

Экспортеры 2.0

Бизнес-акселератор по ускоренному выходу на экспорт

О программе

Бизнес-акселератор "Экспортеры 2.0" – место, куда предприниматели приходят с продуктом и желанием его экспортировать, а уходят с экспортной стратегией и пошаговым планом действий на целевом рынке.

В течение 4 месяцев участники бизнес-акселератора работают над адаптацией своего продукта под целевые рынки, просчитывают рентабельность, изучают конкурентную среду, прогнозируют и проверяют гипотезы по выходу на экспорт.

Минимум 2 из 10 участников начинают экспортировать уже во время обучения.



ВИДИОВИЗИТКА
ПРОГРАММЫ "ЭКСПОРТЕРЫ 2.0"

*для просмотра кликните мышкой по картинке



"Экспортеры 2.0" в цифрах

> 29 млн \$

сумма экспортных контрактов,
заключенных выпускниками первых
3-х потоков
в течение 1 года после обучения*

39 стран

география экспортных контрактов,
заключенных выпускниками первых
3-х потоков
в течение 1 года после обучения*

2 из 10

участников заключают экспортные
контракты во время прохождения
бизнес-акселератора

7 из 10

выпускников выходят на экспорт
в течение 1 года после обучения

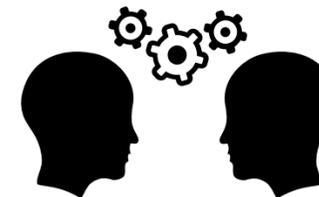
Экпортеры 2.0. Оргвопросы



**модульный формат:
4 недельных модуля,
4 месяца,
5 дней в месяц с полным
погружением с 7:00 до 22:00***



**кампус Бизнес-школы
СКОЛКОВО в Москве**



**практическая проектная
работа в отраслевых мини-
группах и индивидуальные
сессии с куратором**



дипломная программа



**русский, английский с
синхронным переводом**



**поддержка персонального
куратора в течение 1 года
после выпуска**

*Начало и завершение учебного дня могут варьироваться в зависимости от программы

Состав участников

60 компаний в потоке



70%

владельцы и учредители
компаний



30%

СЕО и топ-менеджмент



40%

уже экспортируют



60%

никогда не экспортировали
или имеют опыт
разовых экспортных продаж



60%

продают товары



40%

оказывают услуги
или продают
технологии

Как устроен бизнес-акселератор?



Базовое отличие бизнес-акселератора от образовательной программы - в соотношении теории и практики

Экспортеры 2.0

30%
теории



70%
практики

Ключевой принцип "Экспортеры 2.0"



УЗНАЛ



АДАПТИРОВАЛ



ВНЕДРИЛ

30% - прикладные лекции

отечественных и зарубежных экспертов по выводу продукта на международный рынок **и кейсы** ведущих несырьевых экспортеров страны.

Лекции построены в логике последовательности этапов выхода на экспорт: от особенностей пользовательского опыта на целевом рынке до уплаты налогов с прибыли. Кейсы охватывают максимальное число стран, регионов и отраслей.

30% программы - проектная работа.

В конце лекций участники получают задание проработать готовность своего проекта с точки зрения полученной информации.

Проработка происходит в отраслевых группах (4-8 человек) во главе с профессиональным модератором - бизнес-коучем.

Именно в ходе обсуждения в группах участники чаще всего формируют гипотезы по освоению новых рынков, а продукт и экспортная стратегия претерпевают глобальную трансформацию.

40% - внедрение.

Время между модулями (ок. 1 месяца) участники проводят в своих компаниях. На это время они получают домашнее задание - протестировать выработанную гипотезу и подготовить продукт и ресурсы компании к экспорту в соответствии с выработанной стратегией.

Отраслевой модератор и вся команда бизнес-акселератора остаются на связи с участником все это время.

