



Заявка на осенний конкурс образовательных инноваций 2024

Вольная номинация

Образовательный акселератор как экосистема для эффективного обучения студентов решению проектных задач

Лодышкин А.В., к.э.н.

доцент, заведующий центром экосистемной интеграции,

Школа инноватики и предпринимательства НИУ ВШЭ,

руководитель ОУФ «Бизнес-акселератор ВШЭ», 2024/2025 уч.гг,

руководитель маго-лего «Техноброкер: стартап и инвестиции», 2022/2023, 2023/2024 уч.гг,

со-руководитель (программный директор второго года обучения) майнора «Стартап как диплом», 2022/2023, 2023/2024 уч.гг.,

со-руководитель (программный директор второго года обучения) майнора «Стартап с нуля», 2021/2022 уч.гг.



Общее описание практики/методики

Образовательный акселератор – это специализированная форма организации учебных программ для студентов, ориентированная на индивидуализацию образовательных маршрутов, усиление практической направленности обучения и ускоренную адаптацию обучающихся к требованиям профессионального сообщества. Основная цель акселератора заключается в создании условий для эффективного освоения профессиональных компетенций и быстрой интеграции студентов в соответствующую профессиональную среду.

По сути, это образовательная экосистема, представляющая из себя набор уникальных или заимствованных из бизнес-образования, но адаптированных под специфику работы в системе высшего образования практик и методик, представляющих интерес каждая самостоятельно и в их связке, дающей синергию.

Практика пилотировалась и донастраивалась в течение последних 4 лет на нескольких образовательных программах бакалавриата и магистратуры по предпринимательству в форматах майнора, маго-лего и общеуниверситетского факультатива с открытым доступом для студентов из всех кампусов ВШЭ (Москвы, Санкт-Петербурга, Нижнего Новгорода, Перми) и для всех направлений подготовки студентов ВШЭ, а также для внешних слушателей, с участием от 30 до 400 студентов на каждой программе, в онлайн и гибридных формах.

Благодаря внедрению практики удалось добиться высоких образовательных результатов, ускоренной и бесшовной профессиональной реализации и карьерной интеграции студентов, выраженной в количестве успешных бизнес-команд, абсолютному значению их финансового результата и его динамике (лучшие показатели за всю историю студенческого предпринимательства ВШЭ). По итогам реализации программ, реализованных с использованием инструментов «образовательного акселератора» получены высокий СОП, положительные и эмоциональные отзывы.

Практика образовательного акселератора показала свою жизнеспособность (с некоторой вариативностью под специфику конкретной программы, ее задач и целевой аудитории) и низкую чувствительность к масштабированию - как к разным видам вариативных дисциплин, так и к количеству участников. Практика может быть распространена как для предпринимательских направлений в профильных подразделениях ВШЭ (ВШБ, Факультета экономических наук,



Факультета бизнеса и менеджмента, Московской школы экономики), так и для других направлений подготовки, где в обучении практикуется работа в проектных группах (Факультет компьютерных наук, Факультет социальных наук, Школы дизайна и пр.) при незначительной адаптации, а также и других вузов, не только столичных, но и региональных (учитывая преимущественно онлайн-инструменты, нивелирующие географические барьеры по доступу к экспертизе).

Перечень практик (отличных от общепринятых форматов их применения или уникальных) и их описание

Лекции в виде вебинаров с приглашением гостевых спикеров, обладающих нишевой экспертизой или являющихся успешными предпринимателями, а также студентов и команд, уже имеющих релевантный опыт по теме встречи (горизонтальный обмен опытом). По итогам периодически проводятся квизы с подарками от гостей (например, пиццы 5 лучшим командам). Цель – получение предметных знаний, развитие насмотренности, инсайты.

Практические занятия как покомандный трекинг/менторинг проекта, в основе которого бизнес-идея команды, или наставника, или корпорации-заказчика. Преподаватели (наставники) – исключительно практики, имеющие многолетний стаж сопровождения предпринимательских проектов и собственный бизнес-опыт. Обязательное условие – наличие педагогического стажа. Для исключения «замыленности» и «своечества» предусмотрена регулярная ротация наставников между командами. Встречи с командами по слотам. Наставники регулярно (на безвозмездной основе) помогают командам своим ресурсом, например, наставник Анастасия Якушева (основатель брендов Miss X и I am riјama) на своем предприятии отшила первую партию одежды студенческой команде.

Мастермайнд - площадка, где команды тестируют гипотезы (касдевы, MVP, запрос на экспертизу), делятся знаниями и кейсами друг с другом. Реализовано в виде темы ТГ-чата. Горизонтальный обмен опытом - ценнее и релевантнее в практическом плане, чем "космический" сторитейлинг от Маска или Безоса.

Маркет или Маркетплейс - площадка для краудфандинга, первых продаж и инвестиций. Каждый из участников курса - это потенциальный единомышленник (меценат/донатчик), покупатель и инвестор бизнес-проекта. Реализовано в виде темы ТГ-чата.



Нетворк (Болталка) - площадка для выстраивания сети полезных знакомств и контактов. Реализовано в виде темы ТГ-чата.

Функциональные мастерские – поддержка студенческих команд в части проработки отдельных блоков проекта партнерами курса на безвозмездной основе. Бизнес – это ряд последовательных шагов: выбор рынка и ниши, поиск боли и проектирование решения, маркетинг/брендинг и продажи, финансы и инвестиции. Соответственно мастерские открываются по правовым вопросам, финансам, маркетингу и т.д. (например, партнер по правовым вопросам - Юридическая клиника ВШЭ, по брендингу – Mstudio, регистрации бизнеса – от СБЕР). Встречи проводятся по предварительной записи, с указанием запроса, по слотам.

Узкая отраслевая экспертиза – по рынкам (фудтех, финтех, HoReCa...) и по применяемым технологиям и инструментам. Занятия по слотам с экспертами на безвозмездной основе.

Бизнес-инфраструктура – поддержка проектов от партнеров курса. Например, доступ к серверам, видеокартам и другим элементам облачной инфраструктуры через гранты на 50 и 400 тыс.руб. от ЯндексКлауд. Или доступ к каналам продаж через бесплатное участие в выставках ЦВК «Экспоцентр» - <https://www.hse.ru/inman/news/516273889.html>
<https://t.me/innovationswat/1721>

Нг-биржа – для поиска команды (как кандидат на вхождение в качестве кофаундера), для выполнения отдельной задачи за виртуальную валюту, конвертируемую в оценки, для размещения вакансии (на определенную роль в команду, временную или постоянную). Реализована в формате гугл-таблицы с входными опросами и в формате темы ТГ-чата.

Оффлайн-мероприятия на тимбилдинг (по желанию). Например, участие в предпринимательских форумах, спортивных соревнованиях. Например, бизнес-пикник ВШЭ <https://www.hse.ru/news/life/840246201.html>

Концепция «образовательного акселератора» предполагает **высокую вариативность индивидуального предпринимательского пути** (треки - стартап, бизнес, фриланс, внутрикорпоративное предпринимательство, участие в бизнесе наставника) в зависимости от возможностей и предпочтения студентов, а также пробу себя в роли эксперта или инвестора (**формат**



предэкзамениционной защиты проектов проходит в виде питча команд с перекрестной оценкой).

Пример реализации практики «образовательного акселератора» по материалам дисциплин второго года обучения на майноре «Стартап как диплом» см. в приложении 1.

Образовательные программы, на которых пилотировалась практика «образовательного акселератора»:

- майнор «Стартап с нуля» (для студентов второго года обучения на майноре), 2021-2022 уч.гг
- майнор «Стартап как диплом» (для студентов второго года обучения на майноре), 2022-2023-2024 уч.гг.
- маго-лего «Техноброкер: стартап и инвестиции», 2022-2023-2024 уч.гг.
- ОУФ «Бизнес-акселератор», 2024-2025 уч.гг.

Трудности, возникшие в процессе реализации методики, и их преодоление

1)энергозатратность и отсутствие гибкости со стороны бюрократии: практика требует реакции на каждый запрос студенческих команд с учетом специфики их продукта, этапа зрелости, динамики изменений (пересборка команды, запрос на дополнительную экспертизу, смена наставника, ..), что, безусловно, трудоемко с организационно-административной точки зрения, нужны дополнительные усилия, и встречает сопротивление бюрократического аппарата. «Лечится» с помощью политической воли «заказчика», т.е. руководителя структурного подразделения, где реализуется программа.

