



ФОНД ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ПРОГРАММ



ТЕХНОЛИДЕРЫ БУДУЩЕГО

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ
УЧАСТНИКА ПРОЕКТНОЙ СМЕНЫ
«ТЕХНОЛИДЕРЫ БУДУЩЕГО»



УДК 6:008(075)

ББК 30:60.032.33я7

Р 93

Все права защищены. Воспроизведение всей книги или любой её части любыми средствами и в какой-либо форме, в том числе в сети Интернет, запрещается без письменного разрешения владельца авторских прав.

Рыжова, Виктория

Р 93 Рабочая тетрадь участника проектной смены «Технолидеры будущего» / Виктория Рыжова, Фонд инфраструктурных и образовательных программ, Фонд Социальных Инвестиций. – М.: Грифон, 2022. – 104 с., ил.

ISBN 978-5-98862-711-1

Рабочая тетрадь предназначена для школьников – начинающих предпринимателей. Тетрадь содержит краткую информацию и шаблоны для выполнения практических заданий по маркетингу, публичным выступлениям, формированию и управлению проектными командами, изучению современных технологических трендов.

ISBN 978-5-98862-711-1

УДК 6:008(075)

ББК 30:60.032.33я7

© В. Рыжова, 2022

© Фонд Социальных Инвестиций, 2022

Ф.И.О.

ТОЧКА А

ЦЕЛИ

ТЕМАТИЧЕСКАЯ СМЕНА АКСЕЛЕРАТОРА «ТЕХНОЛИДЕРЫ БУДУЩЕГО» -

это следующая ступень для отличившихся участников акселерационной программы.

Soft skills

Блок посвящён развитию ключевых навыков успешного и счастливого человека настоящего.

Темы блока: нетворкинг, лидерство и команда, эмоциональный интеллект, публичные выступления.

Технологические тренды

Блок посвящён знакомству с ключевыми технологическими трендами, стартапами, историями их развития и роста.

Темы блока: тех. тренды 2022: Россия и мир.

Маркетинг

Блок посвящён работе над упаковкой и позиционированием продукта, формированию различных стратегий продвижения и специфике маркетинга технологического стартапа.

Темы блока: позиционирование проекта, маркетинг тех. стартапа, реклама и инструменты, социальные сети как главный канал продаж, проморолик: примеры и съёмки.

Артековские Технольвы

Фестиваль рекламы, конкурс проектных промороликов.

ТехноИмпульс: Артек-2022

Конференция о тех. трендах в формате научного стендапа.

КОМАНДА ТРЕНЕРОВ



Ф.И.О.

Контакт.....

Экспертиза.....

Ф.И.О.

Контакт.....

Экспертиза.....

Ф.И.О.

Контакт.....

Экспертиза.....

Ф.И.О.

Контакт.....

Экспертиза.....

Ф.И.О.

Контакт.....

Экспертиза.....

Ф.И.О.

Контакт.....

Экспертиза.....

НЕТВОРКИНГ -

создание собственной сети полезных связей.

Ключевые правила нетворкинга:

- ☐ Не смазать первый контакт, произвести положительное профессиональное впечатление
- ☐ -----
- ☐ -----



Random Coffee Bot
нетворкинг-сервис

Полезное:



Что я могу дать? Чем я могу быть полезен?

Что нужно мне для следующего шага в проекте?

Мой идеальный match. Кому я могу помочь и получить в ответ пользу?

НЕТВОРКИНГ -

6 новых людей, с которыми я познакомился сегодня



Имя

Самое важное

Контакт



Имя

Самое важное

Контакт



Имя

Самое важное

Контакт



Имя

Самое важное

Контакт



Имя

Самое важное

Контакт



Имя

Самое важное

Контакт

ЛИДЕРСТВО И КОМАНДА



Алфред Нобель

в 1901 г. получил первую Нобелевскую премию мира за вклад в создание Красного Креста



Малала Юсуфзай,

пакистанская правозащитница, выступающая за доступность образования для женщин

Ф.И.О.

Почему я считаю этого человека лидером?

.....



Ф.И.О.

Почему я считаю этого человека лидером?

.....



Я считаю себя лидером. ☐ Да ☐ Нет

Настоящий успех – это когда ты всего добился сам. ☐ Да ☐ Нет

В одиночку часто можно добиться большего. ☐ Да ☐ Нет

Я считаю, что никому нельзя полностью доверять. ☐ Да ☐ Нет

На мой взгляд, гарант успеха – это связи. ☐ Да ☐ Нет

ЛИДЕРСТВО И КОМАНДА

Качества настоящего лидера:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Команда – группа лиц, объединённая **общими мотивами, интересами, идеалами**, действующая сообща. Участники команды объединены поддержкой друг друга и несут **коллективную ответственность за результат** деятельности всей команды.

