

Вступайте в общий чат!

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ШКОЛЬНИКОВ

Модуль 1. Введение в курс

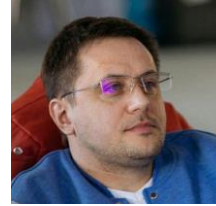


Михайлов Юрий

+79194905503

<https://www.facebook.com/yu.s.mikhaylov>

- Эксперт Преакселератора и трекер очного акселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Сертифицированный трекер Startup Magic, Right Track (Москва)
- Трекер и ведущий трекер в акселераторах Московского инновационного кластера, "Большая разведка", Акселератор АСИ и др.
- Более 15 лет опыта управления в бизнесе, более 5 лет опыта развития собственных стартапов, начиная со стадии идеи до масштабирования продаж



Малинин Сергей

+79222402090

<https://malinin.info>

- Эксперт и трекер преакселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Эксперт центра по подготовке руководителей цифровой трансформации при РАНХиГС
- Сертифицированный трекер Right Track (Москва)
- IT-предприниматель, основатель компании по разработке ПО
- Основатель телемедицинского стартапа "Визом".
- Опыт работы трекером в более чем 20 акселераторах

ЦЕЛИ КУРСА

- Развитие компетенций педагогических работников Пермского края в области эффективных методик ведения проектной деятельности
- Адаптация преподавательского состава и старшеклассников к изменениям в реалиях цифровой экономики
- Внедрение в ежедневную работу образовательных учреждений ценностно-ориентированного проектного подхода

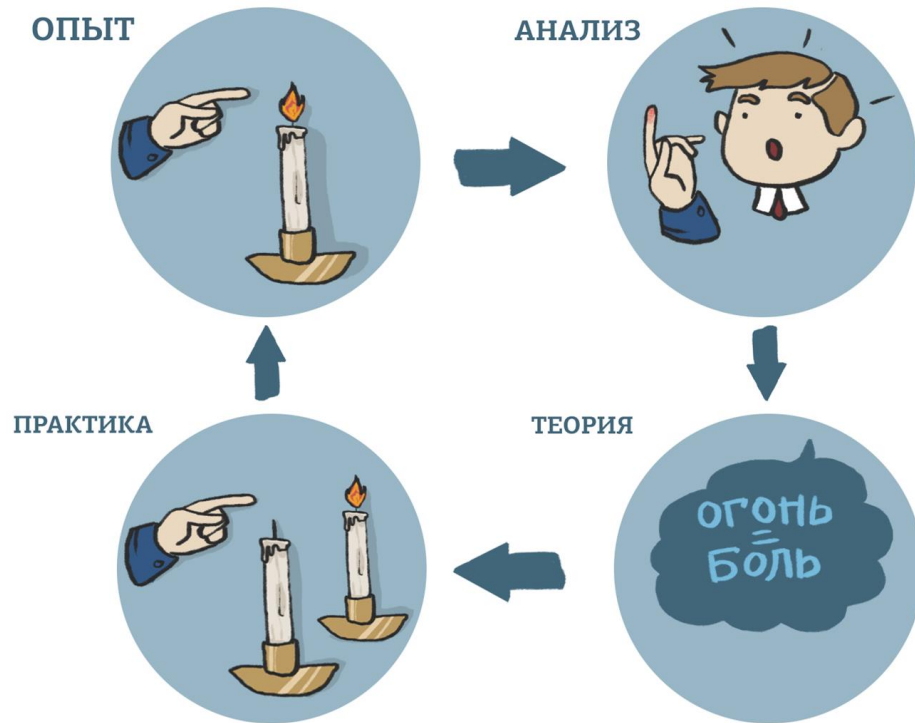
ЗАЧЕМ ВАМ ЭТОТ КУРС?

- Надо сходить 😊
- Найти подход к проектной деятельности
- Новые направления, как организовать и как заинтересовать
- Соскучились по офлайн
- Надо разобраться, что такое акселератор
- Познакомиться с разными подходами к проектной деятельности

ЭТОТ КУРС ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ:

- Вы хотите пробовать новые подходы в своей работе
- Вам нужны единомышленники, с которыми можно делать совместные проекты и делиться опытом
- Вам важно получать удовольствие от работы
- Вы хотите, чтобы дети смогли самостоятельно создавать проекты, которые решают реальные проблемы
- Вам важно создать у детей внутренний запрос на знания и дальнейшее развитие в школе и вне её

ЦИКЛ Д. КОЛБА



ФОРМАТ И РАСПИСАНИЕ

- 4 недели
- Вторник 13:00–15:00 очное занятие в Точке кипения
- Вторник–четверг – самостоятельная работа со школьным проектом
- Четверг 16:00–18:00 – онлайн–супервизия в Zoom
- Коммуникация в чате в Телеграмм
- Итогом будет финальная презентация на три слайда: что было в начале, что сделали за 4 недели, какие результаты получили

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ОНЛАЙН-УЧАСТНИКОВ

- Создать презентацию о трудностях, с которыми сталкиваются педагоги при организации проектной деятельности в школе, и причинах этих трудностей
- Выступить с 3-минутным докладом после деловой игры

ДЕЛОВАЯ ИГРА “СНЕЖИНКИ”

- Разбиваемся на 5 команд
- Знакомство
- Цель игры: набрать больше баллов, чем другие команды, за выполнение проектов “Снежинка”
- У каждой команды есть:
 - 2 ножниц
 - 5 листов бумаги
 - голова и руки

ДЕЛОВАЯ ИГРА “СНЕЖИНКИ”

- Требования к снежинкам
 - Круглые
 - Имеют минимум 3 оси
 - Не рваные
 - Из одного листа можно делать больше 1-й снежинки
 - Красивые
- Жюри
 - У каждого свое чувство прекрасного
 - Ставят от 3 до 5 баллов за каждый проект “Снежинка”



Эту снежинку делаем из маленького листа бумаги



Эту снежинку делаем из маленького листа бумаги



Эту снежинку делаем из маленького листа бумаги

ДЕЛОВАЯ ИГРА "СНЕЖИНКИ"

- 3 минуты на цикл «изготовление и защита»
- ОБЩАЯ рефлексия после каждого цикла с ведущим
- Каждая команда фиксирует в конце цикла количество полученных баллов
- Всего 5 циклов

ДЕЛОВАЯ ИГРА "СНЕЖИНКИ"

- Выводы:
- Форма имеет значение
- Распределение ролей в команде – ВАЖНО
- ВАЖНО – Обратная связь!!!
- Позитивное мышление – не опускать руки
- Если нет результата – падает мотивация
- Инструмент важен
- Настойчивость вознаграждается
- Все одно и тоже скучно
-

КАКИЕ БЫВАЮТ ТРУДНОСТИ В ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ?