2)Оценка фрилансеров (студентов без постоянной команды) в среднем оказалась выше, чем у бизнес-команд, т.к. труд по найму проще с точки зрения стабильности и предсказуемости задач, а у стартапа - каждый день новая никем нерешенная до этого задача, да и сама по себе работа в команде – всегда сложнее. Что входит в прямое противоречие с целями предпринимательских курсов, демотивирует будущих предпринимателей. Решено с помощью снижения максимальной оценки за практические занятия по треку «фриланс» с 10 до 7 баллов.



3) неготовность некоторых студентов к принятию самостоятельных решений, сохранение менталитета школьного патернализма. Решалось за счет рефлексии по принятым решениям и трекинга (когда наставник не ставит очередную задачу по развитию проекта, а задает вопросы, помогающие самостоятельно ее нащупать).

4) оценка вклада каждого участника команды в общий результат, проблема «пассажира». Практиковались разные способы, включая оценку трудового вклада. Что сложно диагностируемо и не совсем корректно, т.к. оценивается не результат по конкретной профессии (дизайнер, IT-разработчик,..), а проектно-командный (в данном случае – предпринимательский). Время показало, что наиболее действенным является отдать это на откуп команде, как осознанное решение. При это задать соревновательность по конечному командному результату (рейтинги по выручке или динамике), «провоцируя» тем самым исключить «зайца» как слабое звено.

Ближайшие перспективы и возможность масштабирования

1) В настоящий момент (1-2 модуль 2024 года) практика «образовательного акселератора» тестируется на формате факультатива (ОУФ «Бизнес-акселератор ВШЭ»), имеющего перед форматом майнора ряд чувствительных для современного студента преимуществ:

- **охватывает** студентов, не имеющих возможности участвовать в предпринимательских майнорах, в частности **1, 4 курса бакалавриата**.
- **экспресс**: 2 месяца вместо 2 лет, помогает решить конкретную бизнес-задачу, нет усталости и виден результат, при необходимости можно записаться на очередной сезон факультатива повторно, но уже с новым запросом (тестирование следующей бизнес-гипотезы),
- **низкий барьер входа/выхода**: студенты могут зайти и выйти в любой момент (вовлеченность выше, конверсия тоже), снимается груз «непреложного обязательства»
- **фокусировка на проекте, а не на оценке**: дисциплина необязательная, студент сам решает, брать ее себе в диплом или нет, поэтому свободен в выборе активностей факультатива, необходимых ему для проекта, без оглядки на риск получить «плохую» оценку



- **предпринимательский супермаркет**: все элементы экосистемы, кроме регулярных лекций и встреч с наставниками выводятся в единую среду (сайт, в разработке) – предпринимательский супермаркет: функциональные мастерские (cusdev, финансы, брендинг, продажи..), узкие отраслевые эксперты и инфраструктура поддержки бизнеса (онлайн-курсы, доступ к каналам продаж, доступ к облачной инфраструктуре..), где можно выбрать нужную активность, записаться на консультацию, воспользоваться мерой поддержки.

- **нетворкинг** – большой запрос, особенно среди студентов 1 курса, часто в ВУЗы приходят именно за этим, а системных форм сетевого взаимодействия не хватает, на факультативе собраны в одном месте разные форматы групповой работы и предпринимательского нетворкинга: ТГ-группа с темами для обсуждения и горизонтального обмена опытом, мастермайнд, HR-биржа, краудплатформа и пр.

Формат факультатива для поддержки предпринимательских команд и проектов реализуется не как конкурирующий существующим, а как дополняющий.

2) Далее планируется предложить использовать практику «образовательного акселератора» для предпринимательских направлений в других профильных подразделениях ВШЭ (ВШБ, Факультета экономических наук, Факультета бизнеса и менеджмента, Московской школы экономики), а также за пределами Вышки – в региональных ВУЗах, для создания самостоятельных или совместных с ВШЭ образовательных программ, в т.ч. создания совместных студенческих бизнес-команд.

3) Использование практики «образовательного акселератора» для других (не предпринимательских) направлений подготовки, где в обучении практикуется работа в проектных группах (Факультет компьютерных наук, Факультет социальных наук, Школа дизайна и пр.) при соответствующей адаптации.



Приложение 1

Реализации практики «образовательного акселератора» на примере майнора «Стартап как диплом», 2-й год обучения

На втором году обучения студенты проходят путь от продукта, ценность которого подтверждена первыми продажами, до выстраивания полноценного бизнеса и его масштабирования. Главные маяки - выручка и ее рост.



Бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ

1 год: от идеи до продукта (от 0 до 1)

KPI: понимание логики построения бизнеса с нуля, освоение инструментов, первые продажи

2 год: от продукта к бизнесу (от 1 до ∞)

KPI: повторяемые продажи и их динамика, получить опыт предпринимательства (не в песочнице)

Программа на этом этапе отличается высокой вариативностью, каждый сезон подстраивается под пришедшие команды, их вектор, уровень зрелости и отраслевую специфику.

Особенности программы второго года обучения:

- гибкость и кастомность в обучении и поддержке студентов и команд (более тонкая ситуативной настройка связи между разными формами занятий; распределение по трекам: стартап, бизнес, фриланс), подробнее см. раздел «Треки майнора»
- обучение в привязке к зрелости проекта и его отраслевой специфике (определение релевантного наставника), подробнее см. раздел «Практические занятия и лекции»



➤ ориентация на трекшн и продажи (как единственный действенный способ подтверждения ценности созданного продукта), подробнее см. раздел «Система оценивания»

➤ снижение влияния «преподавательского патернализма» и создание условий для перехода команд на самостоятельную, саморазвивающуюся траекторию

Чтобы с выставлением итоговых оценок за майнор предпринимательский путь не закончился, на протяжении всего обучения последовательно создается «запас хода» для бизнес-команд. Майнор – это симбиоз образовательной программы и бизнес-акселератора. В начале – это скорее классическая образовательная программа, знакомством с логикой и основными инструментами «сборки» бизнес-проектов на лекциях, домашними заданиями на практических занятиях и разбором кейсов сторонних компаний на семинарах. Чем дальше, тем больше про менторство и точечную экспертную поддержку с целью роста насмотренности и наработки собственного опыта, а значит предпринимательской интуиции, акцент на трекшн, на укрепление у команд способности тянуть проект вперед, на самоорганизацию и осознанность.

Отдельная задача для этого этапа – работа с мотивацией. Часто ко второму году команды выгорают, после года итераций, постоянной проверки гипотез и факапов «розовые очки» начинают сползать. И не каждый готов смириться, что это обычные будни стартапа, и воспринимать как необходимость на пути к своему «единорогу».



Треки майнора (технологическое предпринимательство, классический бизнес, фриланс)

В настоящее время в российской действительности возможности для техпреда и ориентации на международные рынки и на венчурных инвесторов стали скромнее. Кроме того, практика показывает, что собрать эффективный стартап без предпринимательского опыта, насмотренности или глубокой отраслевой экспертизы – скорее исключение, чем правило, и уж точно не быстрый процесс. Поэтому на майноре помогаем создавать и развивать любые бизнесы, даже если они не проходят по «стартеперским критериям» - по рынку и инновационности. Получение быстрого и успешного опыта в сфере классического предпринимательства дает дополнительную мотивацию и увеличивает шансы на создание стартапа в будущем.

Траектории движения

1. технологическое предпринимательство («Стартап»)
2. классический бизнес («Бизнес»)
3. фриланс («HR-трек»)

У каждого трека своя образовательная программа, трекаеры/менторы с соответствующей экспертизой, критерии оценивания, процедура проведения экзамена.

Фильтрация и добор

Чтобы двигаться дальше и развивать бизнес-идею не в игровом режиме, а боевом: приступить к юридическому оформлению бизнеса, реальной работе с клиентами, сотрудниками и партнерами, нужно быть точно уверенным, что этого хочется, и это уже получается.

Кроме того, важно, чтобы было интересно и результативно, чтобы конечным мотиватором и мерилom эффективности обучения стал действующий бизнес как валидация знаний о предпринимательстве, а не оценки. Увести ребят от детской логики.



