

Krol Institute

Krol Institute (Sole Proprietorship), располагающийся по адресу 305 Roxas st., California, 95062, USA

Алексей Крол

Проектирование карьеры и технология достижения успеха

Проект авторского курса для Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова.¹

Цель курса

Попытка пробуждения, рассказ о возможностях предпринимательства, каких целей можно достигать и как? Научить как расти, где точки роста, как запускать проекты развития в корпорациях или самостоятельно.

Не все слушатели сразу пойдут этим путем, но в сознании у них это будет зреть. Постепенно они подойдут к точке осознанности, когда у них возникнет кризис и они спросят - что реально делать дальше? *Это точка входа в инкубатор.*

Какое целевое действие должен захотеть совершить слушатель после прохождения курса?

Он должен захотеть запустить реальный проект развития - неважно карьерный или бизнес, а для этого захотеть поступить в инкубатор.

Какие знания должен получить слушатель? На какие вопросы знать ответы? Что понимать и осознавать? Какие установки у него должны сформироваться?

Студент в процессе и после прохождения должен разобраться и понимать:

Смысл этого курса!

Зачем этот курс? Что мы хотим? Много званых, да мало избранных. Мы хотим отобрать 10-20 совершенно безбашенных и амбициозный людей, готовых на все ради своего роста. И мы откроем Вам дверь в другую реальность, но чтобы попасть туда, предстоит пройти по дороге. И это не легко, но оно того стоит! Остальные получат свои оценки и продолжат спокойно спать. Может быть когда-то проснуться. В другое время.

¹ Все права принадлежат Krol Institute

Картина мира, смысл жизни и путь предпринимателя. Уровни социальной иерархии и функциональные роли - 1 занятие

Что из себя представляет наш мир, в которой мы живем, и в котором студенту предстоит жить с точки зрения роста? Какие в нашем мире действуют правила, какова структура социальной лестницы, в чем смысл пребывания в нашем мире, какие существуют стратегии роста? Что способствует успеху и росту, а что ему препятствует? Что и как надо делать, какими компетенциями, навыками и личностными качествами необходимо обладать для роста, в каких направлениях стоит двигаться, на что делать упор? Основные вредные мифы и ложные предубеждения, мешающие развитию, а также как от них избавляться? Что такое картина мира, ценности, принципы, смысл жизни и приоритеты?

Проектирование жизни и технология создания судьбы - 1 занятия

Какие бывают стратегии роста, их отличия, возможности, риски, сильные и слабые стороны. Рост в корпорациях и собственный бизнес. Бизнес и стартап. Бизнес и социальный проект. Суть основной стратегии роста - технологию продюсирования, в чем ее характерные черты и сильные стороны, понимать как и за счет чего она работает? Что нужно для реализации стратегии успеха? Что мешает? Что такое цели, как их устанавливать и как цели связаны с приоритетами, смыслом жизни, ценностями и картиной мира? Как отличать реалистичные цели и надежду от завышенных ожиданий и иллюзий?

Планирование, управление приоритетами и временем - 2 занятия

1. Что такое планирование, чем отличается реалистичное планирование? Что такое предпринимательское планирование и чем оно отличается от ресурсного подхода к планированию в классическом проектном менеджменте? Что такое препятствия, какие они бывают? Что такое проблема, риск и ресурсы? Процесс привлечения ресурсов, и в первую очередь основных ресурсов - знаний и людей.
2. Итерационный подход к планированию. Декомпозиция целей и создание линейного плана.

Значение идеи - 1 занятие

Центр и начало всего - идея и ее значение. Как идея меняет наш мир через привлечение и изменение людей? Метафизика идеи. Системы высшего порядка, синергия и командообразование, предназначение, эгрегор. Что такое проект развития и процесс развития идеи? Как проект развития способен решить все проблемы? Как превратить сырую идею в проект развития? Два подхода к описанию идей - продающий лендинг как способ понять в чем суть? Стандартный канвас, как первое приближение к структуре идеи. Основные этапы развития проекта - идея, проект, подготовка, запуск, делегирование, оптимизация, масштабирование, прорыв, выход

Развитие идеи в проект роста - 5 занятий

1. Установление целей и границ. Поиск, оценка и отбор сырых идей, формирование динамического портфеля. Angel List, поиск и исследование идей. Бизнес кейс, стартап, корпоративный кейс, креативный проект, социальный проект. Инкубатор, эндомент, фондрайзинговое агентство. Формула идеи, целевая группа, портрет потребителя, основные гипотезы о потребностях, проблемах.
2. Существующие решения и их недостатки. Исследование рынка. Решение и его инновация. Юзабилити и польза.
3. Продукт и бизнес модель. Уникальное торговое предложение и продающий лендинг.
4. Список основных маркетинговых и продуктовых гипотез. Бизнес девелопмент и проверка гипотеза. Гипотезы о доходах и конверсиях. Основные метрики. Клиентская модель и воронка Бизнес процесс/ workflow. Основные функции, зоны ответственности и компетенции. Гипотезы о затратах. Основные метрики бизнес процессов.