Причины: 1. Незаинтересованность школьников к проектной деятельности 2. Непонимание учащимися, что такое проектная деятельность 3. Чрезмерная загруженность учащихся и педагогов 4. Проблема командообразования 5. Незнание структуры и оформления проекта

В.Н. Янушевский

**МЕТОДИКА
И ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОЕКТНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ШКОЛЕ
5-9 КЛАССЫ**

Методическое пособие



Москва



- Метод проектов (или метод проблем) предусматривает наличие проблемы, требующей исследования
- От актуальности проблемы зависит результат проекта
- Наша задача – дать инструменты для работы над проектами, основанными на актуальных проблемах

ЭТАПЫ ШКОЛЬНОГО ПРОЕКТА

- Выбор тематики (интересы ребенка, возможность получить результат), увязан с актуальностью – оценка актуальности
- Сбор команды
- Планирование (цель, задачи, ожидаемый результат)
- Изучение теории
- Что исследовать и каким образом
- Практическая часть , получение результата
- Защита проекта, презентация
- Анализ, масштабирование, внедрение

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- Собрать команду проекта
- Сформулировать идею проекта
- Дать ответы на вопросы
 - Какую проблему будет решать проект?
 - У кого есть такая проблема?
 - Как сейчас эта проблема решается?
- Заполнить гугл-форму: <https://clck.ru/VUXbs>

ВОПРОСЫ...

СПАСИБО!

ЗА ЧТО ОТВЕЧАЕТ ТРЕКЕР?

- Фокусировка на задачах
- Повышение самостоятельности команды (возврат ответственности)
- Правильное использование инструментов для проверки гипотез
- Трекер дает инструменты, в зависимости от поставленных целей и задач!!!

ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ОТВЕЧАЕТ КОМАНДА !!!

ИНСТРУМЕНТЫ

- Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты
- Трекшн-карта
- Проблемное интервью
- Ценностное предложение
- Экспресс-оценка рынка
- MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)
- Контроль ценности – решенческие интервью
- Планерка / трекинг-сессия
- ...

ТРЕКЕР НЕ ЗНАЕТ, КАК ПРАВИЛЬНО!

КОММУНИКАЦИЯ

- Коучинговая позиция
 - Способность выходить из экспертной позиции
 - Работа вопросами (не впаривать)
 - Возврат ответственности
- Опора на факты (“Как ты это понял?”)
 - Факты, отношение собеседника к фактам
 - Значимость фактов
 - Зависимости между фактами
- Честная обратная связь

ПРОЦЕСС

- Отбор проектов и формирование команд
- Диагностическая сессия
- Регулярный трекинг

ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ
СЕССИЯ

ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ СЕССИЯ

Диагностика

Стратегический
разрыв

Целеполагание

Запрос

План действий

- Выяснить текущую ситуацию в проекте (клиент, проблема, решение, выгода)
- Выяснить долгосрочные и краткосрочные цели
- Наметить план “крупными блоками”
- Зафиксировать цель на трекинг
- Поставить задачи на первый спринт

ЭТАПЫ ДИАГНОСТИКИ

- Проблема
 - Какой ущерб несет клиент? Что будет, если это не починить? Сколько еще вы можете это терпеть? Чья это проблема? Что пробовали, чтобы это изменить?

ЭТАПЫ ДИАГНОСТИКИ

- Проблема
 - Какой ущерб несет клиент? Что будет, если это не починить? Сколько еще вы можете это терпеть? Чья это проблема? Что пробовали, чтобы это изменить?
- Решение
 - Действительно ли решение направлено на устранение озвученных проблем?

ЭТАПЫ ДИАГНОСТИКИ

- Проблема
 - Какой ущерб несет клиент? Что будет, если это не починить? Сколько еще вы можете это терпеть? Чья это проблема? Что пробовали, чтобы это изменить?
- Решение
 - Действительно ли решение направлено на устранение озвученных проблем?
- Выгода
 - В чем выиграет клиент по сравнению с другими решениями?
 - Оцифровка выгоды

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ

- Цель – основа дальнейших действий (Цель на время программы акселерации и более глобальная цель проекта)
- Цель может меняться со временем
- Цель – это ответственность команды (трекер не должен придумывать цель за команду)

ЗАПРОС КОМАНДЫ

- Без запроса трекинг невозможен
- Запрос – это галлюцинация команды о своем ключевом ограничении
- Задача трекера – помочь команде прояснить и скорректировать запрос

ФОРМИРОВАНИЕ ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ

- “Ну и что ты с этим будешь делать?”
- Что мешает добраться до цели?
- Инструменты для проверки гипотез: HADI-циклы, приоритизация
- Цель-ограничение-гипотезы-спринты

HADE-ЦИКЛЫ

Hypothesis

Гипотезы, которые будем проверять

Action

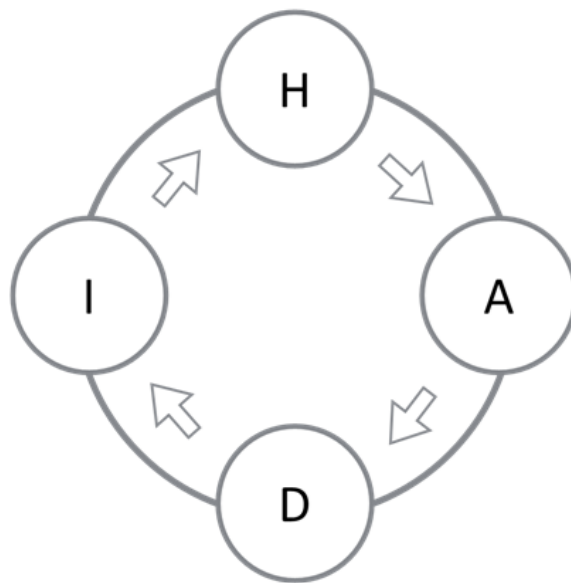
Действия, которые предпримем

Data

Полученная информация

Insight

Результаты анализа полученной информации



ПРИОРИТИЗАЦИЯ ГИПОТЕЗ

Гипотеза	I. (влияние на метрику)	C. (вера в успех)	E. (простота реализации)	Итого:
	Оценки от 1 до 10			

РЕЗУЛЬТАТ ДИАГНОСТИКИ

- Цели (на акселерационную программу и на более длительный срок)
- Понимание ограничения, которое сейчас мешает сделать качественный рывок в развитии
- План действий крупными блоками
- Уточненный запрос
- **Зафиксированные задачи на следующую неделю**

Гугл-форма для внесения результатов диагностики:

<https://clck.ru/TjP8D>

РЕФЛЕКСИЯ

- Что еще хочется обсудить?
- Что стало самым ценным в сегодняшнем занятии?