Синергия – полезное взаимодействие, эффект от которого существенно превосходит эффект каждого отдельно взятого компонента и их простой суммы.



Тест Белбина

Моя роль по тесту

Белбина _____

Мои сильные
стороны _____

Мои зоны
роста _____

Модель развития команды по Такману:

• Forming (формирование)

• Storming (конфронтация)

• Norming (нормирование)

• Performing (выполнение)

ЛИДЕРСТВО И КОМАНДА

Инструкция к себе – рабочие правила по повышению твоей личной продуктивности.



☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

Игра **Marshmellow Challenge**

Я выиграл! Почему? _____

Я проиграл! Почему? _____

Выводы после игры  _____

Как можно игровые выводы интегрировать в мой проект?
(Вывод + действие)



Build a tower,
build a team

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

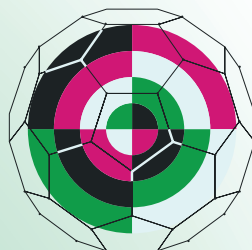
IQ

– коэффициент интеллекта, измеряет интеллектуальные, логические и аналитические способности.

EQ

– эмоциональный коэффициент или эмоциональный интеллект, измеряет личные и социальные навыки.

Модель эмоционального интеллекта Майера-Саловея-Карузо



1. Восприятие и выражение эмоций

Пособность безошибочно различать эмоции и идентифицировать эмоциональное содержание.

2. Использование эмоций

Способность человека пробуждать в себе креативность, активизировать свой мыслительный процесс, используя эмоции как мотивацию, направлять своё внимание на важные вещи и/или искусственно вызывать нужные эмоции, которые помогут решить задачу.

3. Понимание эмоций

Способность осознать связь и различие между эмоциями и мыслями, определять причину и истоки появления эмоции, понимать амбивалентные (сложные) чувства и интерпретировать эмоции, возникающие во взаимоотношениях с людьми.

4. Управление эмоциями

Способность пробуждать, укрощать и направлять свои и чужие эмоции для достижения определённых целей.



Тест Холла

Мои сильные
стороны

Мои зоны
роста

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

Игра Красное и Черное

Я выиграл! Почему?

Я проиграл! Почему?

Выводы после игры 

.....

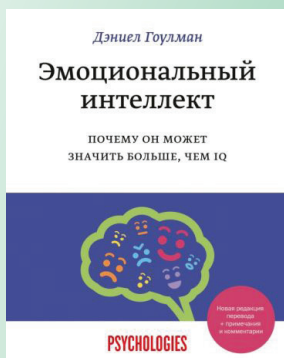
Как можно игровые выводы интегрировать в мой проект?
(Вывод + действие)

.....



Эволюция
доверия

Полезное:



ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Форматы публичных выступлений

★ Elevator pitch

Презентация для лифта – короткий рассказ о концепции продукта, проекта или сервиса. Термин отражает ограниченность по времени – длина презентации должна быть такой, чтобы она могла быть полностью рассказана за время поездки на лифте, то есть одну-две минуты.

★ Pitch Deck

Инвестиционная презентация, первая точка контакта с инвестором. Питч-сессия – презентация проектов (мероприятие), питч-дек – сама презентация (файл + выступление) проекта перед инвесторами.

★ TEDtalk

TED – американский частный некоммерческий фонд, известный прежде всего своими ежегодными конференциями. Аббревиатура TED расшифровывается как technology, entertainment, design – технологии, развлечения, дизайн. TEDtalk – те самые конференции, миссия которых – «ideas worth spreading» – состоит в распространении уникальных идей. Тайминг выступлений – 18 минут.

★ Печа-куча

Форма проведения вечеринок с представлением доклад-презентаций из 20 слайдов, каждый слайд демонстрируется 20 секунд, после чего автоматически сменяется на следующий. Таким образом, продолжительность доклада ограничена 6 минутами 40 секундами или 6 минутами.

Успешное публичное выступление

● Спикер

● Визуал

● Контент

● Интерактив

ПУБЛИЧНЫЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

Science Slam

Битва молодых ученых. У каждого слэмера есть 10 минут, чтобы остроумно и интересно рассказать о своём научном исследовании, а победителя выбирают зрители: кому хлопают громче, тот и победил.



