например, средняя школа, университет и т.п.)

И это то, что сейчас более чем актуально, во время все увеличивающегося потока информации и повышения требований к образованности общества.

MIRLE

максимально результативная индивидуальная
среда для обучения

your own way to learn the World!

Актуальность

Education is not a preparation for life but is life itself.

John Dewey

Образование это не подготовка к жизни – это и есть жизнь.



I have never let my schooling interfere with my education.

Mark Twain

Я никогда не позволял, чтобы мои школьные занятия мешали моему образованию.



Freedom - is the goal of human development.

Erich Fromm

Свобода – это цель человеческого развития.

История



Саммерхилл — это такое место, где имеющие способности и желание заниматься наукой станут учеными, а желающие мести улицы будут их мести.



WIKIPEDIA
The Free Encyclopedia

«Dealing with the Wikipedians is like walking into a mental hospital: the floors are carpeted, the walls are nicely padded, but you know there's a pretty good chance at any given moment one of the inmates will pick up a knife.»

(Anonymous Wiki-PR client, cited by Judith-Newman in "Wikipedia-Mania", New York Times, January 9, 2014.)

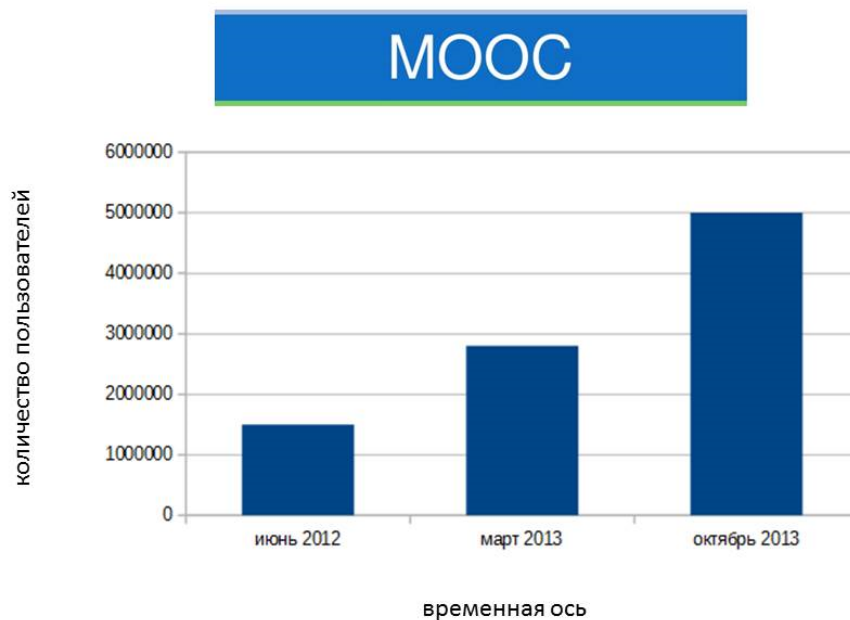
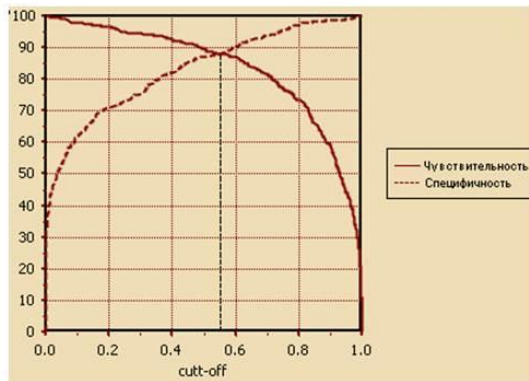


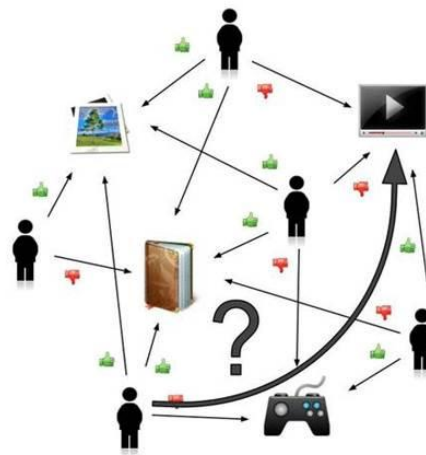
График изменения количества пользователей Coursera