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- За вторник–среду провести диагностическую сессию с командой и заполнить форму: <https://clck.ru/TjP8D>
- Супервизия будет проходить в четверг в 18:00 в Zoom

ОСНОВЫ ТРЕКИНГА

Модуль 2. Инструменты трекинга

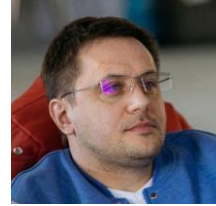


Михайлов Юрий

+79194905503

<https://www.facebook.com/yu.s.mikhaylov>

- Эксперт Преакселератора и трекер очного акселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Сертифицированный трекер Startup Magic, Right Track (Москва)
- Трекер и ведущий трекер в акселераторах Московского инновационного кластера, "Большая разведка", Акселератор АСИ и др.
- Более 15 лет опыта управления в бизнесе, более 5 лет опыта развития собственных стартапов, начиная со стадии идеи до масштабирования продаж



Малинин Сергей

+79222402090

<https://malinin.info>

- Эксперт и трекер преакселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Эксперт центра по подготовке руководителей цифровой трансформации при РАНХиГС
- Сертифицированный трекер Right Track (Москва)
- IT-предприниматель, основатель компании по разработке ПО
- Основатель телемедицинского стартапа "Визом".
- Опыт работы трекером в более чем 20 акселераторах

ИНСАЙТЫ

- Не нужно делать за команду
- Команда имеет право на ошибку
- Надо дать команде возможность ошибиться
- “Мужики то не тянут” и надо объяснить, где у них слабые места
- Понравился формат, когда сразу идет работа с проектом

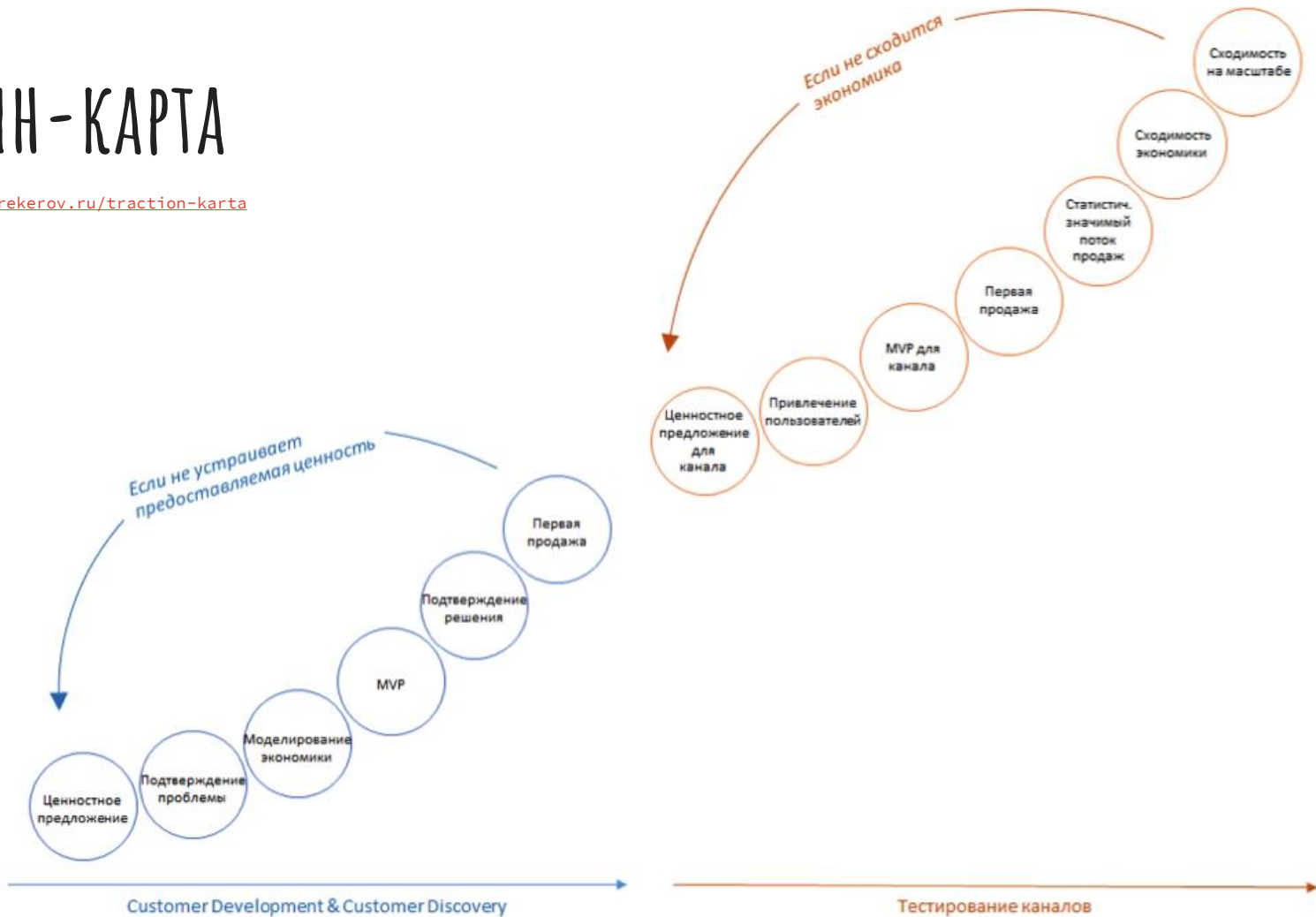
ИНСТРУМЕНТЫ

✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты

- Трекшн-карта
- Проблемное интервью
- Ценностное предложение
- Экспресс-оценка рынка
- MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)
- Контроль ценности – решенческие интервью
- Планерка / трекинг-сессия
- ...

ТРЕКШН-КАРТА

<https://shkolatrekerov.ru/traction-karta>



ИНСТРУМЕНТЫ

✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты

✓ Трекшн-карта

- Проблемное интервью

- Ценностное предложение

- Экспресс-оценка рынка

- MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)

- Контроль ценности – решенческие интервью

- Планерка / трекинг-сессия

- ...

ГАЛЛЮЦИНАЦИИ



ГАЛЛЮЦИНАЦИИ

Пока команда не общается с клиентом –
она **коллективно галлюцинирует**
о потребностях, функциях и наличии
клиентов



CUSTOMER DEVELOPMENT

Customer Development – это клиентоориентированный подход к созданию **продукта**. Согласно этой концепции продукт обязательно должен решать проблему клиента.