Science Slam



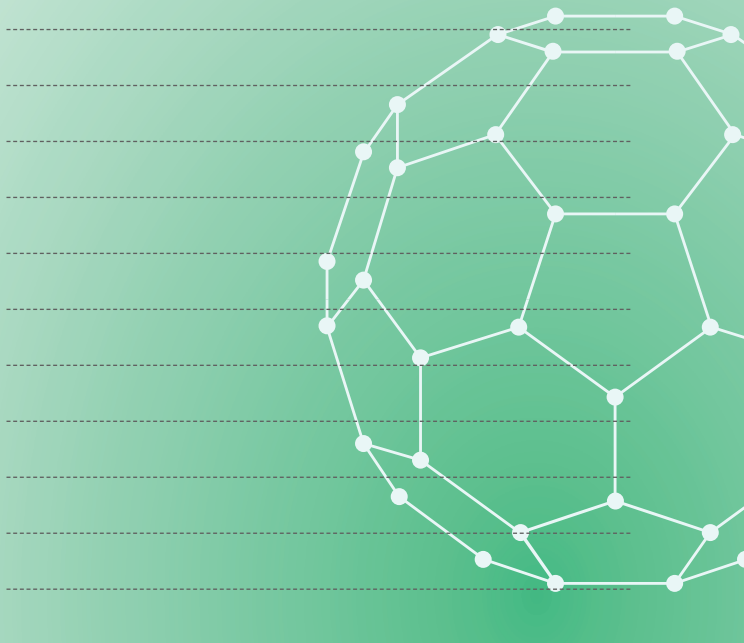
Не забыть! До выступления:

- ☐ узнать максимальное количество информации про формат выступления
- ☐ выяснить целевую аудиторию выступления (возраст, пол, род занятий и др.)

Тема выступления

Команда

План выступления



МАРКЕТИНГ-

это процесс превращения потребителя в покупателя;
комплексная дисциплина, которая включает в себя умение анализировать нишу и конкурентов, прогнозировать потребительский спрос, умело выстраивать коммуникации с целевой аудиторией; деятельность по удовлетворению потребностей клиентов.

МАРКЕТИНГ ≠ РЕКЛАМА

Marketing mix-model (4P / 5P / 7P).

Модель маркетинг-микс или комплекс маркетинга, основной элемент бизнес-стратегии проекта. Используется для разработки комплекса маркетинга, планирования маркетинговой деятельности фирмы.

4P

Price (цена)

Place (место продажи)

Product (продукт)

Promotion (продвижение)

5P

+ People (люди)

7P

+ Process (процесс)

Physical Evidence (физическое окружение)

Ценность продукта ≠ цена продукта

Как формируется ценность продукта?

МАРКЕТИНГ-

Типы пользователей
(по времени признания продукта)

- 1. Новаторы, или раннее меньшинство.**
Они первыми признают новый продукт и склонны к риску.
- 2. Радикалы, или первые последователи.**
Они воспринимают новые идеи, но проявляют определённую осторожность в своих действиях.
- 3. Ранние центристы, или раннее большинство.**
Это наиболее прогрессивная часть основных потребителей, в значительной степени ориентируются на новаторов и радикалов.
- 4. Поздние центристы, или позднее большинство.**
Это наиболее консервативная часть основных потребителей, менее восприимчивы к продвижению.
- 5. Ретрограды или консерваторы.**
Они обращают основное внимание на цену, но доверяют рекламе, начинают принимать товар на этапе зрелости.

Позиционирование продукта – это образ компании или товара, который маркетинтологи выстраивают в сознании целевой аудитории с помощью разных тактик, «отстройка» компании от конкурентов.

Зачем?



Донести клиентам преимущества и ценности компании



Завоевать лояльность аудитории



Укрепить позитивный имидж бренда

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Этапы позиционирования

Анализ конкурентов

Ключевые конкуренты	Преимущества продукта конкурентов	Преимущества вашего продукта	Идеи
---------------------	-----------------------------------	------------------------------	------

Целевая аудитория

Сегмент 1	Сегмент 2	Сегмент 3
-----------	-----------	-----------



ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Формулирование УТП*

уникального торгового предложения

☐ **Позиционирование по атрибуту:**

основывается на преимуществах и отличительных чертах компании или продукта, а не на конкурентах

☐ **Позиционирование по выгоде:**

основано на рациональных и эмоциональных выгодах приобретения продукта или услуги компании, показывает клиентам главные преимущества покупки товара бренда