Очень крутой индикатор прочности команды и правильно выбранной идеи – это лето между 1 и 2 годом обучения. Если команды пережили его и проект растет, то все хорошо. Если нет, то самое время:

- ✓ обновить команду
- ✓ или обновить бизнес-идею
- ✓ или обновить направление приложения силы

Другими словами каждому участнику майнора задуматься, для него ли предпринимательство, подтвердились ли его ожидания, сохранилась ли мотивация. Если нет идеи, это поправимо, если нет мотивации – это неприемлемо. Тут ненужно обманывать ни себя, ни преподавателей, ни администраторов майнора, двигаясь по инерции (или только для оценки), а менять вид профессиональной и образовательной активности, в т.ч. майнор.

Поэтому в самом начале нового сезона студентам важно провести командную и личную рефлексию и дефектовку существующей бизнес-идеи. На предмет мотивации (готовности сделать классный бизнес любыми усилиями) и на предмет правильности выбранной идеи – с позиций рынка, существенных отличий от конкурентов, укомплектованности – способности довести продукт до продаж и роста. Важно сделать это максимально ответственно и вдумчиво, чтобы потом год с этим работать и не жалеть.

А также осуществить компенсационный добор студенческих бизнес-команд ВШЭ на программу майнора.

Выбор трека

К какому треку отнести проект, определяет сама команда, а наставник валидирует:

Коротко (см. рис):

- Стартап (наличие технологии и способность к быстрому росту)
- Бизнес (проекты с идеями, уже существующими на рынке, но с перспективой регулярных продаж)
- HR-трек (фрилансеры, которые выполняют точечные задачи для разных проектов внутри образовательной программы майнора)



Рис. Треки майнора второго года обучения (пример оформления на сайте)

Треки второго года обучения (для набора 2020 года)

На нашем майноре не нужно двигаться по инерции, важно всегда думать над эффективным развитием своих проектов и самих себя.

Поэтому работа во 2 семестре 2022/2023 года строится в рамках одного из трёх треков:

Стартап	Бизнес	HR-биржа
<p>Для кого: для тех, кто хочет вырасти в единорогов</p> <p>Как будут работать: командой в рамках своего проекта</p> <p>Что получат: развитие своей идеи от профессионалов своего дела</p> <p>Как попасть: иметь идею инновационного/технологичного проекта с возможностью быстрого роста</p> <p>Подробнее</p>	<p>Для кого: для тех, кто хочет освоить профильные навыки и компетенции в рамках традиционного бизнеса</p> <p>Как будут работать: командой в рамках своего проекта</p> <p>Что получат: секреты маркетинга и освоения предпринимательских скиллов</p> <p>Как попасть: обладать идеей перспективного бизнеса с потенциально высокими продажами</p> <p>Подробнее</p>	<p>Для кого: для фрилансеров, нацеленных на работу вне команды для развития личного бренда</p> <p>Как будут работать: индивидуально через получение и выполнение заданий от проектов</p> <p>Что получат: карьерные консультации и рекомендательные отзывы</p> <p>Как попасть: быть готовым предложить полезные навыки для стартапа и бизнеса</p> <p>Подробнее</p>

Выбор трека должен стать осознанным выбором, определяющим ваше понимание соответствия заявленным требованиям.

Трек «Стартап»

Отнести к треку «стартап», если

1. Есть большой сегмент рынка. Большой – это вопрос дискуссионный и зависит от проекта. Но чаще сотни миллионов (рублей, долларов), реже десятки. То есть, венчурный капитал должен увидеть способность команды сделать существенные иксы в выручке несколько лет подряд. Он заработает на продаже своей доли в итоге.
2. Есть инновации в продукте, которые помогут кратно расти. Инновации – это не обязательно что-то сложное и с нуля, это в целом то, что команда делает не так как конкуренты, что позволяет быстро масштабироваться.

Критерии для «стартапа» (см. рис.):

1. Состояние рынка и конкретного его сегмента



Если сам ранок не растёт на десятки процентов в год, это сразу же многократно снижает шансы на успех создать именно стартап, а не маленькую компанию

2. Наличие реальной проблемы на рынке

Если проблема надуманная, то не будет и успеха, даже если продвинуться до внушительной выручки и клиентов. Лучшее подтверждение – успех других игроков, которые решают эту проблему.

3. Инновационность

Если стартап с высокой долей вероятности нашёл реальную проблему, то предлагает ли он принципиально новое решение этой проблемы? Чем отличается от других, кто её решает? Стремимся к тому, чтобы решить проблему условно в 10 раз лучше и/или в 10 раз дешевле и/или в 10 раз быстрее.

4. Технологичность

Почему такое сложно повторить? Пусть не гигантам, но всем остальным, включая текущих лидеров, других стартапов. Как непосредственно в трудозатратах на изготовление продукта, так и в имеющейся уникальной экспертизе, видении.

5. Масштабируемость

Масштабируемость бизнес-модели и способность к кратному росту выручки год от года. Что позволяет ёмкость рынка и сходимость юнит-экономики на большом масштабе.

6. Возможность привлечения венчурного капитала

Масштабируемость и кратный рост выручки должны позволить заработать венчурному инвестору «иксы». Само привлечение капитала – не обязательное условие, суть именно в потенциальной возможности. Это маркер, что тут есть хороший «up», а не только «start».

Рис. Трек «Стартап» (пример оформления на сайте)



Стартап

Критерии для стартапа

Наличие реальной проблемы, актуальной для рынка или конкретного его сегмента

Инновационность / Технологичность

Масштабируемость / Возможность привлечения венчурного капитала

Работа над стартапом

Для трека будут проводиться разные мероприятия для продвижения проектов

В прокачке стартапов Ильи Клешина можно определиться с ключевой идеей и начать двигаться к MVP

Каждый проект сопровождает опытный трекер

Помочь с маркетингом для продвижения от продукта к бизнесу готова Анастасия Щукина на своих консультациях

Консультанты Бизнес-инкубатора помогут с правовыми, финансовыми вопросами и продактом

Экзамен и формула оценки за курс

Формула оценки работы в семестре в рамках трека:
 $(0,2 * \text{Лекции} + 0,5 * \text{Практические занятия}) + 0,3 * \text{Экзамен}$

Экзамен пройдёт 22 июня. Запись в слоты откроется 15 июня

Формат экзамена — классический предпринимательский питч. Тайминг — до 5 минут

Оценка за экзамен выставляется на основе трёх блоков, каждый из которых оценивается по 10-балльной шкале, где

1 — «просто пришли, остальное ни о чём»

10 — «уровень кремниевой долины»

Содержание	Подача	Вопросы
50% от оценки за экзамен	30% от оценки за экзамен	20% от оценки за экзамен
Проблема, ЦА, ЦП, рынок и конкуренты, бизнес-модель, каналы продвижения, экономические метрики, трекшн, ближайшие планы, команда. Будет оцениваться полнота проработки в соответствии со зрелостью продукта	Последовательность, сбалансированность, информативность, драматургия, тайминг (до 5 мин). Шаблон презентации нестрогий, можно двигаться в своей логике, главное — показать проработанность каждого содержательного блока проекта, трекшн и PMF, если поймали	Уровень погружения в проект/владения материалом, умение членов команды ориентироваться в вопросах, соответствующих заявленным ими ролям



Трек «Бизнес»

Отнести к треку «бизнес», если:

1. Есть желание иметь небольшой бизнес и зарабатывать 10-30 млн. рублей в год.
2. Есть сложности с обоснованием инновационности.
3. Есть желание получить относительно быстрый бизнес-результат.

В этот трек попадают потенциальные классические предприниматели. Например, SMM-агентство, фитнес-клуб, фото-студия, продажа товаров через WB, изготовление аромосвечей, ... Студенческие бизнес-команды ищут нишу, клиента, учатся создавать продукт, продавать его, расти, быть предпринимателем. И вероятно в перспективе, получив приличный бизнес-опыт, попробовать себя уже в технологическом предпринимательстве. Задача этого этапа в том, чтобы научить их зарабатывать и увеличивать выручку. А регулярные продажи и их динамика – главные KPI данного направления.