Сначала выявляется проблема, потом разрабатывается продукт, **а не наоборот!**

ПРОБЛЕМНЫЕ ИНТЕРВЬЮ

1. Формулирование гипотезы проблемы
2. Подготовка вопросов
3. Поиск респондентов
4. Общение
5. Фиксация результатов
6. Выводы

ПРОБЛЕМНЫЕ ИНТЕРВЬЮ

Вопросы для валидации – о прошлом опыте и о потраченных деньгах:

- Вы пользовались услугами ...?
- Сколько потратили за последний год?

Проверка гипотез (полезные вопросы):

- О поведении. Расскажите, как последний раз С чего началось? (помогает понять путь пользователя)
- О каналах. Как выбирали? Где искали информацию? (помогает понять, что может стать для нас каналами продаж)
- О конкурентах. Какие альтернативы рассматривали? Среди кого выбирали? С кем сравнивали?
- О пользовательских критериях. Как выбирали и сравнивали? По каким критериям?
- О главном пользовательском критерии. Какой аргумент оказался главным в пользу выбранного решения?
- О недостатках. Что не понравилось? Что заняло больше всего времени? Что оказалось самым ужасным?

ВОПРОСЫ ДЛЯ ИНТЕРВЬЮ

1. Все вопросы про прошлый опыт человека! Не про будущее, не про «как обычно», не про «если бы», а только про факты из реального опыта собеседника.
1. Открытые вопросы! Просите собеседника рассказывать вам истории из жизни и углубляйтесь в детали.
1. Никаких мнений, оценок, уговоров и споров!

ВОПРОСЫ ДЛЯ ИНТЕРВЬЮ

- Есть ли у вас эта проблема?
- Когда возникала проблема в последний раз?
- Как часто она возникает?
- Как решали проблему, сколько потратили времени, сколько потратили денег?
- Что использовали для решения проблемы?
- Откуда узнали информацию об этих решениях?
- Какие возникли трудности при решении проблемы?
- Что самое важное при решении этой проблемы (скорость/качество, другие ценности)?
- ...

ВО ВРЕМЯ ИНТЕРВЬЮ:

- **Не говорить про продукт**
- Не перебивать
- Не бояться пауз
- Не «подсказывать» ответы
- Нужны только факты (без слов «иногда», «часто», «обычно»)
- Длительность интервью – больше 20 минут
- Вы говорите меньше 20% времени
- Уточнять: 5 «почему» и «Правильно ли я понимаю, что...», «С кем посоветуете ещё поговорить?», «Что я у Вас ещё не спросил?»

ФИКСАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ:

1. Ходить на интервью вдвоём
2. Записывать интервью на аудио
3. Переводить интервью в текст
4. Записывать ответы словами респондента
5. Заносить результаты в сводную таблицу

Самая простая табличка		
Что хочу узнать	Вопросы	Цитаты

В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРОБЛЕМНЫХ ИНТЕРВЬЮ КОМАНДА ПОНИМАЕТ:

1. Есть ли у клиентов проблема и насколько она актуальна?
2. Какие есть сегменты потенциальных клиентов?
3. Какие уже есть решения, сколько они стоят клиентам и почему клиенты их используют?

CUSTOMER DEVELOPMENT

«Большинство стартапов провалилось, не потому, что у них был плохой продукт, а потому, что этот продукт был никому не нужен»

Эрик Рис, американский предприниматель, пионер методологии «Lean Startup»

ЛИТЕРАТУРА

Фитцпатрик Роб.

“Спроси маму. Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут?”



ИНСТРУМЕНТЫ

✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты

✓ Трекшн-карта

✓ Проблемное интервью

● Ценностное предложение

● Экспресс-оценка рынка

● MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)

● Контроль ценности – решенческие интервью

● Планерка / трекинг-сессия

● ...

ЗАЧЕМ НУЖНА ЦЕННОСТЬ?

ЗАЧЕМ НУЖНА ЦЕННОСТЬ?

- Продажа без ценности – впаривание
- Впаривание порождает неудовлетворенных клиентов и это нельзя масштабировать
- Ценность нужна для построения устойчивых продаж
- Ценность позволяет управлять ценой

ШАБЛОН ЦЕННОСТНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Для _____,
(клиент)

Которые _____,
(ситуация)

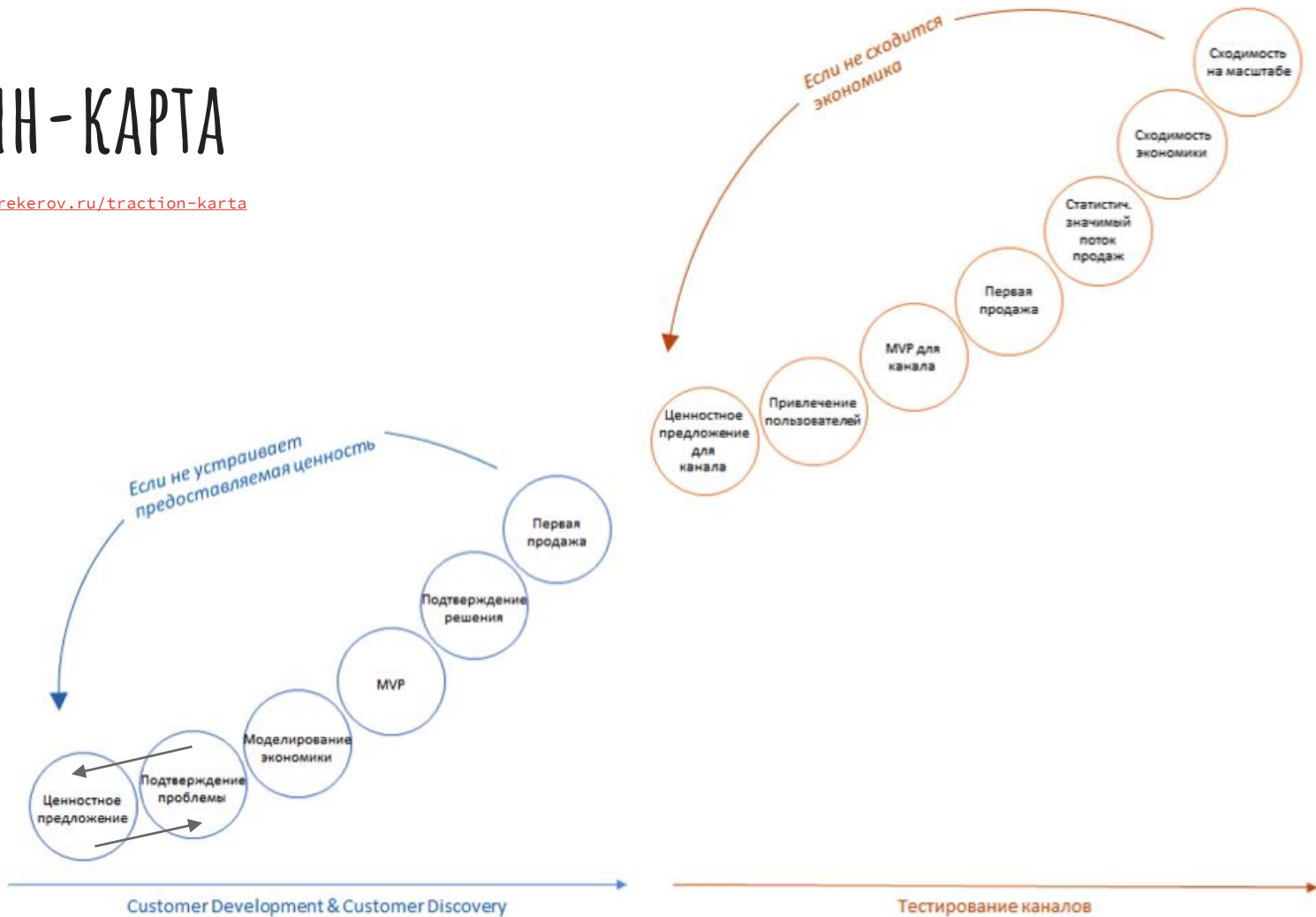
Испытывают _____,
(проблема)