Индивидуальность

Я ничему не учу своих учеников, я лишь создаю условия, в которых они сами научатся.
(Альберт Эйнштейн)

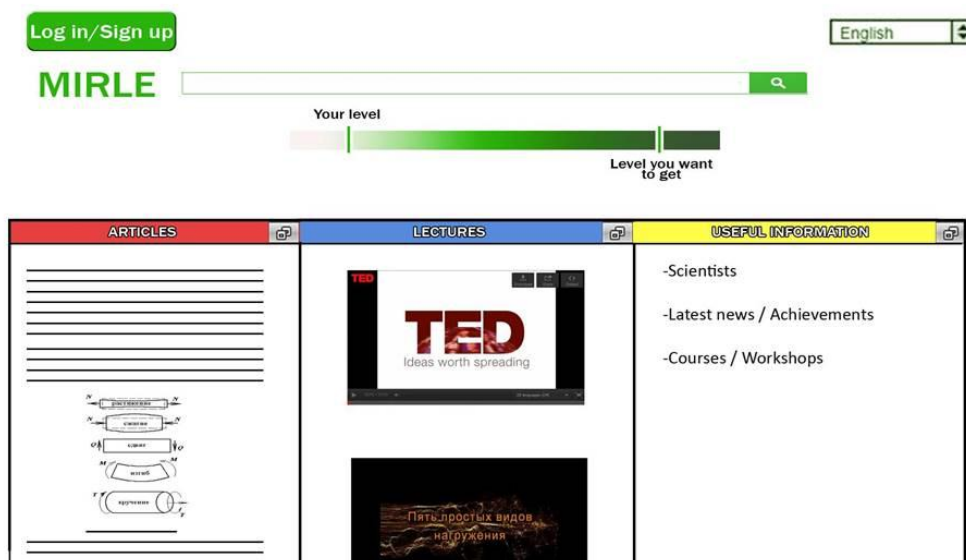


"Точка баланса" между чувствительностью и специфичностью

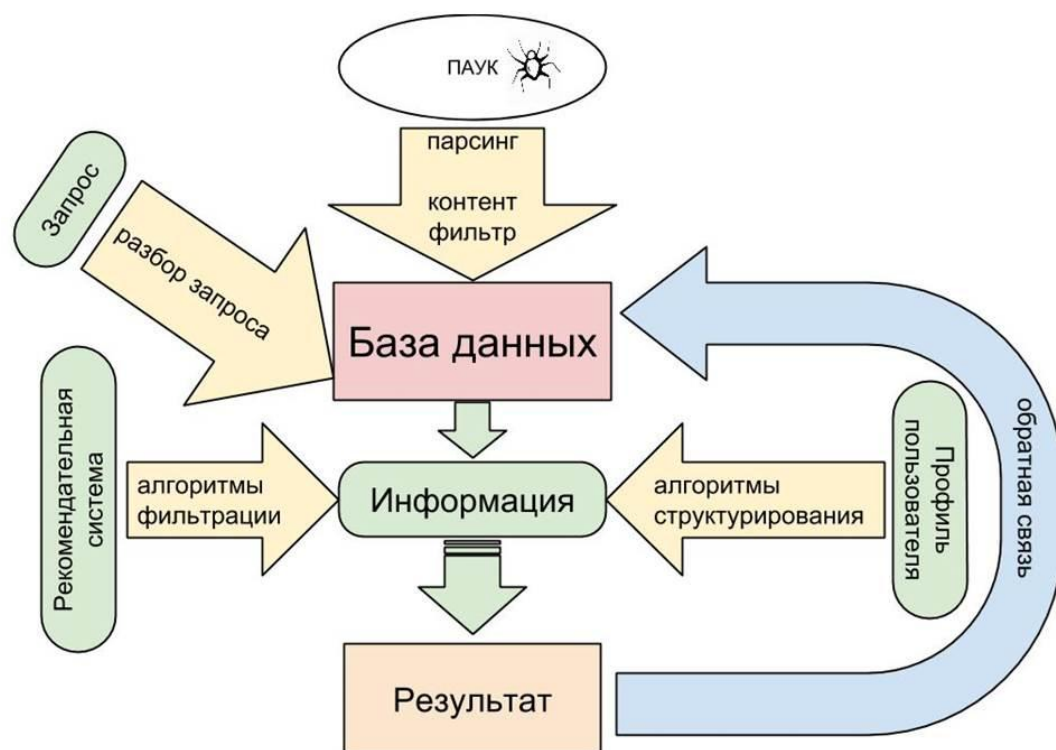


Коллаборативная фильтрация

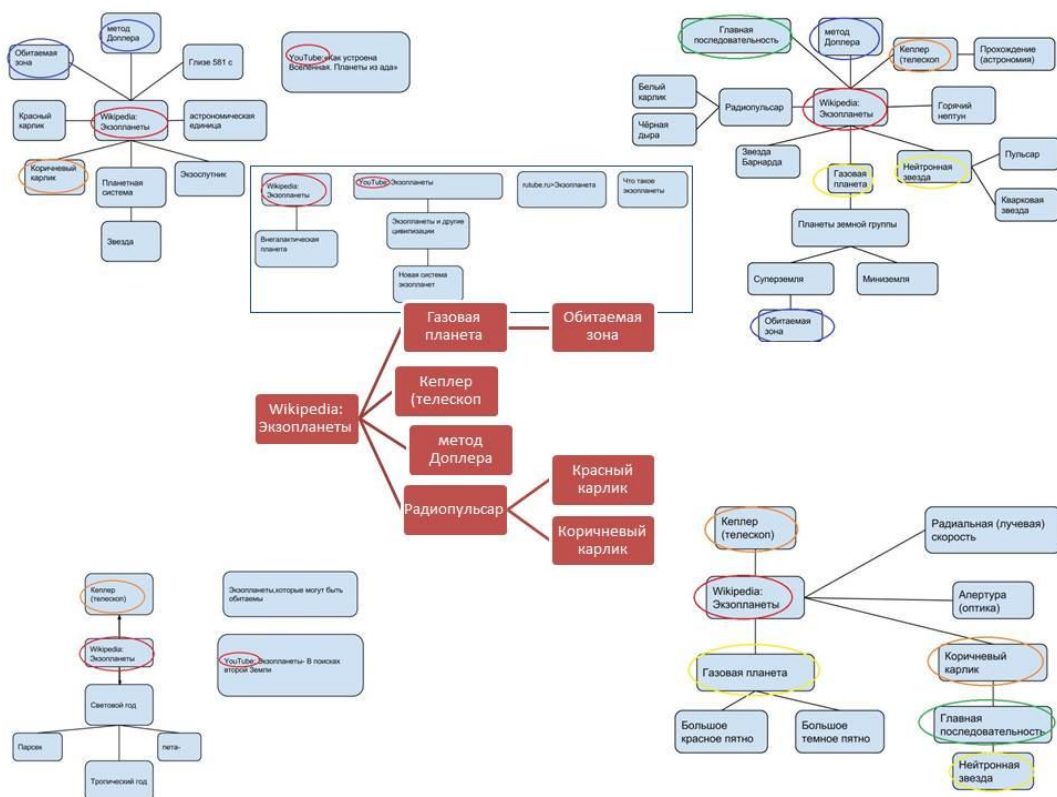
Интерфейс



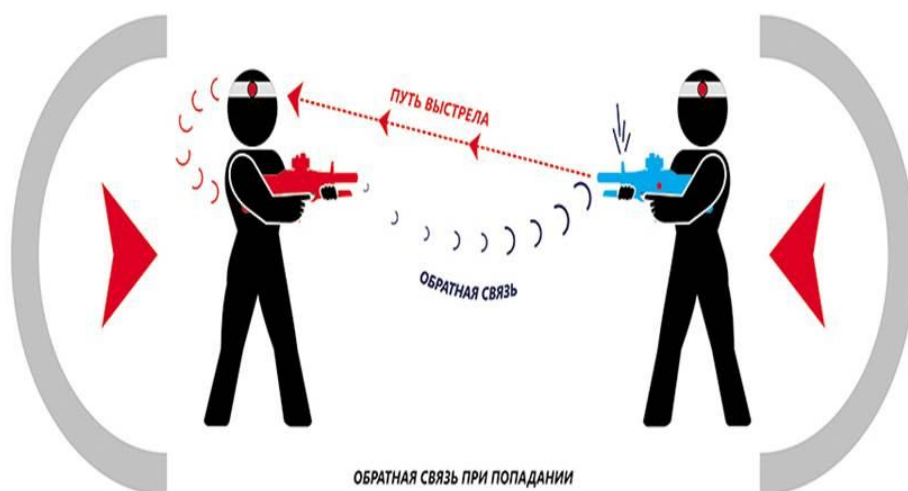
Серверная технология



Оптимальная карта обучения



Обратная связь



Спасибо за внимание! 😊

Этап награждения

Жюри выставяло оценки команде по каждому критерию из расчёта 100 баллов. Жюри были предоставлены в распечатанном виде документ: ТЭО, презентация.

Жюри: Топ-менеджеры компании Noosphere:

Жюри	Проект
Бузыка Виктор	Chief Operation Officer
Красный Антон	Chief Operation Officer
Лецер Юрий	Chief Operation Officer
Майданюк Дмитрий	Chief Operation Officer
Шиман Сергей	Chief Operation Officer
Белоус Анастасия	Chief Operation Officer