Рис. Трек «Бизнес» (пример оформления на сайте)



Бизнес

КРІ

Выход на регулярные продажи

Хороший трекшн

Работа над бизнес-проектом

Для трека будут проводиться разные мероприятия для продвижения проектов

Каждый проект сопровождает опытный трекер

Помочь с маркетингом для продвижения от продукта к бизнесу готова Анастасия Щукина на своих консультациях

Консультанты Бизнес-инкубатора помогут с правовыми, финансовыми вопросами и продактом

Экзамен и формула оценки за курс

Формула оценки работы в семестре в рамках трека:
 $(0,2 \cdot \text{Лекции} + 0,5 \cdot \text{Практические занятия}) + 0,3 \cdot \text{Экзамен}$

Экзамен пройдёт 22 июня. Запись в слоты откроется 15 июня

Формат экзамена — классический предпринимательский питч. Тайминг — до 5 минут

Оценка за экзамен выставляется на основе трёх блоков, каждый из которых оценивается по 10-балльной шкале, где

1 — «просто пришли, остальное ни о чём»

10 — «регулярные продажи с хорошей динамикой, уверенная защита»

Содержание	Подача	Вопросы
50% от оценки за экзамен	30% от оценки за экзамен	20% от оценки за экзамен
Проблема, ЦА, ЦП, рынок и конкуренты, бизнес-модель, каналы продвижения, экономические метрики, трекшн, ближайшие планы, команда. Будет оцениваться полнота проработки в соответствии со зрелостью продукта	Последовательность, сбалансированность, информативность, драматургия, тайминг (до 5 мин). Шаблон презентации нестрогий, можно двигаться в своей логике, главное – показать проработанность каждого содержательного блока проекта, трекшн и PMF, если поймали	Уровень погружения в проект/владения материалом, умение членов команды ориентироваться в вопросах, соответствующих заявленным ими ролям

Команды, чей проект по критериям попал в «Бизнес-трек» или бизнес-идея не подтвердилась (pivot), но которые хотели бы двигаться в «Стартап-треке, учиться быть и быть технологическими предпринимателями, могут пойти в «песочницу»



майнора» – двухмесячная программа по поиску новой идеи (подробнее см. ниже).

Трек «Фриланс»

Ко второму году работы на майноре, как правило, почти половина бизнес-команд достаточно успешные, нашли свой PMF, имеют регулярную выручку (доходит до 1 млн руб в месяц и выше) и масштабируются. Есть и те, кто себя таковыми видит, стремится к этому, но пока не нашли валидированную повторяемыми продажами идею (часто это длинный тернистый путь). Но бывают и те, кто понял, что не готов в моменте вести собственный бизнес-проект, реализовывать его на практике, но образовательную программу хотел бы прослушать до конца и оценки получить – для них вводится трек «Фриланс» или «HR-биржа».

Отнести к треку «Фриланс», если:

- ✓ участники без команды
- ✓ участник, не мотивированные в развитии существующего бизнес-проекта, но имеет потенциально востребованные в других командах навыки

У каждого студента есть своя экспертиза, каждый что-то умеет делать очень неплохо: кодить, коммуницировать, дизайнить, ресёчить... Вместе с тем, у любой команды рано или поздно возникают запросы на какой-то функционал, помощь, глобально или на небольшую задачу. И здесь возникает синергия – ребята могут быть полезны существующим стартапам майнора, закрыть у них брешь, а взамен получить опыт работы в разных стартап-командах, на конкретном участке. По большому счету – это фриланс; найм, где заработанная виртуальная валюта конвертируется в оценки.

Для кого:

ХОЧУ закончить майнор, получить оценки, насмотренность, опыт работы в стартапах, НО НЕ МОГУ «собирать» свой бизнес-проект (пока нет времени, или понял, что не предприниматель) и НЕ МОГУ присоединиться к существующему проекту (команды уже сформированы).



Суть:

Работа по «найму» на короткую или регулярную задачу, возникающую в бизнес-проектах майнора, с выплатой виртуальной заработной платы, которая конвертируется в оценки (10 т.р. = 1 балл, max – 7 баллов)

Площадка для взаимодействия:

«HR-биржа майнора» (см. рис с примером администрирования) или через тему «Ищу тебя» в ТГ-чате майнора (см. пример ТГ-площадки)

Рис. Примеры администрирования HR-биржи (через заполнение опросных форм):

Бриф

Команда	ДУША	Контакты для связи
О проекте	Душа - интернет магазин стильной и уютной подарочной упаковки. У нас можно приобрести как отдельные товары (бумага, ленты, коробки), так и готовые наборы для упаковок.	@Bugusia000
Открытые позиции		
Название работы	Описание задач и требований к фрилансерам	Стоимость
Рипс-мейкер	Требования к фрилансеру: наличие опыта в создании эстетичных и развлекательных рипсов, желание и готовность генерировать творческие идеи и воплощать их Нам нужен человек, который будет регулярно (минимум 3-5 раз в неделю выкладывать рипсы)	40 000
Создание и базовая настройка seo сайта для небольшого интернет-магазина	Требования: наличие опыта в данной сфере, примеры работ Ожидаемый результат: рабочий сайт с каталогом, настройками оплаты и доставки. Сайт высвечивается во всех поисковых системах по требуемому запросу. Дедлайн: договорной	100 000
Создание стратегии продвижения Бренда	Требования: наличие профильного образования и опыта в продвижении брендов Ожидаемый результат: количественные результаты (увеличение количества подписчиков целевых в инстаграме , цифры обсудим лично)	

Оффер

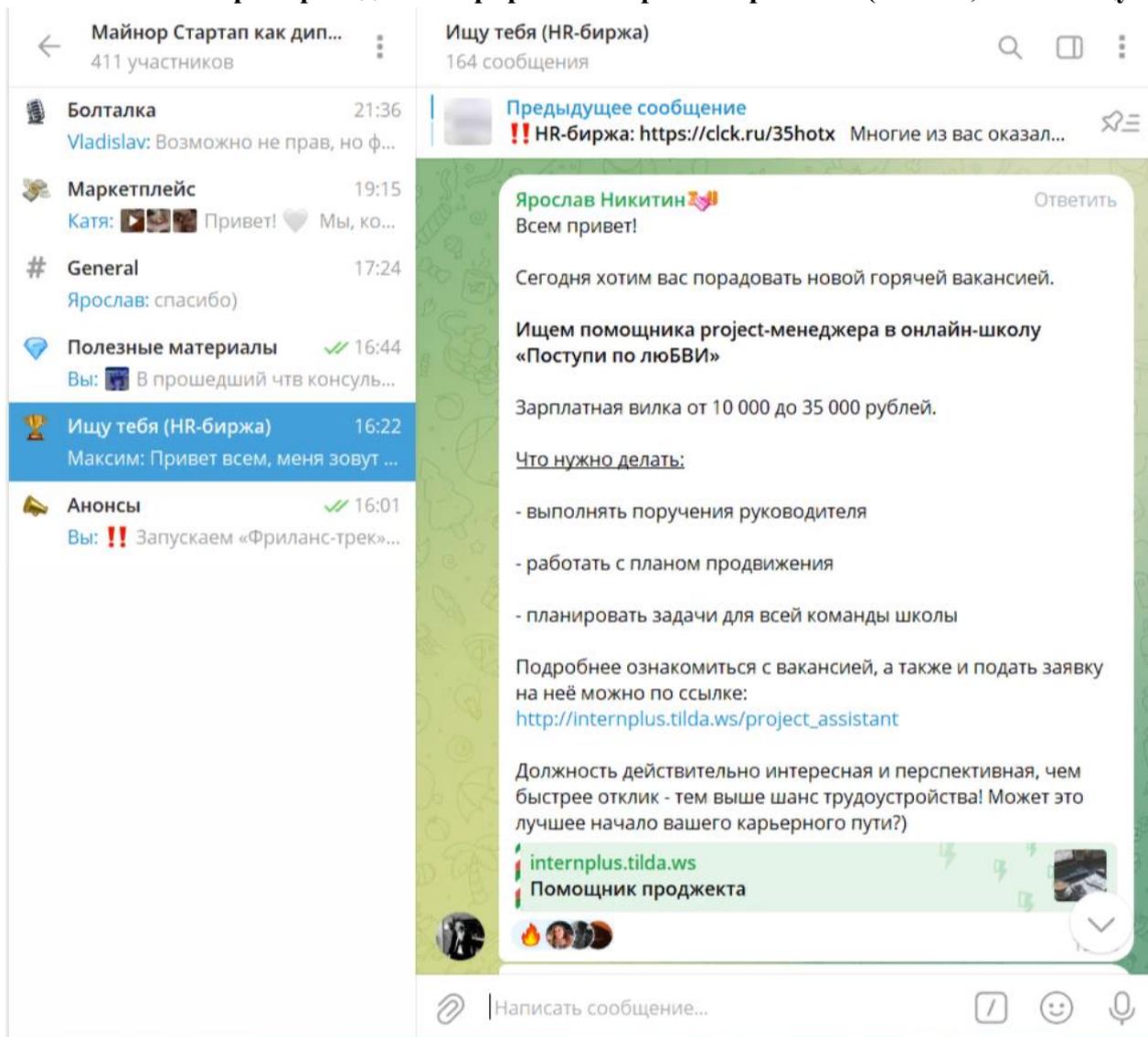
Фрилансер	Сергеева Анастасия Сергеевна	Контакты для связи
CV и рассказ о себе	<p>Меня зовут Настя и я веб-дизайнер&дизайнер архитектурной среды. В разные этапы своей жизни я работала и получала знания в разных сферах, поэтому я могу предложить поистине комплексный подход в своих услугах, ведь одна я могу сделать работу на которую потребуются несколько подрядчиков. Для вашего дизайна замочу анимацию, 3D и вообще всякие другие интересные вещи если потребуется.</p> <p>Опыт работы: сотрудничество с маркетинговым агентством Completo (2021), дизайн-отдел онлайн галереи современного искусства White Lines (2022), работа в Архитектурном бюро (2022-2023), а также во время фриланса – разработка и верстка сайтов под ключ, создание лид-магнитов, брендинг, ведение соцсетей. Также имеется опыт участия в архитектурных конкурсах, участие в выставках и экспо-дизайн, архитектурные визуализации.</p> <p>Если сфера вашей деятельности связана с искусством/кино/модой/психологией, могу быть полезна не с технической точки зрения, а концептуальной (хорошо придумываю).</p>	@nessssssssy – телеграмм
Предлагаемая работа		
Название работы	Описание, примеры, портфолио	Стоимость
Разработка дизайна лендинг/многостраничный без верстки	(Подходит для сайтов с серьезным функционалом или спец блоками, которые верстают разработчики) Срок выполнения: 10 рабочих дней / 21 рабочий день	15 000/40 000
Разработка сайта под ключ лендинг/многостраничный (с версткой)	(Подходит для комплексной работы и для желающих быстро запуститься) Срок выполнения: 14 рабочих дней/30 рабочих дней	30 000/70 000
3D-моделирование	(создание NFT/виртуальных пространств/персонажей)	30 000/40 000/50 000 (цена в зависимости от объема задач)
Фирменный стиль и Гайдлайн к нему/необходимые материалы к фирстилю (постер/упаковка/полиграфия/плашки для соцсетей)	(Подходит вам если в вам нужен эффектный вид бренда и грамотное визуальное позиционирование. Услуга оказывается один раз и команде выдается гайдлайн – руководство к пользованию стилем. Я не веду соцсети и не разрабатываю регулярно вам дизайн, но при желании можно докупить остальные услуги)	40 000/10 000 за 3 единицы (3 постера или 3 полиграфии например)