7 ПОТОК



**19 сентября - 16 декабря
2022 года**

1 МОДУЛЬ

Международный рынок и конкурентоспособный продукт

19-23 сентября

2 МОДУЛЬ

Формирование ценностного торгового предложения и упаковка проекта для переговоров

17-21 октября

3 МОДУЛЬ

Организационная и финансовая готовность компании к выходу на экспорт

14-18 ноября

4 МОДУЛЬ

Дорожная карта экспорта

12-16 декабря

Программа бизнес-акселератора

1 модуль

Международный рынок и конкурентоспособный продукт

Цель -

Анализ текущего положения в области экспорта. Определение продукта и целевой клиентской аудитории за рубежом

Темы модуля -

Выбор целевого рынка для экспорта

Технологические тренды и маркетинг

Инструменты поддержки экспорта

Торговые площадки B2B, B2C, B2G, поиск партнеров и покупателей

Определение ресурсов компании с персональным куратором

2 модуль

Формирование ценностного торгового предложения и упаковка проекта для переговоров

Цель -

Упаковка проекта для выхода на зарубежные рынки

Темы модуля -

Продуктовые модели

Формирование структуры ценностного предложения продукта

Бизнес-модели и организационная готовность

Упаковка проекта для переговоров

Тренинг по стратегии и тактике ведения переговоров

3 модуль

Организационная и финансовая готовность компании к выходу на экспорт

Цель -

Снабжение компании необходимыми кадровыми и финансовыми ресурсами для выхода на экспорт.

Темы модуля -

Ресурсообеспеченность. Финансирование под экспортный проект

Привлечение частных инвестиций под экспортную деятельность

Организационный менеджмент. Формирование команды

Логистика и таможенное оформление. Формирование цены с учетом транспортных расходов и таможенных платежей

4 модуль

Дорожная карта экспорта

Цель -

Формирование дорожной карты экспорта. Финальная защита экспортной стратегии компании

Темы модуля -

Ресурсное и процессное обеспечение проекта экспорта

Алгоритм запуска международных продаж

Тренинг по питчингу стратегии экспорта акционерам/совету директоров

Кейсы от экспортеров-лидеров рынка и работа над стратегией в мини-группах с персональным отраслевым модератором

После прохождения бизнес-акселератора



БИЗНЕС-ПЛАН

Участники покидают бизнес-акселератор с разработанной "дорожной картой" с пошаговым планом действий по выходу на целевой рынок



СВЯЗЬ С МОДЕРАТОРОМ

Участники могут неограниченно консультироваться со своим модератором в течение 1 года



ДИПЛОМ

"Экспортеры 2.0" - дипломная программа. Участники получают диплом Moscow School of Management SKOLKOVO, что открывает двери в сообщество выпускников и к клиентской программе Школы



SKOLKOVO ALUMNI

Выпускники "Экспортеры 2.0" получают доступ к сообществу выпускников Школы и "Клубу экспортеров".

Условия участия

Полная стоимость участия

700 000 руб.

Получи субсидию и займи место среди экспортеров за

15-20%

от полной стоимости программы*

*В зависимости от региона субсидия может покрыть от 80 до 85% от стоимости программы

**На субсидию может претендовать только один представитель компании в течение одного календарного года

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КОМАНДЫ

Наибольшую эффективность показывает обучение в составе той команды, с которой вы собираетесь выходить на экспорт. В зависимости от компании, это могут быть владелец, CEO, директор по маркетингу, финансовый и коммерческий директора и другие ключевые игроки. Мы разработали специальные условия для обучения команд.

Без субсидии

15% скидка

для второго и последующих представителей компании



При наличии субсидии

15% скидка

для третьего и последующих представителей компании



Отзывы участников

*для просмотра кликните мышкой по картинке



Артем Бородавкин
Основатель компании Space Smoke
Продукт: каьянные смеси



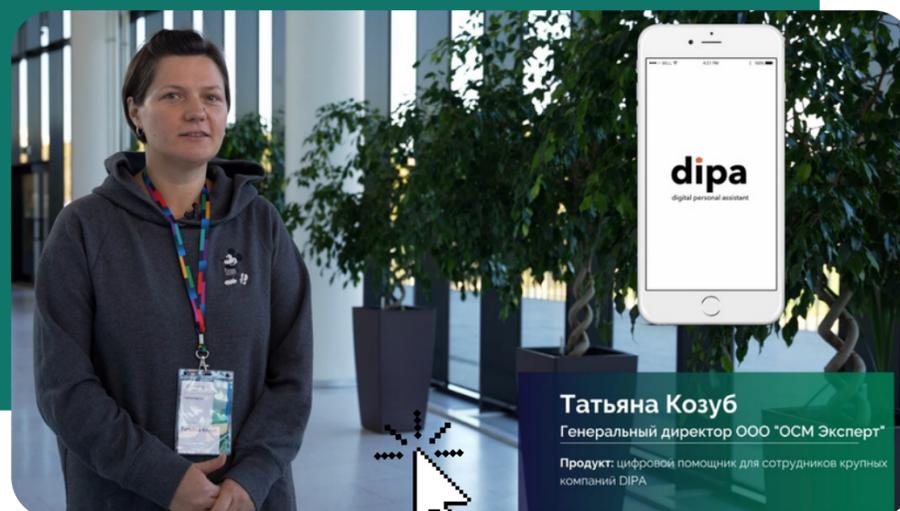
Артем Мальгин
Основатель студии веб-дизайна "Цех"
Продукт: разработка интерфейсов мобильных приложений и других веб-продуктов