Мы делаем _____,
(продукт)

Чтобы _____
(выгода)

ТРЕКШН-КАРТА

<https://shkolatrekerov.ru/traction-karta>



ИНСТРУМЕНТЫ

✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты

✓ Трекшн-карта

✓ Проблемное интервью

✓ Ценностное предложение

- Экспресс-оценка рынка
- MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)
- Контроль ценности – решенческие интервью
- Планерка / трекинг-сессия
- ...

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- За вторник–четверг провести трекинг–сессию с командой и заполнить форму: <https://clck.ru/TrCyt>
- Определить текущее место команды на трекшн–карте
- Сформулировать гипотезу ценностного предложения проекта
- Если команда на этапе подтверждения ценности – дать методологию проблемных интервью и отправить общаться с потенциальными клиентами
- Супервизия будет проходить в четверг в 18:00 в Zoom

ОСНОВЫ ТРЕКИНГА

Модуль 3. Инструменты трекинга

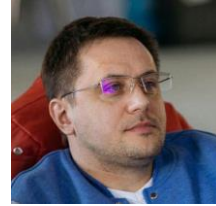


Михайлов Юрий

+79194905503

<https://www.facebook.com/yu.s.mikhaylov>

- Эксперт Преакселератора и трекер очного акселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Сертифицированный трекер Startup Magic, Right Track (Москва)
- Трекер и ведущий трекер в акселераторах Московского инновационного кластера, "Большая разведка", Акселератор АСИ и др.
- Более 15 лет опыта управления в бизнесе, более 5 лет опыта развития собственных стартапов, начиная со стадии идеи до масштабирования продаж



Малинин Сергей

+79222402090

<https://malinin.info>

- Эксперт и трекер преакселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Эксперт центра по подготовке руководителей цифровой трансформации при РАНХиГС
- Сертифицированный трекер Right Track (Москва)
- IT-предприниматель, основатель компании по разработке ПО
- Основатель телемедицинского стартапа "Визом".
- Опыт работы трекером в более чем 20 акселераторах

ИНСАЙТЫ, МЫСЛИ

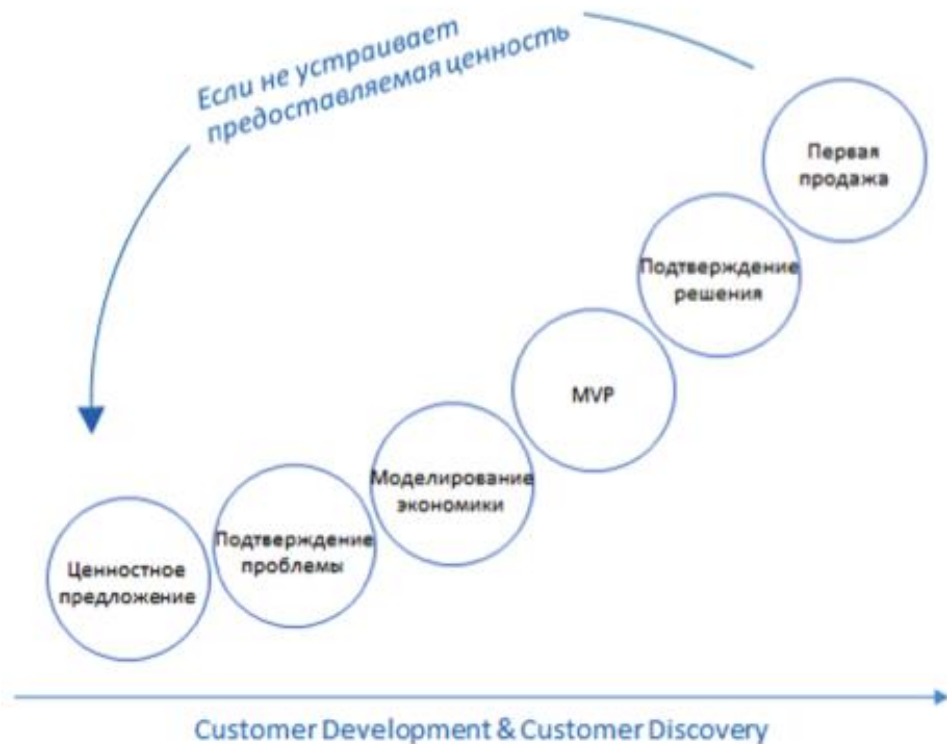
- Удалось “вскрыть нарыв” в команде
- Команда идет с опережением, использует проблемные интервью
- При трежере команда начинает быть более сфокусирована и целенаправленна
- Интересно посмотреть на реакции людей, который только начинают заниматься трекингом
- Трекер-пинающая профессия

ИНСТРУМЕНТЫ

- ✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты
- ✓ Трекшн-карта
- ✓ Проблемное интервью
- ✓ ~~Ценностное предложение~~
 - Экспресс-оценка рынка
 - MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)
 - ~~Контроль ценности – решенческие интервью~~
- Планерка / трекинг-сессия
- ...

ТРЕКШН-КАРТА

<https://shkolatrekerov.ru/traction-karta>



ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА РЫНКА

ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА РЫНКА

- Чтобы понять, сколько денег в рынке
- Чтобы понять, в каком сегменте рынка больше денег и начать проверку с него
- Чтобы привлекать партнеров или инвесторов и правильно распорядиться долями в бизнесе
- ...

ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА РЫНКА



ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА РЫНКА

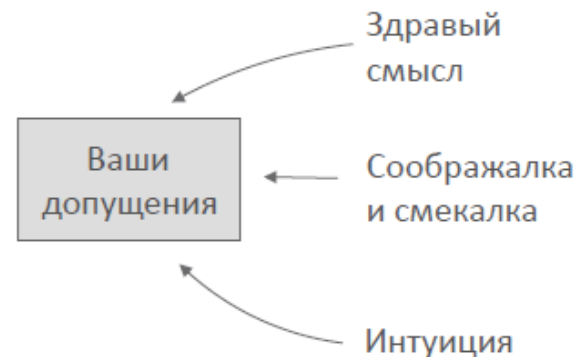
Прямой способ



Расчет рынка



Косвенный способ



ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКА РЫНКА

- Емкость рынка за период N (тыс.руб)

=

Численность целевой аудитории рынка (в тыс. чел.)

x

Норма потребления товара за период N (в шт.)

x

Средняя стоимость 1 единицы продукции на рынке (в руб.)

ИНСТРУМЕНТЫ

- ✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты
- ✓ Трекшн-карта
- ✓ Проблемное интервью
- ✓ ~~Ценностное предложение~~
- ✓ Экспресс-оценка рынка
 - MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)
 - ~~Контроль ценности – решенческие интервью~~
- Планерка / трекинг-сессия
- ...

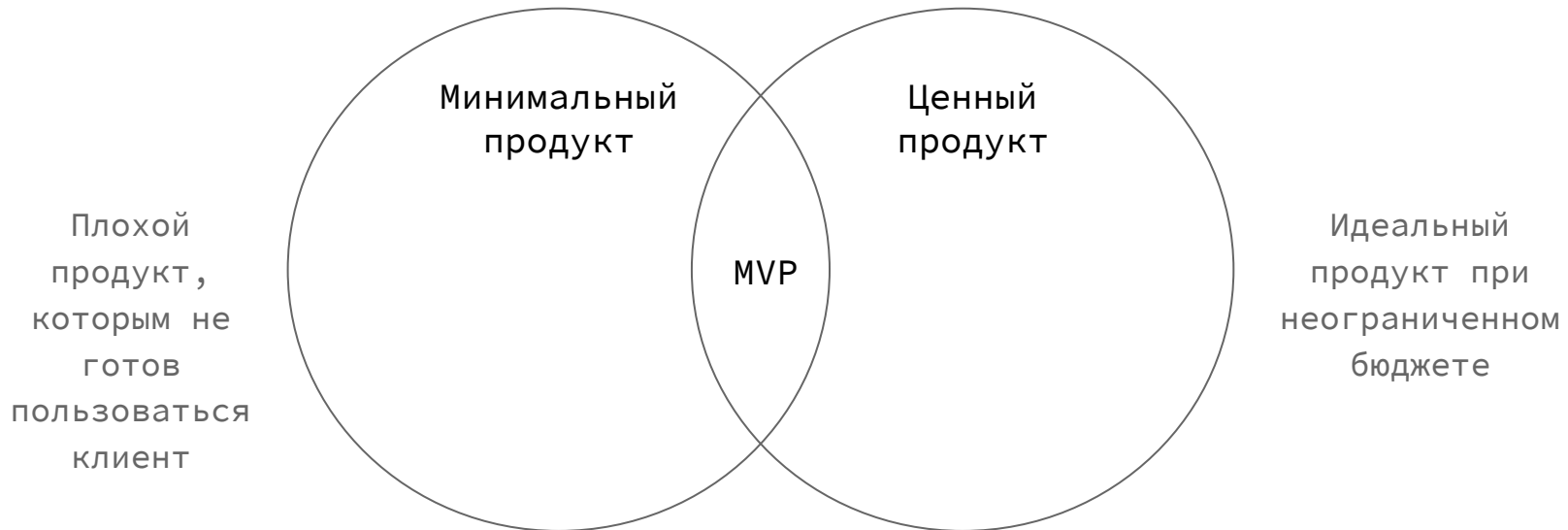
Для чего нужен MVP?

Для чего нужен MVP?

- MVP страхует основателя от невостребованности конечного продукта и потери потраченных на разработку ресурсов
- MVP позволяет минимальными усилиями собрать информацию, чтобы доработать продукт под запросы целевой аудитории или вовсе от него отказаться
- MVP избавляет от страха неудачи
- MVP – это инструмент для проверки ценности продукта

ЧТО ТАКОЕ MVP

MVP (от англ. minimum viable product) – минимально жизнеспособный продукт – такое состояние продукта, которое позволяет с минимальными издержками проверять гипотезы ценности для целевых аудиторий



ТИПЫ MVP

- Ручной MVP: имитировать силами команды работу продукта
- Pitch MVP: сделать презентацию или лендинг на конструкторе для привлечения клиентов
- Минимальный технологический продукт: сделать чат-бота вместо мобильного приложения / Использовать типовые шаблоны вместо индивидуального дизайна

КЕЙС ZAPPOS

Converse Chuck Taylor® All Star® Core Hi

★★★★★ 2,208 Reviews



VIDEO



Fit Survey: 64% Felt true to size | 92% Felt true to width | 54% No arch support

Item Information

- View the size chart
- For men's sizes, please select 1/2 size down from your normal size (if you wear Men's size 9, please choose Men's size 8.5). Women's sizes should be true to size.

CONVERSE

\$55.00

Ships Free!

Classic Black

Choose Size

Width: Medium

Don't see your size?

Add to Cart

Add to Favorites

Notify Me of New Styles

Share:

Questions?

Talk with a Zappos team member

Call me

Don't Forget...