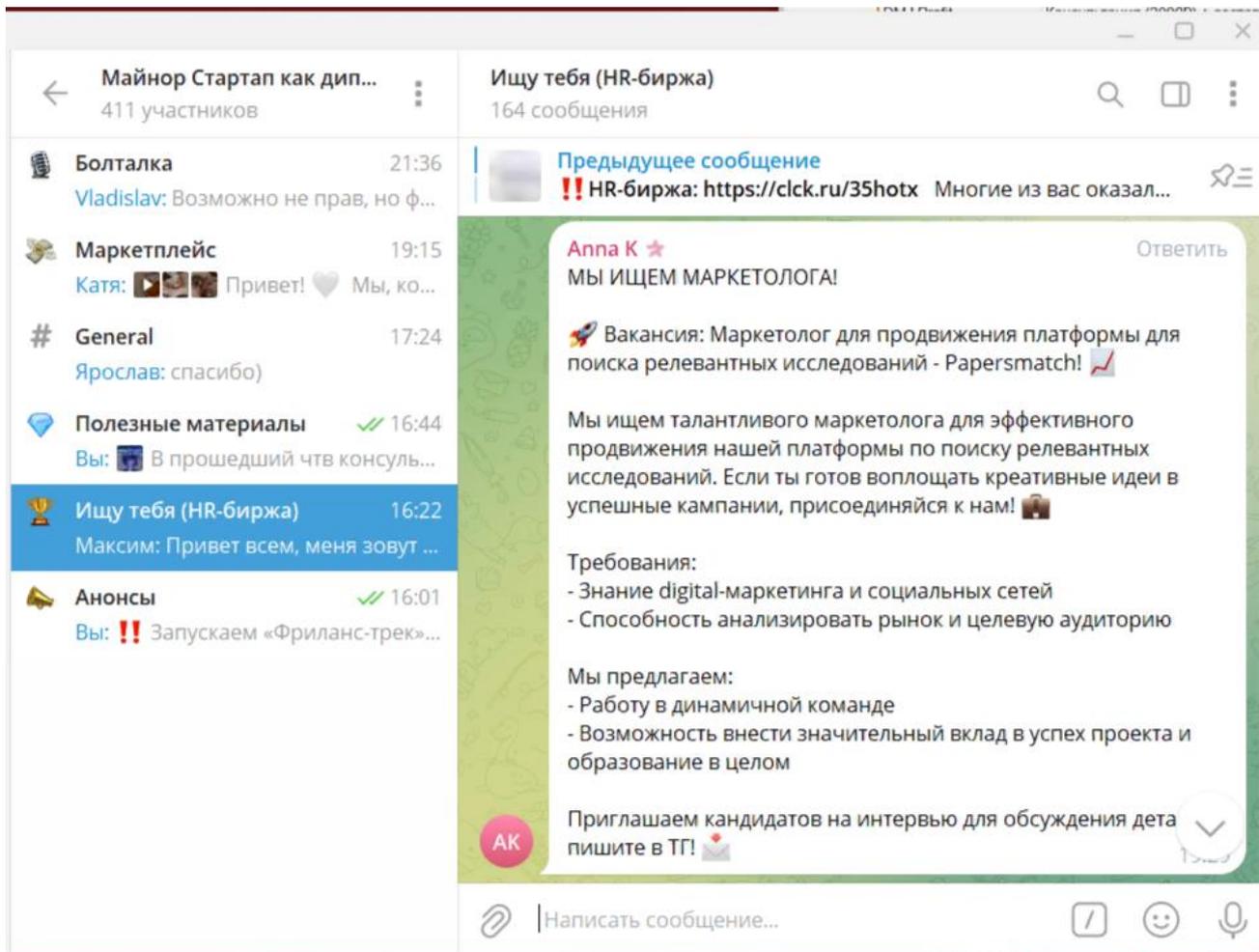
Сделки



Фрилансер		Итого заработано		Конвертация в баллы	Баллы в накоп
Бисерова Дарья Сергеевна		р. 87 000,00		7,0	4,2
Описание работы					
Проект	Описание работы	Стоимость	Дедлайн		
Gift for a friend	Консультация юриста по старту на предмет исключительного права на товарный знак и использования чат-бота в коммерческих целях	р. 2 000,00	15 марта		
ВИН ВИНГ, ДОГ ИТ	Создание 3-х договоров (1 договор оказания услуг, 2 договора подряда) для двух зарегистрированных ООО ("ВИН ВИНГ" и "ДОК ИТ"); Консультации по вопросам оформления договора, включения условий и порядка изменения срока действия документов — 3 консультации.	р. 42 000,00	13 апреля		
FAVOT	Консультация по авторскому праву — 3 000 руб., 2 договора (пользовательское соглашение и политика конфиденциальности) — 7 000 руб.	р. 10 000,00	25 мая		
Choco Guru	1. Документ о создании ООО — 8 000 Р 2. Консультация по предпринимательскому праву (2 шт) — 4 000 Р 3. Оформление отмены регистрации в качестве ИП — 10 000 Р 4. Партнерский договор по SMM — 3 000 Р Ожидания проекта: своевременное и точное выполнение работы	р. 25 000,00	20 апреля		
DMJ Profit	Договор на оказание услуг Консультация (2000Р) + составление договора (6000Р)	р. 8 000,00	23 апреля		

Рис. Примеры администрирования трека «Фриланс» (ТГ-чат, тема «Ищу тебя»)





Механика взаимодействия фрилансера и команды (см. рис):

- Фрилансер: определяет свою уникальную экспертизу, выкладывает оффер
- Команда: выкладывает бриф на задачу
- Заказчик и исполнитель ищут друг друга, списываются, происходит собеседование, согласуют техническое задание (работы, сроки, ожидаемые результаты), выполняется задача. Если «ок», то выплачиваются виртуальные деньги, сделку валидирует эксперт майнора (на предмет соответствия рыночной цене и на полноту/качество оказания услуг), валюта зачисляется в «копилку» фрилансера и конвертируются в оценку за практические занятия.