☐ **Конкурентное позиционирование:**

подразумевает использование сильных и слабых сторон конкурентов, может быть противоположным, аналогичным или уникальным

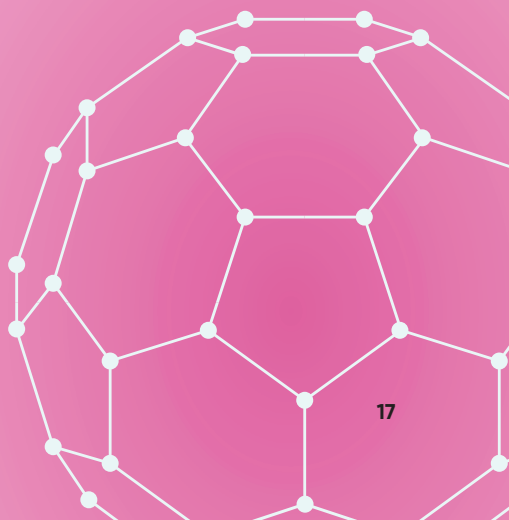
☐ **Позиционирование по категории:**

предполагает, что бренд является лидером в конкретной сфере, подходит для компаний, которые становятся первооткрывателями на рынке и имеют уникальный продукт

☐ **Позиционирование по потребителю:**

стратегия подходит для компаний, которые работают с конкретной категорией клиентов в определённой нише, например, с водителями определённой марки автомобилей или мамами детей до года

☐ **Ценовое позиционирование**



РЕКЛАМА-

форма неличного представления и продвижения идей, товаров, услуг от имени какой-либо компании; информация, которая доносится до потребителя несколькими способами, при этом содержит сведения об определённом товаре.

SMM (Social Media Marketing) – маркетинг в социальных сетях, не соцсети и не продвижение через соцсети

SMM-стратегия – постановка цели для выбранных каналов коммуникации + позиционирование бренда/ компании + предварительный сбор данных + анализ конкурентов.

TARGETING

(target – цель) – рекламный механизм, позволяющий выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям, и показать рекламу именно ей.

ПРОМО-РОЛИК-

это вид рекламного видео, которое предназначается для продвижения продукта, товара или услуги или самого бренда.



сайт
«Главред»

РЕКЛАМА

Заметки

ИНТЕРЕСНОЕ
факты, вау-истории

МОГУ ПРИМЕНИТЬ В ПРОЕКТЕ
перенести опыт и знание другого
на свой проект

ИДЕИ
пришёл-услышал-придумал своё!

САМОЕ ВАЖНОЕ
личные выводы (заполняется после
выступления)

Полезное:



ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ 2022*

*Gartner Top Strategic Technology Trends for 2022

Инжиниринг доверия

IT в первых четырёх трендах отвечает за формирование доверия, необходимого в нашем взаимосвязанном мире.

1. Фабрика данных

Фабрика данных обеспечивает интеграцию источников данных между платформами и пользователями, делая данные доступными везде, где это необходимо.

Во встроенной аналитике, считывающей метаданные, фабрика данных может узнать какие данные используются. Её реальная ценность заключается в способности давать рекомендации для большего количества различных более качественных данных, сокращая объём управления данными до 70 %.

2. Сеть кибербезопасности

Цифровые бизнес-активы распределены по облачным центрам и центрам обработки данных. Традиционные фрагментированные подходы к обеспечению безопасности, ориентированные на функционирование внутри границ предприятия, оставляют организации уязвимыми для взломов.

Общая интегрированная структура обеспечивает безопасность всех активов, независимо от их местоположения, что позволяет применять подход к безопасности, который распространяется на всю основу IT-услуг.

3. Вычисления, повышающие конфиденциальность

Настоящая ценность данных заключается не просто в их наличии, а в том, как они используются для моделей, аналитики и понимания AI. Подходы к вычислениям, повышающим конфиденциальность (ВПК), позволяют обмениваться данными между экосистемами, создавая ценность, но сохраняя конфиденциальность.

4. Облачно-ориентированные (Cloud-native) платформы

Облачно-ориентированные платформы опираются на базовую эластичность и масштабируемость облачных вычислений для ускорения окупаемости. Они уменьшают зависимость от инфраструктуры, освобождая время, чтобы сосредоточиться на функциональности приложения.



Gartner Top Strategic
Technology Trends
for 2022



Стратегические
тренды
в технологиях
на 2022 год

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ 2022*

*Gartner Top Strategic Technology Trends for 2022

Изменение формы

При наличии надёжной основы следующий фокус – технологии, которые позволяют организации совершенствовать свои усилия по цифровизации.