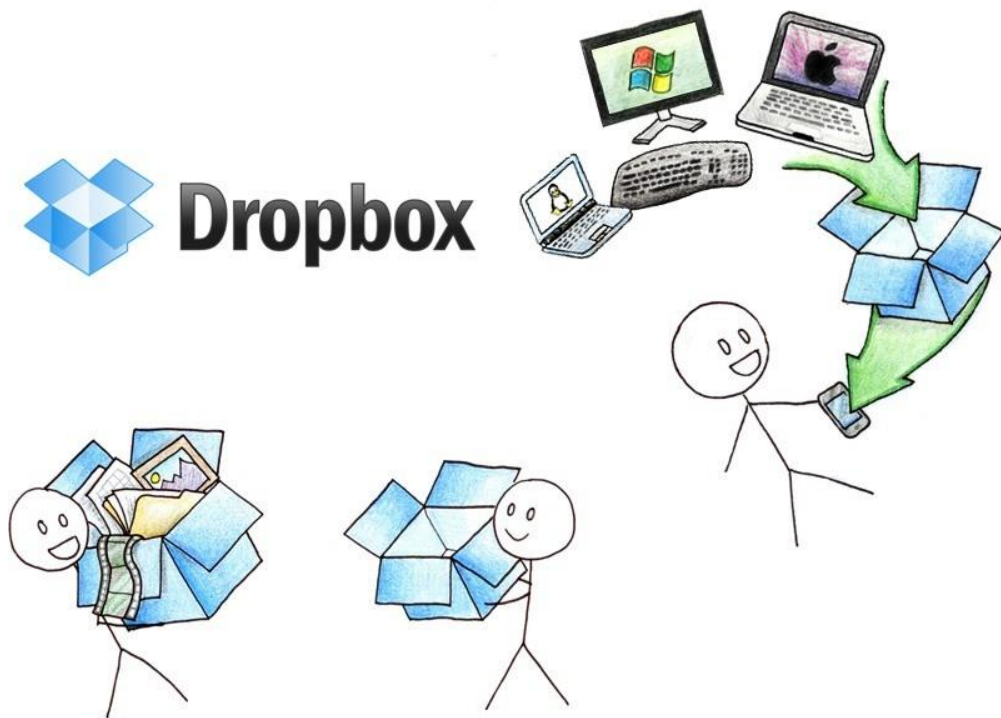
КЕЙС ZAPPOS

- Сделать сайт, на котором можно оплатить выбранную обувь и заказать курьерскую доставку в любой район
- Снять склад с обувью
- Закупить обувь разных размеров и видов
- Нанять курьера, который будет доставлять обувь
- Запустить рекламу на всех пользователей, которые максимально подходят под портрет целевой аудитории
- Организовать колл-центр
- Нанять продавцов

КЕЙС ZAPPOS

- Размещаем на сайте фотографии обуви из местных магазинов, чтобы проверить спрос
- Когда кто-то делает заказ онлайн – идем в магазин, покупаем эту пару и доставляем заказчику
- Привлекаем клиентов только из своего района

КЕЙС DROPBOX



КЕЙС ВИЗОМ



ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ СОЗДАНИЯ MVP

- Конструкторы сайтов: Tilda, Wix, LP generator, Wordpress, ...
- Прототипирование: Invision, Figma, Бумажные прототипы, ...
- Визуализация: Canva, Crello, ...
- Чат-боты: Botman, Manybot, ...

ИНСТРУМЕНТЫ

- ✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты
- ✓ Трекшн-карта
- ✓ Проблемное интервью
- ✓ ~~Ценностное предложение~~
- ✓ Экспресс-оценка рынка
- ✓ MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)
- ~~Контроль ценности – решенческие интервью~~
- Планерка / трекинг-сессия
- ...

КОНТРОЛЬ ЦЕННОСТИ

- Контроль ценности – это разговоры с уже **существующими клиентами**, с целью подтвердить, что они получают ценность от использования вашего продукта или услуги. Или не подтвердить и узнать, а какую ценность они на самом деле получили.

КОНТРОЛЬ ЦЕННОСТИ



РЕШЕНЧЕСКОЕ ИНТЕРВЬЮ - ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЯ

- Подтвердить что продукт решает проблему
- Получить обратную связь от тех, кто воспользовался продуктом
- Подтвердить, что клиент получил заявленную выгоду

КЕЙС - ВИЗУМ



ИНСТРУМЕНТЫ

- ✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты
- ✓ Трекшн-карта
- ✓ Проблемное интервью
- ✓ ~~Ценностное предложение~~
- ✓ Экспресс-оценка рынка
- ✓ MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)
- ✓ ~~Контроль ценности – решенческие интервью~~
- Планерка / трекинг-сессия
- ...

ПЕРЕДАТЬ НАВЫК В КОМАНДУ - ЗАДАЧА ТРЕКЕРА



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- За вторник–четверг провести трекинг–сессию с командой и заполнить форму: <https://clck.ru/Txx58>
- Сделать с командой экспресс–оценку рынка (или сегмента рынка)
- Сформировать с командой образ MVP (определить, какой из типов MVP они могут сделать прямо сейчас)
- Если команда на этапе продаж – отправить делать решенческие интервью
- Супервизия будет проходить в четверг 1 апреля в 18:00 в Zoom

ОСНОВЫ ТРЕКИНГА

**Модуль 4. Структура трекинг-сессии.
Ответственность трекера**

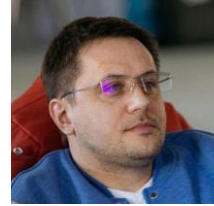


Михайлов Юрий

+79194905503

<https://www.facebook.com/yu.s.mikhaylov>

- Эксперт Преакселератора и трекер очного акселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Сертифицированный трекер Startup Magic, Right Track (Москва)
- Трекер и ведущий трекер в акселераторах Московского инновационного кластера, "Большая разведка", Акселератор АСИ и др.
- Более 15 лет опыта управления в бизнесе, более 5 лет опыта развития собственных стартапов, начиная со стадии идеи до масштабирования продаж