Рис. Трек «Фриланс» (пример оформления на сайте)



HR-биржа

Принцип работы биржи

Фрилансеры и проекты находят друг друга и заключают сделки по выполнению заданий
Для фрилансера поиск и выполнение заданий являются обязательными (см. блок «Оценивание» внизу)

[Посмотреть актуальные заявки на HR-бирже](#)

ФРИЛАНСЕР

Выходит на биржу с CV и описанием ключевых навыков

[Подать заявку](#)

ПРОЕКТ

Выходит на биржу с описанием идеи и предложением работы

[Подать заявку](#)

Задания должны помогать проекту продвигаться в развитии, а для фрилансера должны являться точкой приложения своих способностей. Цена сделки соответствует реалиям рынка

Поиск друг друга и заключение сделки

Фрилансеры и проекты находят и обсуждают обстоятельства сделки самостоятельно. Для этого [на бирже](#) указаны контакты для связи

Данные заключённой сделки впишите, заполнив форму:

[Записать данные о заключённой сделке](#)

Информация о заключённых сделках вносится на соответствующий лист таблицы HR-биржи

[Заклѳчѳнные сделки на HR-бирже](#)

Валидация

Для соблюдения правил игры обстоятельства сделки будут валидироваться куратором. В процессе валидации станет понятно, действительно ли выполняемое задание полезно для проекта и будет зачтено фрилансеру

После успешного прохождения валидации стороны заключают договор

[Типовая форма договора заключения сделки](#)

ПРОЕКТ

Готовит техническое задание на выполнение работы

ФРИЛАНСЕР

Записывается к валидатору и подтверждает корректность обстоятельств сделки

ПРИ ВАЛИДАЦИИ ПРОВЕРЯЮТСЯ

Техническое задание, ожидаемый результат, установленный дедлайн, сумма сделки, прочие условия

Закрытие сделки

Для подтверждения выполнения задания фрилансер и проект заполняют Акт сдачи приёмки результата выполненных работ

[Типовая форма акта сдачи-приѳмки](#)

Заполненный акт фрилансер демонстрирует на экзамене



Опция «Карьерный консультант»

Чтобы переход на этот трек прошел максимально бесшовно, работает отдельный отраслевой пул – «карьерный консультант», со своей небольшой образовательной программой. Это блок курируют наставники, имеющие hr-экспертизу и опыт помощи в профориентации.

Цель программы – помощь в определении сильных профессиональных компетенций, правильном их позиционировании, а также знакомство студентов с методами эффективного фриланса».

Итоговая оценка студента по треку «фриланс» (см. рис):

- ✓ Посещаемость лекций (10%)
- ✓ Заработанные деньги за фриланс (60%)
- ✓ Экзамен (вопросы по дисциплине курса + рефлексия, 30%)

Формула оценки за экзамен:

- ✓ 70% за ответы на вопросы
- ✓ 30% за рефлексия

Рефлексия — короткий рассказ о полученном опыте (3 минуты). Презентация желательна, но необязательна

Во время рефлексии расскажите о своих личных качествах и компетенциях, с которыми вы выходили на HR-биржу (лучше 3 и больше); покажите заключённые договоры и акты с проектами, опишите процесс поиска работы, заключения сделок и результат вашего взаимодействия; сделайте выводы относительно пройденного пути — какие компетенции получили/укрепили, что было особенного в работе с проектами, что узнали и осознали после HR-лекций и консультаций.



Рис. Трек «Фриланс», итоговая оценка (пример оформления на сайте)

Практические занятия фрилансеров

Контент практических занятий для участников трека «HR-биржа» включает три составляющие:

<p>СЕМИНАРЫ</p> <p>Освоение лекционного материала в рамках дисциплин 3 и 4 модуля</p>	<p>КАРЬЕРНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ</p> <p>Индивидуальные встречи с HR-специалистами на темы профессионального и личного развития</p> <p>Запись на консультации</p>	<p>ВАЛИДАЦИЯ</p> <p>Сессии с куратором, который поможет оценивать прогресс и правильность работы в треке</p>
--	--	---

Экзамен и формула оценки за майнор

Формула оценки работы в семестре для фрилансера в рамках трека «HR-биржа»:
 $(0,2 * \text{Лекции} + 0,5 * \text{Практические занятия}) + 0,3 * \text{Экзамен}$

Важно! Таблица ниже относится только к зачёту для студентов трека «HR-биржа». Оценивание проектов треков «Стартап» и «Бизнес» оцениваются иначе.

Лекции 20%	Практические занятия 50%	Экзамен 30%
<ul style="list-style-type: none"> — Посещение — Активность 	<ul style="list-style-type: none"> — до 7 баллов – заработок минимально установленной суммы (напр., 70 000 виртуальных руб. Каждые заработанные 10 000 виртуальных рублей эквиваленты 1 баллу) — + 3 балла – отзыв от валидатора (соблюдение дедлайна, соответствие ТЗ, отсутствие проблем при взаимодействии с проектом, общие впечатления) 	<ul style="list-style-type: none"> — Ответы на вопросы по тематике дисциплины «Масштабирование и инвестиции» — Рефлексия об опыте работы на HR-бирже

Формула оценки за экзамен = 70% за ответы на вопросы + 30% за рефлексию

Рефлексия — короткий рассказ о полученном опыте (3 минуты). Презентация желательна, но необязательна

Во время **рефлексии** расскажите о своих личных качествах и компетенциях, с которыми вы выходили на HR-биржу (лучше 3 и больше); покажите заключённые договоры и акты с проектами, опишите процесс поиска работы, заключения сделок и результат вашего взаимодействия; сделайте выводы относительно пройденного пути — какие компетенции получили/укрепили, что было особенного в работе с проектами, что узнали и осознали после HR-лекций и консультаций

Темы по дисциплине для **устного экзамена**:

1. Венчурный капитал — Venture capital (VC): суть и основные игроки
2. Состояние и динамика технологического предпринимательства и венчурной индустрии в мире и России
3. Стратегии выхода
4. Масштабирование: диагностика готовности, тестирование каналов продвижения
5. Стратегии масштабирования на внешние рынки. Особенности зарубежных рынков
6. Доли/раунды/механика инвестирования, таблица капитализации (cap table), размывание долей
7. Виды инвестирования: заемное, доленое, конвертируемый займ (convertible note)
8. Типовые этапы принятия решения об инвестициях, в т.ч. due diligence, инвестиционный комитет, сделка
9. Юридическое оформление инвестиционной сделки, прединвестиционное соглашение (term sheet), корпоративный договор
10. Поиск инвестора: когда начинать искать, где, как?



Соответственно у каждого трека свой экзамен, со своими релевантными членами жюри и критериями. Студенты трека «Стартап» и трека «Бизнес» защищают на экзамене проекты, а трека «Фриланс» помимо рефлексии об опыте работы на «HR-бирже» отвечают на вопросы по дисциплине «Инвестиции и масштабирование».

Темы по дисциплине для устного экзамена на треке «Фриланс»:

1. Венчурный капитал — Venture capital (VC): суть и основные игроки
2. Состояние и динамика технологического предпринимательства и венчурной индустрии в мире и России
3. Стратегии «выхода» из бизнеса
4. Масштабирование: диагностика готовности, тестирование каналов продвижения
5. Стратегии масштабирования на внешние рынки. Особенности зарубежных рынков
6. Доли/раунды/механика инвестирования, таблица капитализации (cap table), размывание долей
7. Виды инвестирования: заемное, доленое, конвертируемый займ (convertible note)
8. Типовые этапы принятия решения об инвестициях, в т.ч. due diligence, инвестиционный комитет, сделка
9. Юридическое оформление инвестиционной сделки, преинвестиционное соглашение (termsheet), корпоративный договор
10. Поиск инвестора: когда начинать искать, где, как?