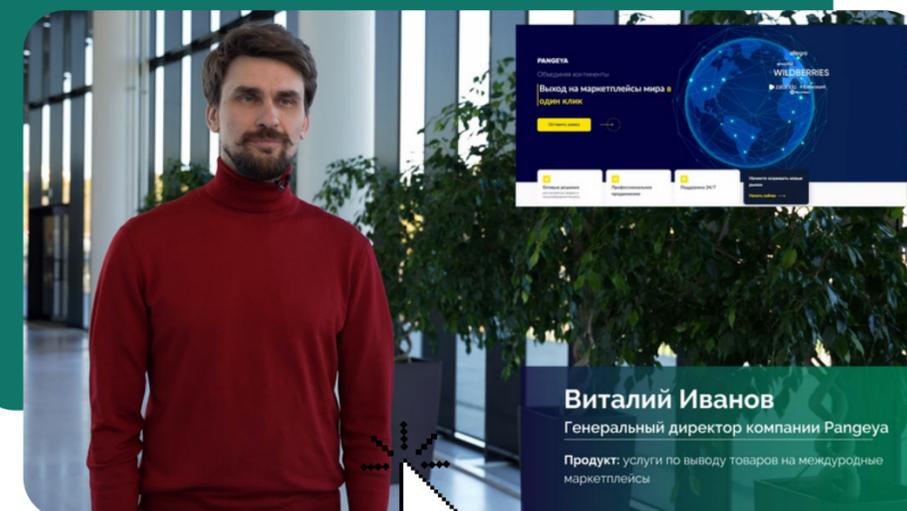
Илья Федичев
Генеральный конструктор ООО "ЭВОКАРГО"
Продукт: беспилотные электрогрузовики



Асатур Хачатрян
Сооснователь ITFB Group
Продукт: услуги по разработке информационных систем



Татьяна Козуб
Генеральный директор ООО "ОСМ Эксперт"
Продукт: цифровой помощник для сотрудников крупных компаний DIPA

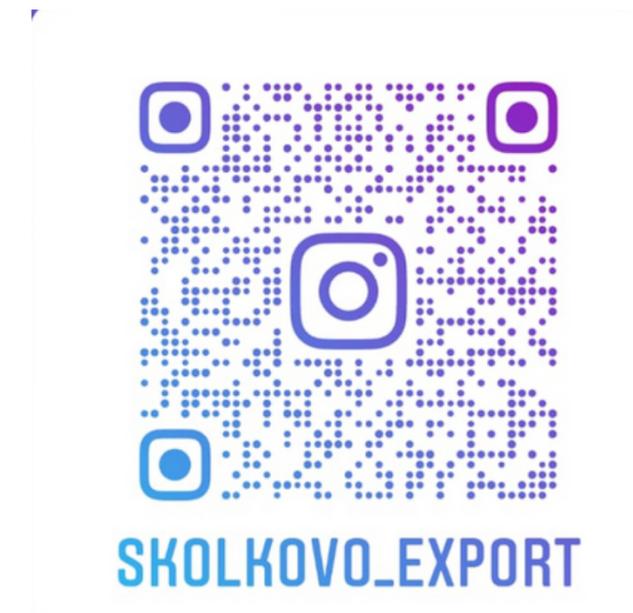


Виталий Иванов
Генеральный директор компании Rängeya
Продукт: услуги по выводу товаров на международные маркетплейсы

Официальные каналы



Следить за обновлениями
программы на сайте



Следить за новостями
бизнес-акселератора в Instagram