Малинин Сергей

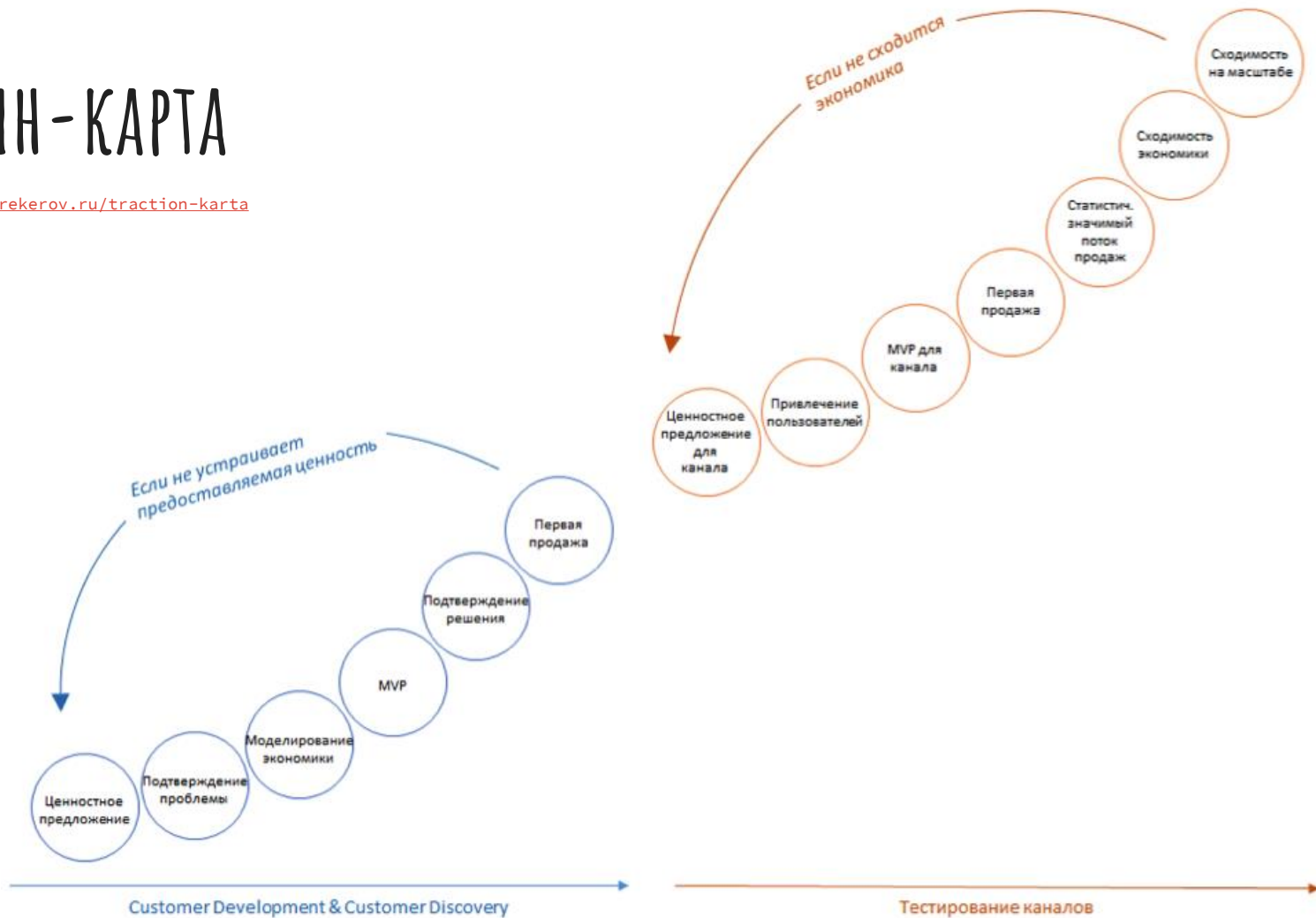
+79222402090

<https://malinin.info>

- Эксперт и трекер преакселератора ФРИИ (Москва) с 2018 г.
- Эксперт центра по подготовке руководителей цифровой трансформации при РАНХиГС
- Сертифицированный трекер Right Track (Москва)
- IT-предприниматель, основатель компании по разработке ПО
- Основатель телемедицинского стартапа "Визом".
- Опыт работы трекером в более чем 20 акселераторах

ТРЕКШН-КАРТА

<https://shkolatrekerov.ru/traction-karta>



ИНСТРУМЕНТЫ

ИНСТРУМЕНТЫ

- ✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты
- ✓ Трекшн-карта
- ✓ Проблемное интервью
- ✓ Ценностное предложение
- ✓ Экспресс-оценка рынка
- ✓ MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)
- ✓ Контроль ценности – решенческие интервью
- Планерка / трекинг-сессия
- ...

СТРУКТУРА ТРЕКИНГ-СЕССИИ

Примерный формат:

1. Питч и запрос команды: 5-10 минут
2. Разбор фактуры, работа с ограничением бизнеса: 30-40 минут
3. Генерация гипотез: 10-20 минут (при необходимости)
4. Отработка запроса команды: 5-10 минут
5. Сборка плана на следующий спринт: 5 минут

Итого: 1-1,5 часа

ЗАДАЧА ТРЕКИНГ-СЕССИИ

КЛЮЧЕВАЯ ЗАДАЧА ТРЕКИНГ-СЕССИИ –
ДИАГНОСТИРОВАТЬ КЛЮЧЕВОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ БИЗНЕСА
И СОБРАТЬ ПЛАН ПО ЕГО УСТРАНЕНИЮ – НАБОР ГИПОТЕЗ

КОПАЙТЕ ВГЛУБЬ!

1. Почему?
2. Почему?
3. Почему?
4. Почему?
5. Почему?

ТОП ОГРАНИЧЕНИЙ КОМАНД

- Нет мотивации / цели / запроса
- Команда пытается бежать во все стороны одновременно
- Команда сопротивляется изменениям
- Конфликт в команде
- Сломанная коммуникация
- Слабые компетенции
- Команда не берет ответственность: «Руководство решило что продукт нужен»

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ТРЕКЕРА

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ТРЕКЕРА

- Помощь команде в формировании стратегии, ведущей к цели
- Проблематизация команды про целеполагание
- Определение ограничений в динамике и прояснение их для команды
- Внедрение в работу команды новых инструментов
- Помощь в формировании списка гипотез для устранения ограничений и приоритизация

Любые советы от трекера = ГИПОТЕЗЫ!!!

САМОДИАГНОСТИКА ТРЕКЕРА

А НЕ ЕРУНДОЙ ЛИ Я СЕЙЧАС ЗАНИМАЮСЬ С КОМАНДОЙ?

САМОДИАГНОСТИКА ТРЕКЕРА

- В команде закрыты ключевые компетенции
- Запущены HADI-циклы
- Команда умеет системно приносить данные из рынка и делать выводы
- В проекте происходят регулярные качественные изменения
- Есть execution

ПРИВЕСТИ КОМАНДУ К ИЗМЕНЕНИЯМ - ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА ТРЕКЕРА



ИНСТРУМЕНТЫ

- ✓ Целеполагание, поиск главного ограничения, HADI, спринты
 - ✓ Трекшн-карта
 - ✓ Проблемное интервью
 - ✓ Ценностное предложение
 - ✓ Экспресс-оценка рынка
 - ✓ MVP (Минимальный жизнеспособный продукт)
 - ✓ Контроль ценности – решенческие интервью
 - ✓ Планерка / трекинг-сессия
- ...

МЕХАНИКИ САМОРАЗВИТИЯ ТРЕКЕРА

- Насмотренность
- Супервизии с другими трекерами
- Обучение других людей продуктовым компетенциям
- Собственная работа “руками” с продуктом
- Обмен опытом с коллегами
- ...

МАСТЕРСКАЯ ПРОДАЖ ТРЕКИНГА

- Трекер – это не только команды в акселераторах, но и личная практика
- Как продавать трекинг дорого: <https://youtu.be/MRCoSquEJM8>
- 6 апреля в 18:00мск Е. Калинин проведет вебинар на тему продаж трекинга. Регистрация: <https://shkolatrekerov.ru/sales-canvas>

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- Провести 4-ю встречу с командой, подвести итоги за неделю в форме: <https://clck.ru/U7m8J>
- Сделать финальный отчет в 3 слайдах: <https://clck.ru/U7mjg>
Кто сделает такой отчет – получит сертификат о прохождении курса
- Дать обратную связь в анонимной форме: <https://clck.ru/U7n8F>
- Супервизия в четверг в 18:00.

ОСНОВЫ ТРЕКИНГА

И это только начало...