Практические занятия и лекции

Ко второму году обучения возникает сильная дифференциация проектов, в т.ч. по типам потребителей (B2B, B2C, ..), по отраслевым рынкам (EdTech, HoReCa, AgroTech,..), по зрелости (кто-то вышел на устойчивые продажи, кто-то ушел в pivot, кто-то «перегорел»), по технологичности и т.д. Поэтому специфика обучения на этом этапе заключается в более тонкой ситуативной и кастомной настройке связи между разными формами занятий.

Поэтому для дальнейшего движения возникает необходимость в индивидуальном покомандном трекинге. И если на первом году обучения самый важный человек – лектор/семинарист, то на втором – наставник (трекер/ментор/педагог, ведущий практические занятия). Соответственно последний адекватно уровню развития команд и их запросам мягко корректирует вектор образовательно трека, вкл. рекомендации по приглашенным практикам, экспертам, дополнительному лекционному контенту.

Одновременно с этим вся логика майнора этого года выстроена таким образом, чтобы снизить влияние «преподавательского патернализма», создать условия для перехода студенческих бизнес-команд на самостоятельную, саморазвивающуюся траекторию.

Пример расписания



Расписание 1 семестр (2 год обучения)

Дата	Лекция	Практика
<i>модуль 1</i>		
07.09	11:10-12:30	
14.09	11:10-12:30	
21.09	11:10-12:30	
28.09		13:00-17:40
05.10	11:10-12:30	13:00-17:40
12.10		13:00-17:40
19.10	11:10-12:30	13:00-17:40
26.10	сессия	

Дата	Лекция	Практика
<i>модуль 2</i>		
2.11	11:10-12:30	13:00-17:40
9.11		13:00-17:40
16.11	11:10-12:30	13:00-17:40
23.11		13:00-17:40
30.11	11:10-12:30	13:00-17:40
07.12		13:00-17:40
14.12	11:10-12:30	13:00-16:00
<i>Питч</i>		
21.12	11:10-17:40	



Лекции

Лекции проходят в двух форматах:

- углубленный уровень по основным этапам формирования лидирующих продуктов, без привязки к конкретной отрасли (но с кейсами из разных) – для всех слушателей майнора с целью повышения их экспертности,
- отраслевая специфика основных этапов формирования лидирующих продуктов по материалам конкретного рынка – для продвинутых команд, которые вышли на повторяемые продажи и нуждаются в фокусной отраслевой поддержке.

Дополнительно на лекционные занятия приглашаются внешние эксперты, обладающие узкой нишевой экспертизой или являющиеся успешными предпринимателями - для развития у слушателей насмотренности, получения инсайтов и точечной поддержки проектов и команд.

Два отдельных образовательных акцента (2 дисциплины, см. ПУД):

3 семестр – Создание лидирующих продуктов, углубленный уровень и отраслевая специфика

1. Установочная лекция: дефектовка проектов, «пиратское соглашение»
2. Эффективная команда: самодиагностика, доукомплектование, среда управления
3. Поиск новой / валидация существующей бизнес-идеи
4. Исследование целевой аудитории для подтверждения гипотез о продукте, отраслевая специфика
5. Анализ конкурентов и перспективности рынка, отраслевая специфика
6. Экономика проекта, отраслевая специфика (в двух частях)
7. Продвижение продукта, отраслевая специфика (в двух частях)

4 семестр – Масштабирование продаж и привлечение средств для развития, углубленный уровень

1. Масштабирование: зачем, когда, как
2. Финансирование проекта, государственные меры поддержки



3. Финмодель. Налоги
4. Оценка бизнеса. Условия инвестирования: доли, раунды, механика
5. Инвестиционные документы
6. Юридическое сопровождение бизнеса, защита ИС
7. Масштабирование на международные рынки. Культурные особенности бизнеса. Часть 1.
8. Масштабирование на международные рынки. Культурные особенности бизнеса. Часть 2.
9. Предпринимательское лидерство. Рефлексия

Контент лекций может меняться ситуативно, с учетом изменившейся конъюнктуры, законодательства, уровня зрелости бизнес-проектов, их отраслевой специфики, запросов команд.

Как правило, лекции проходят в формате 30/70, где 30% времени – ликбез по заявленной теме, а 70% - приглашенный спикер (узкий эксперт из отрасли или действующий предприниматель – лидер рынка).

Лекции на одну и ту же тему, но для разных продуктовых когорт, могут читаться параллельно.

Семинары и практические занятия

Семинаров и домашних заданий по темам лекций нет, т.к. разбор общих кейсов на этом этапе уже не релевантен. Отрабатывать задания по основной образовательной программе, которая не соответствует индивидуальному этапу зрелости проекта, оказалось не актуальным для большинства команд.

Практические занятия («предпринимательские мастерские») проходят в виде покомандного трекинга/менторинга проекта, в основе которого бизнес-идея команды или наставника.

Преподаватели (наставники) – исключительно практики, имеющие многолетний стаж сопровождения предпринимательских проектов и собственный бизнес-опыт.

Для максимизации отдачи от работы с наставником и получения студенческими бизнес-командами большей предпринимательской экспертизы за период обучения на майноре предусмотрено регулярное ротирование (каждые 5



спринтов). Преимущественное право выбора наставника имеют команды с лучшими бизнес-результатами (трекшн и выручка).

Дополнительно на занятия приглашаются внешние эксперты, обладающие узкой нишевой экспертизой или являющиеся успешными предпринимателями – для развития у слушателей насмотренности, получения инсайтов и точечной поддержки проектов и команд.

«Предпринимательские мастерские»

Организации предпринимательских мастерских проходит в трех форматах:

➤ «наставник-команда»

Это основной способ. Наставник помогает развивать бизнес-проект команды и следит за ее групповой динамикой.

➤ “проект наставника”

Наставник – действующий серийный предприниматель, предлагает команде принять участие в реализации его бизнес-идеи или собирает отдельную команду из числа слушателей майнора.

➤ «стартап в/для корпорации»

Работа над стартапом корпорации, точнее над стартапом, нужным для корпорации (см. пример с Voxberry).

Компания на свою продуктовую задачу/новацию приглашает студентов с соответствующими компетенциями и вместе ее ведут. Студенты получают опыт сборки бизнес-продукта, работы в прогрессивной среде, минимизируют риск предпринимательских неудач (под присмотром успешной компании, под зонтиком ее экспертизы), а компания – стартапы и проверенные кадры, разделяющие ценности и стиль работы компании и даже будущих партнеров (компании готовы работать в таком формате не только за зарплату, но и за процент от бизнес-результата).

Таким образом, 3 варианта сотрудничества:

- 1) студенческая команда работает со своей идеей (внутри интересных рыночных ниш и направлений компании)
- 2) команда берёт идею из бэклога компании



3) слушатели майнора (в определенных и заранее анонсированных ролях) работают вместе с действующей продуктовой командой компании над развитием отдельного направления или созданием отдельного продукта

Рис. Пример реализации формата «Стартап в/для корпорации»



Сценарии:

- команда собирает свою идею (рыночную рамку задает компания)
- команда тестирует идею из бэклога компании
- студенты майнора в разных ролях работают вместе с действующей продуктовой командой компании над развитием отдельного направления или созданием отдельного продукта

Преимущества:

- ✓ экспертная поддержка + работа в прогрессивной среде
- ✓ перспективы сотрудничества (найм или партнерство)

Рекомендации наставникам по проведению практических занятий

Преподаватели практических занятий на майноре выполняют роль трекеров/менторов/наставников. Это практики, действующие предприниматели, эксперты потребительских рынков и отраслей экономики. Соответственно, как правило, имеют опосредованное представление о педагогической деятельности и особенностях работы в ВУЗе. Поэтому важно провести отдельный инструктаж по этим вопросам и обеспечить возможность обратной связи по оперативным вопросам в режиме 24/7 (чат с наставниками или личное сообщение менеджеру майнора), сделать мягкий онбординг.

В части содержания и механики проведения самих занятий, задач и ожидаемых результатов рекомендуется провести три сессии – входную, перед экзаменом (предпитч и питч) и рефлексию по итогам окончания одного из логических этапов, предусмотренных образовательной программой (например,



завершение дисциплины/семестра, или в моменте очередной ротации наставников).

А также выдать рекомендации и чек-лист по проведению каждой встречи с командами, пример в приложении 2.



Инфраструктура поддержки и среда майнора

Отраслевая экспертиза

С целью дополнительной поддержки команд майнора проводятся сессии консультаций по правовым вопросам ведения предпринимательской деятельности, финансам, маркетингу и продвижению – комнаты функциональной и отраслевой экспертизы (см. рис).