В спорных ситуациях решающее право голоса – за председателем жюри. Председателем жюри может выступать: Исполнительный директор группы компаний, директор Noosphere Nest или директор ИШ (в иерархии согласно указанной последовательности).

Слушатели, набравшие максимальное количество баллов на протяжении всех этапов, получили сертификат об успешном прохождении программы.

Сертификат является документом, подтверждающим статус лучшего слушателя ИШ соответствующего набора. Сертификат позволяет:

1. Приступить к работе в любом из проектов группы компаний Noosphere, где имеется соответствующая вакансия, без прохождения испытательного срока (ИС) с автоматическим присвоением категории, соответствующей его навыкам;
2. Получить дополнительный бонус в виде рекомендательного письма, что является письменным подтверждением Ваших профессиональных навыков и достижений. Рекомендательное письмо подтвердит Вашу

профессиональную компетентность в глазах работодателя, усилит Ваш авторитет как специалиста.

Выданы призовые сертификаты самым активным участникам программы “Проектный менеджмент”, за демонстрацию превосходных аналитических навыков и проявления инициативности.



Выдан сертификат за первое место Игорю Морозу



Выдан сертификат за второе место Алексею Шкурко



Выдан сертификат за третье место Марина Макеева

Так же каждому слушателю программы выданы свидетельства об участии в программе:



Результаты защиты проектов программы «Проектного менеджера»

№	ФИО\ Проект	ТобиДом	Immortals	YourCareer	MIRLE
1	Бузыка Виктор	56		46	63
2	Красный Антон	51	42	80	
3	Лецер Юрий		75	31	53
4	Майданюк Дмитрий	67	65		42
5	Шиман Сергей	48	50	33	50
6	Белоус Анастасия	48	54	64	50
	Командный итог	270	286	254	258

Итог проведения весенней программы

Команда “MIRLE” будет разрабатывать свой социальный ресурс. Среда MIRLE дает возможность каждому человеку получить необходимые знания в любой области науки и жизнедеятельности в удобное для пользователя время, при этом учитываются его личные особенности восприятия информации. Такой подход позволяет достичь максимально высокого результата за короткий промежуток времени.