1. Составные приложения

Команды слияния сталкиваются с множеством проблем: им может не хватать навыков программирования, они могут быть сконцентрированы на неправильных технологиях, и им часто приходится быстро выполнять поставленные задачи.

Составные приложения включают пакетные бизнес-возможности, которые команды слияния могут самостоятельно собирать для быстрого создания приложений, сокращая время выхода на рынок.

2. Интеллектуальное принятие решений

На принятие решения может влиять прошлый опыт и предубеждения, но в мире быстрых изменений организации должны принимать более правильные решения гораздо быстрее. Команды слияния могут управлять решениями, оценивать и улучшать их на основе полученных знаний и фидбека. Совместное использование данных, аналитики и искусственного интеллекта позволяет создавать платформы анализа решений для поддержки, усиления и автоматизации решений.

3. Гиперавтоматизация

Повышенное внимание к росту, цифровизации и операционному совершенству выявило необходимость в усовершенствованной и более широкой автоматизации. Гиперавтоматизация – это бизнес-ориентированный подход к выявлению, проверке и автоматизации как можно большего количества бизнес- и IT-процессов.

4. AI-инженерия

AI Engineering – это дисциплина операционализации обновлений для моделей AI путём использования интегрированных данных, моделей, а также конвейеров разработки с целью обеспечения постоянной ценности AI для бизнеса.



Deloitte Insights.
Tech Trends 2022

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ 2022*

*Gartner Top Strategic Technology Trends for 2022

Ускорение роста

Эти технологии служат примером мультипликаторов ИТ-ресурсов, которые позволяют завоёвывать долю бизнеса и рынка.

1. Распределённые предприятия

Распределённое предприятие возникло из двух разных трендов. С одной стороны, сотрудники, работающие удалённо из-за COVID-19, нуждались в различных инструментах и повышенной гибкости. С другой стороны, потребители всё чаще становятся недоступными традиционными физическими способами. Распределённое предприятие — это архитектурный подход по типу «virtual-first, remote-first», направленный на цифровизацию точек соприкосновения потребителей и создания возможностей для поддержки продуктов.

2. Комплексный опыт

Комплексный опыт объединяет четыре дисциплины: клиентский опыт, пользовательский опыт, опыт сотрудников и мультиопыт (опыт в нескольких точках взаимодействия), чтобы улучшить взаимодействие с потребителями и сотрудниками. Цель — ускорить рост, повысить доверие, удовлетворённость, лояльность и поддержку клиентов.

3. Автономные системы

Автономные системы — это самоуправляемые физические или программные системы, которые учатся за счёт своей окружающей среды. Но, в отличие от автоматизированных систем, они могут динамически изменять свои собственные алгоритмы без обновлений программного обеспечения. Это позволяет быстро реагировать на изменения, обеспечивая масштабное управление сложными средами.

4. Генеративный AI

Генеративный AI — это форма AI, которая изучает цифровое представление артефактов из выборочных данных и использует его для создания новых, оригинальных, реалистичных артефактов, которые сохраняют сходство с данными обучения, но не повторяют их. Это позволяет генеративному искусственному интеллекту стать двигателем ускорения циклов НИОКР в разных областях.



Лекция РБК.Events
«Технологические
тренды 2022»

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ 2022*

* личные наблюдения и исследования рынка



1.

2.

3.



1.

2.

3.

СПИКЕРЫ

Ф.И.О.

Тема

Экспертиза

Контакты

Заметки

ИНТЕРЕСНОЕ
факты, вау-истории

МОГУ ПРИМЕНИТЬ В ПРОЕКТЕ
перенести опыт и знание другого
на свой проект

ИДЕИ
пришёл-услышал-придумал своё!

САМОЕ ВАЖНОЕ
личные выводы (заполняется после
выступления)

СПИКЕРЫ

Ф.И.О.

Тема

Экспертиза

Контакты

Заметки

ИНТЕРЕСНОЕ
факты, вау-истории

МОГУ ПРИМЕНИТЬ В ПРОЕКТЕ
перенести опыт и знание другого
на свой проект

ИДЕИ
пришёл-услышал-придумал своё!

САМОЕ ВАЖНОЕ
личные выводы (заполняется после
выступления)

СПИКЕРЫ

Ф.И.О.

Тема

Экспертиза

Контакты

Заметки

ИНТЕРЕСНОЕ
факты, вау-истории

МОГУ ПРИМЕНИТЬ В ПРОЕКТЕ
перенести опыт и знание другого
на свой проект

ИДЕИ
пришёл-услышал-придумал своё!