Финансовое моделирование - 3 занятий

1. Финансовое моделирование проекта и коорекция метрик и бизнес процессов.
2. План подготовки и запуска, выхода на целевые метрики.
3. Полная финансовая модель, включая инвестиционный этап вплоть до достижения ключевых метрик и положительного потока кеша. Инвестиционные параметры и их значение для инвесторов. Зоны ответственности, метрики в рамках зон ответственности, доли и опционы как принцип. Медитация и принятие окончательного решения, осознания риска и интервала времени. Выбор пути и критериев останковки.

Привлечение партнеров, менторов, инвесторов и ресурсов - 1 занятие

Поиск, привлечение членов команды, оценка, переговоры, условия и постановка задач. Как не торопиться? Роль предпринимателя. Продвижение проекта, поиск, пичинг, привлечение спонсоров, и инвесторов. Начинаем с ментора, советника, юриста, агента и бизнес ангела. Структурирование сделки и подписание договоров партнерства. Ожидание средств. Путь самурая это смерть))) Бутстрап и долина смерти. Провал и успех в жизни предпринимателя.

Подготовка заявки для получения финансирования. И именно это будет экзаменом.

Итого - 15 занятий.

Какие навыки слушатель должен получить?

1. Сформулировать свои ценности, предпочтения, приоритеты, принципы, смысл жизни. Задание - сделать экзистенциальную карту.
2. Сформулировать свои жизненные цели в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Задание - сделать карту желаний, визуализацию.
3. Сформулировать свои потребности/ желания/ амбиции/ проблемы/ препятствия - то, что он считает не дает реализовать себя, то, что кажется ему непреодолимым, объективным препятствием.
4. Уметь произвести поиск и анализ бизнес проектов в основных базах данных проектов и стартапов. Уметь описать любую идею в виде канваса по формуле. Пройти опрос.
5. Уметь сформулировать идею по формуле.
6. Уметь определить целевые группы, ниши, портрет потребителя, сформулировать основные гипотезы о его потребностях, проблемах.
7. Уметь найти существующие решения, которыми клиент пользуется. Уметь определить в чем существующие решения не удовлетворяют клиента - не дают окончательного решения проблемы, не дают новых возможностей. За что клиенты не любят существующие решения.
8. Уметь описать основные черты решения через тест.
9. Уметь определить бизнес модель/ выбрать из списка и указать ее основные параметры
10. Уметь сконструировать уникальное торговое предложение (4U - по Татунашвили)...
11. Уметь сформулировать список основных маркетинговых и продуктовых гипотез
12. Уметь сформулировать клиентскую модель и спроектировать простую воронку продаж, включая метрики проекта на всех этапах воронки.
13. Уметь сформулировать прогноз доходов/прогноз изменения метрик.
14. Уметь построить основной и дополнительный бизнес процесс work flow, цикл и цепочку добавленной стоимости
15. Уметь выделять основные зоны ответственности, определить функции и количество сотрудников на основных этапах бизнеса
16. Определить затраты проекта.
17. Построить прогноз прибыли и убытков и подсчитать прибыль и точку безубыточности проекта
18. Построить план запуска и выхода на точку безубыточности, включая определение необходимых специалистов и их зарплат
19. Построить прогноз движения денежных средств и учетом инвестиционных затрат до выхода на устойчивую точку безубыточности. Уметь определить сколько денег нужно для выхода проекта на Уметь разработать предложение для сотрудников, менторов и инвесторов.
20. Уметь подготовить заявку на получение финансирования по шаблону.

Объем:

- Общий аудиторный объем - 45 часов.
- Общий вне аудиторный объем - включая, подготовка курса, подготовка и поддержка платформы дистанционного обучения, загрузка контента, заданий, тестов, вопросов, проверка ответов заданий, ответы на вопросы студентов через интернет, проверка опросов - 450 часов. С учетом почти 1000 студентов за семестр. Т.е. надо понимать, что я не один буду все это обеспечивать.