Апробация работы (Выводы)

- Запустили лабораторию проблематики создания IT-систем, программу “Проектный менеджмент”, которая стала трамплином для большинства студентов;
- Создание благоприятных условий для максимального раскрытия творческого потенциала молодежи;
- Вовлечения молодого поколения в исследовательскую деятельность IT-сферы;
- В течение нескольких недель активной работы менторы и участники программы “проектный менеджмент”, сформировали основы и разработали предложенный проект от идеи до реализации (инициация, планирование, выполнение, контроль и мониторинг, завершение), в IT-системе, участвуя во всех этапах;
- Более 20 представителей нашей компании Noosphere приняли активное участие в организации программы, выступали спикерами и менторами, делились знаниями и практическими навыками;
- Создали центр для распространения успешных корпоративных технологий среди студентов высших учебных заведений.

Программа второго цикла

"Проектный менеджмент"			
Осень (октябрь - декабрь)			
Теоретический этап			
07.10.2014	Первый день		
	15.00-15.30	Рябоконе М.	Презентация Noosphere
	15.30-16.00	Лецер Ю.	Ключевые понятия проектного менеджмента
	16.00-16.20	перерыв	
	16.20-16.50	Лецер Ю.	Анализ и построение бизнес-моделей
	16.50-17.20	Лецер Ю.	Анализ и построение бизнес-моделей
09.10.2014	Второй день		
	15.00-15.30	Лецер Ю.	Концепция бережливого стартапа
	15.30-16.00	Лецер Ю.	Концепция бережливого стартапа
	16.00-16.20	перерыв	
	16.20-16.50	Протас А.	Правовое поле: патенты и инвестиции
	16.50-17.20	Протас А.	Правовое поле: патенты и инвестиции
14.10.2014	Третий день		
	15.00-15.30	Шиман С.	Проект и его жизненный цикл
	15.30-16.00	Шиман С.	Планирование проекта
	16.00-16.20	перерыв	
	16.20-16.50	Майданюк Д.	Формирование проектных требований
	16.50-17.20	Майданюк Д.	График выполнения проекта
16.10.2014	Четвёртый день		
	15.00-15.30	Бузыка В.	Технология разработки
	15.30-16.00	Бузыка В.	Технология разработки
	16.00-16.20	перерыв	
	16.20-16.50	Шиман С.	Управление процессами
	16.50-17.20	Шиман С.	Инструменты управления

21.10.2014	Пятый день		
	15.00-15.30	Жулин П.	Контекстная реклама
	15.30-16.00	Пазынич Е.	Трафик, реклама и поисковая оптимизация
	16:00-16:20	перерыв	
	16:20-16:50	Савченко В.	Управление рисками
	16:50-17:20	Савченко В.	Управление рисками
23.10.2014	Шестой день		
	15.00-15.30	Белоус Н.	История возникновения Кремниевой долины
	15.30-16.00	Белоус Н.	История возникновения Кремниевой долины
	16:00-16:20	перерыв	
	16:20-16:50	Красный А.	Современные стартапы
	16:50-17:20	Красный А.	Современные стартапы
Практический этап			
28.10.2014	7 день		
	15.00-17.20	Мозговой штурм идей	
30.10.2014	8 день		
	15.00-17.20	Видение, миссия, ценность идеи	
04.11.2014	9 день		
	15.00-17.20	Оценка работоспособности модели	
06.11.2014	10 день		
	15.00-17.20	Ценностное предложение. Целевые рынки	
11.11.2014	11 день		
	15.00-17.20	Маркетинговый план и ключевые ресурсы	
13.11.2014	12 день		
	15.00-17.20	Демонстрация бизнес модели	
18.11.2014	13 день		
	15.00-17.20	Финансовый анализ. План его выполнения	
20.11.2014	14 день		
	15.00-17.20	Оценка этапов реализации идеи	
25.11.2014	15 день		

	15.00-17.20	Анализ рисков
27.11.2014	16 день	
	15.00-17.20	Оценка факторов успеха
02.12.2014	17 день	
	15.00-17.20	Демонстрация финансового плана
04.12.2014	18 день	
	15.00-17.20	Формализация идеи
09.12.2014	19 день	
	15.00-17.20	Презентация проекта ментору
Защита проекта		
11.12.2014	20 день	
	15.00-17.20	Питчинг проектов