САМОЕ ВАЖНОЕ
личные выводы (заполняется после
выступления)

СПИКЕРЫ

Ф.И.О.

Тема

Экспертиза

Контакты

Заметки

ИНТЕРЕСНОЕ
факты, вау-истории

МОГУ ПРИМЕНИТЬ В ПРОЕКТЕ
перенести опыт и знание другого
на свой проект

ИДЕИ
пришёл-услышал-придумал своё!

САМОЕ ВАЖНОЕ
личные выводы (заполняется после
выступления)

СПИКЕРЫ

Ф.И.О.

Тема

Экспертиза

Контакты

Заметки

ИНТЕРЕСНОЕ
факты, вау-истории

МОГУ ПРИМЕНИТЬ В ПРОЕКТЕ
перенести опыт и знание другого
на свой проект

ИДЕИ
пришёл-услышал-придумал своё!

САМОЕ ВАЖНОЕ
личные выводы (заполняется после
выступления)

СПИКЕРЫ

Ф.И.О.

Тема

Экспертиза

Контакты

Заметки

ИНТЕРЕСНОЕ
факты, вау-истории

МОГУ ПРИМЕНИТЬ В ПРОЕКТЕ
перенести опыт и знание другого
на свой проект

ИДЕИ
пришёл-услышал-придумал своё!

САМОЕ ВАЖНОЕ
личные выводы (заполняется после
выступления)

Знание без действия бессмысленно.

Абу Бакр

Ваши самые несчастные клиенты –
ваш величайший источник обучения.

Билл Гейтс

Интересно, чего на самом деле хочет
ваш клиент? Спросите. Не говорите.

Лиза Стоун

Всё, что измеряют и наблюдают, улучшается.

Боб Парсонс

Я твёрдо верю в удачу. И я заметил:
чем больше я работаю, тем я удачливее.

Томас Джефферсон

Если вас не смущает первая версия вашего
продукта, вы запустились слишком поздно.

Рид Хоффман

Секрет перемен заключается в том, чтобы
направить всю свою энергию не на борьбу
со старым, а на строительство нового.

Сократ

Последние 10 %, необходимые для запуска
чего-либо, требуют столько же энергии,
сколько и первые 90 %.

Роб Калин

Предприниматель склонен откусывать чуть больше, чем может прожевать, надеясь, что быстро научится это пережёвывать.

Рой Эш

Чувство, что ты чего-то достиг, — это самый опасный яд. Противоядие — каждый вечер думать о том, что можно улучшить завтра.

Ингвар Кампрад

Когда мне не хватало денег, я садился
думать, а не бежал зарабатывать.
Идея — самый дорогой товар на свете.

Стив Джобс

Я не создаю фильмы, просто чтобы
зарабатывать деньги. Я зарабатываю
деньги, чтобы создавать фильмы.

Уолт Дисней

Пять главных талантов для успеха:
умение сосредоточиться, осторожность,
организованность, новаторский подход и общение.

Гарольд Дженин

Никто не способен все делать хорошо.
Вы бы хотели, чтобы игроком вашей баскетбольной
команды был, скажем, Эйнштейн?

Рэй Далио

**ФОНД ИНФРАСТРУКТУРНЫХ
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
ПРОГРАММ**

Фонд инфраструктурных и образовательных программ — один из федеральных институтов развития, входит в Группу "РОСНАНО". Фонд первым в России начал работать в deeptech секторе по венчуростроительной модели и создал с нуля 900 стартапов.

Фонд придерживается экосистемного подхода при выходе в новые технологии и рынки. Он одновременно создает новые компании, проектирует опережающую сертификацию, нормативно-техническую поддержку, образовательные программы и популяризационные инструменты.

С 2022 года Фонд входит в число операторов двух федеральных проектов. В первом проекте «Платформа университетского технологического предпринимательства», нацеленном на стимулирование технологического предпринимательства в университетской среде, Фонд развернет сеть из 15 университетских стартап-студий и запустит новую инвестиционную программу в студенческие стартапы «русский SBIC». Во втором федеральном проекте «Взлет – от стартапа до IPO» Фонд обеспечивает инвестициями технологические компании на ранних стадиях возвратными инструментами (капитал, займ).



**На этой странице вы можете найти всю необходимую
информацию об акселераторе технологических проектов
«Технолидеры будущего»**

ISBN 978-5-98862-711-1