**Описание программы**

Модуль 1 “Выбор бизнес-идеи”

* Суть и отличительные особенности бизнес-идеи. Примеры бизнес-идей в женских нишах. 10 трендовых бизнес-идей для женщин.
* Источники бизнес-идей: хобби, мечта, боли, знакомства, талант, бизнес-цепочки, сервис крупных компаний, франшиза, масс-маркет и др. Выработка собственных бизнес-идей.
* Оценка бизнес-идеи. 4 признака плохой бизнес-идеи. Вопросы для проработки бизнес-идеи.

Модуль 2 “Анализ рынка и формулировка гипотезы”

* Анализ рынка и спроса. Рынки b2b, b2c, b2g, p2p (h2h). Целевая аудитория: понятие, виды, основной смысл выделения. Сегментирование рынка. Методика 5W. Источники информации о ЦА и способы ее описания.
* Анализ конкурентов. Природа современной конкуренции. Типы конкурентов. Источники информации о конкурентах. Позиционирование своего продукта - дифференциация в ряду конкурентов.
* Уникальное торговое предложение - что это, для чего и как его сформулировать. Примеры хороших УТП. Выработка своего УТП и его оценка.
* Бизнес-модель. Формирование гипотезы бизнеса. HADI

Модуль 3 “Тестирование продукта/услуги”

* Способы тестирования продукта. Minimal Viable Product (MVP) - понятие, цель создания, главные акценты.
* Этапы работы над созданием и тестированием MVP. Каналы тестирования. Получение обратной связи и работа с ней.

**Модуль 4 “Инструменты для продвижения бизнеса”**

* Позиционирование продукта и ценностное предложение. Реклама vs PR.
* Офлайн-инструменты продвижения. Печатные каналы продвижения: раздаточные (визитки, листовки, письма, каталоги, сертификаты), стационарные (наружная реклама, билборды, плакаты, баннеры, стойки, растяжки). Медиа-каналы: ТВ, радио, пресса. Событийные инструменты: промо-акции, семплинг, мероприятия, праздники, pos.
* Онлайн-инструменты продвижения. Медиа-каналы: блоггеры, электронные СМИ, youtube и др. Собственные ресурсы: сайт, landing page, бизнес-аккаунт в соцсетях, e-mail-рассылки, чат-боты и мессенджеры. Рекламные каналы: контекст, таргетинг, маркетплейсы.
* Личный бренд. Этапы формирования личного бренда: узнаваемость, продвижение, масштабирование.
* Партнерства и коллаборации.
* Стратегия продвижения. Метрики оценки эффективности продвижения.

Модуль 5 “Сайт и социальные сети”

* Цели и задачи сайта. Структура и обязательные разделы сайта. Контентное наполнение сайта. Навигация и пользовательский опыт. Форматы контента (фото, видео, тексты).
* Виды социальных сетей. Особенности и типичная аудитория различных соцсетей. Кейсы: удачные и плохие бизнес-страницы.
* Инструменты продвижения бизнеса в социальных сетях. Правила оформления страниц продукта. Виды контента (продающий, снимающий возражения, вовлекающий, вирусный, репутационный, экспертный). Майндмэппинг и контент-план. Источники контента. Средства привлечения аудитории.
* Продажи посредством сайта и соцсетей. Кейсы на примере ИГ, таплинк.

Модуль 6 “Регистрация бизнеса”

* Формы предпринимательской деятельности: ООО, ИП, самозанятость.
* Процесс регистрации бизнеса: документы, сроки, особенности.

Модуль 7 “Выбор системы налогообложения”

* Системы налогообложения: ОСНО, УСН, ПСН, НПД, ЕСХН и др. Критерии выбора формы налогообложения.
* Онлайн кассы.

Модуль 8 “Упаковка и подготовка к запуску”

* Финансовая модель. Затраты (стартовые, переменные, постоянные), доходы, конверсия, точка безубыточности.
* Точки касания с клиентом, CJM сценарий потребления.
* Каналы продаж и построение воронок продаж. Автоворонки и CRM-система.