Рис. Пример работы маркетинговой клиники майнора

Маркетинговая клиника						
Эксперт	08/02/24	Команда	ФИО	Опишите запрос	IT-контакт	Ссылка
Елена Мельник	17:00-17:25	addzip	Муханов Артём Дмитриевич, Сафошкин Александр		@qforlife	https://clck.ru/38be77
Елена Мельник	17:25-17:50	La Barista	Егор		@egor_emax	
Елена Мельник	17:50-18:15	Shiba Store	Пахомов Никита, Тихомиров Иван		@nikitapakhomovv	
Елена Мельник	18:15-18:40	VDOH	Дементеева Полина		@apolinariya_d	
Эксперт	15/02/24	Команда	ФИО	Опишите запрос	IT-контакт	Ссылка
Елена Мельник	17:00-17:20	Bags	Асадуллин, Чебанова, Чубарова	Общая консультация о продвижении бренда	@chubarova	https://clck.ru/38oJNl
Елена Мельник	17:20-17:40	Spark	Дмитриев	Продвижение бренда, позиционирование в медиа	@VladislavDmitriev1	
Елена Мельник	17:40-18:00	berezhno	Ваняшина, Горюшина	На какие каналы продаж выходить продукту кроме традиционных? На чем должно основываться брендрование? Что должно быть обязательно учтено в упаковке? Как больше адаптировать продукт под тренды и праздники без изменения корневой концепции? Как точнее попасть в ЦА? Как должна меняться маркетинговая стратегия в соответствии со сменой сезонов (и должна ли?)	@kvashnya_a , @K_a_thrina	
Елена Мельник	18:00-18:20	souvenir	григорян ярушина володин	Насколько эффективен канал оффлайн продаж? Делать онлайн или оффлайн продвижение? Идея нашего стартапа в продаже используя вендинговый аппарат	@obnulai	
	резерв					

Песочница майнора

Не у всех проектов сразу получается нащупать идею, так чтобы в результате получился настоящий стартап. Чтобы помочь в поиске и валидации новых бизнес-идей работает «Стартап-песочница».

HR-биржа майнора*

HR-биржа – это площадка для доукомплектования и пересборки команд, размещения вакансий для поиска нужных ролей, размещения офферов на



желаемую позицию (описание и примеры работы см. в разделе 4.2.1.3. Трек «Фриланс»).

Может быть организована в разных форматах, например, как отдельная тема («Ищу тебя») в общем ТГ-чате или в гугл-документах с предварительным заполнением анкет на вакансию и анкет на поиск команды, или любым иным способом, вплоть до организации отдельной платформы.

Самое главное, чтобы функционал решения позволял увидеть друг друга, связаться, протестить на профпригодность и соритмичность, оформить отношения.

*Это внутренний ресурс майнора. Но есть еще ярмарка проектов ВШЭ, которая позволяет командам получить необходимую экспертизу, а привлеченным студентам ВШЭ – зачетные единицы за практику и опыт работы в стартапе. Такую возможность команды майнора активно используют, закрывая сразу по 3-4 роли и более.



HR-инструменты

- Вкладка «Ищу тебя» в чате майнора
- HR-биржа майнора
- Ярмарка проектов ВШЭ
- Звать команды и спецов со стороны

Маркетплейс майнора

Площадка для потребительского тестирования, первых продаж и краудфандинга. Организован в виде отдельной темы «Маркетплейс» в ТГ-чате майнора (см. рис).

Здесь можно:

- рекламировать свои продукты
- купить что-то ценное



- поддержать команды в их первых продажах

Мастермайнд майнора

Особую актуальность в условиях онлайн-формата проведения активностей майнора приобретает задача создания возможностей для нетворкинга, взаимопомощи, касдевов, обсуждения предпринимательских тем, обмена опытом.

На майноре это задача реализована с помощью темы «Болталка» в общем ТГ-чате.

В идеале проводить и офлайн-мероприятия – демо-дни, пицца-питчи, предпринимательские форумы и бизнес-пати.

Рис. Пример организации маркетплейса



← Поиск 👤 ✕

Маркетплейс
71 сообщение 🔍 📄 ⋮

Болталка Сб
Гюлли: Коллеги, прошу пройти...

Ищу тебя (HR-биржа) Пт
Nadezhda: Всем добрый де...

General Чт
Варя Карпова закрепил(а) фот...

Маркетплейс Чт
Daniel: Проходишь кастдев...

Анонсы Вт
Варя Карпова закрепил(а) «Ре...

Полезные мате... ✓ 29.02.2024
Вы: Друзья, выкладываем запи...

Закрепленное сообщение
Это маркетплейс майнора. Здесь можно: - рекламировать с... ✕

13 февраля

Сорокин Михаил Ответить



Хотите порадовать свою вторую половинку на 14 февраля? Мы знаем, как это сделать особенно! 🍌❤️ Присылайте нам Ваши самые запоминающиеся фотографии, а мы превратим их в волшебные картины по номерам, наполненные теплом вашей любви!

Для заказа пишите в сообщения группы ВКонтакте: https://vk.com/folium_paintings. Или мне в личку)

🔥 4 👍 1



Система оценивания и рейтинг продаж

Итоговая оценка за дисциплину:

- ✓ 10% лекции
- ✓ 60% практические занятия
- ✓ 30% экзамен/питч

Формула оценки за семестр

$$0,1 * \text{лекц.} + 0,6 * \text{пр.} + 0,3 * \text{экз.}$$

Лекции
(вовлеченность)

Практические занятия
(прогресс)

Экзамен
(питч)

Основным результатом в этом цикле обучения является прогресс по развитию команды и проекта. Поэтому замеры успеваемости на практических занятиях имеют наибольший вес в итоговой оценке за майнор.

Оценка за лекции: бинарная, максимальный балл за присутствие с включенной камерой не менее 75% протяженности занятия.

Критерий включенной камеры – важный, т.к. это вопрос уважения к спикерам и способствует росту вовлеченности слушателей, повышению уровню усвоения материала (с выключенной камерой качество сильно ниже, есть соблазн отвлечься и опыт показывает, что отвлекаются, соответственно эффективность такой коммуникации низкая). Плюс это плохо сказывается на создании комьюнити, студенты элементарно друг друга в лицо не знают.



Оценка за практическое занятие: оценивается прогресс команды и бизнес-результаты

Оценка выставляется одна на всю команду, как сумма баллов по следующим критериям (см. рис):

- ✓ команда проверила гипотезы за прошедшую неделю – 0-5
- ✓ команда сформулировала новые продвигающие проект гипотезы на следующую неделю, активная работа на встрече, включенность, все задачи в активном виде есть в таск-среде, трекшн-карта заполнена – 0-2
- ✓ есть продажи – 1, есть динамика по продажам – 1. Если не дошли еще до продаж, то оцениваются сверхусилия по развитию стартапа - 0-2



Оценка за прогресс (трекинг)

- ✓ команда проверила гипотезы за прошедшую неделю – 1-5
- ✓ команда сформулировала новые продвигающие проект гипотезы на следующую неделю, активная работа на встрече, включенность – 1-2
- ✓ Все задачи в активном виде есть в таск-среде, трекшн-карта заполнена – 1
- ✓ есть продажи – 1, есть динамика по продажам – 1. Если не дошли еще до продаж, то оцениваются сверхусилия по развитию стартапа - 1-2

На последнем этапе (семестре) вес продаж и их динамике возрастает с 2 баллов до 3. Это показывает, что конечным мерилom обучения на майноре является действующий бизнес. Таким образом, последний критерий выглядит так:

- ✓ есть продажи – 2, есть динамика по продажам – 1. Если не дошли еще до продаж, то оцениваются сверхусилия по развитию стартапа – 0-3

Студенты могут сами себя оценить (должны сами учиться планировать и фиксировать свой прогресс), наставник только верифицирует.



Оценка ставится единая на всю команду, чтобы развивать ответственность и учиться распределять нагрузку. Внутри команды оценки могут корректироваться с учетом трудового распределения (по трудовому вкладу).

Ключевой инструмент для планирования и оценки прогресса команд - **трекшн-карта и hadi-цикл, которые позволяют тестировать гипотезы**, приближающие идею к бизнесу. Проверка гипотез идет с недельным шагом.

При этом важно не подменять гипотезы «to do» (ниже рекомендации наставника Марии Сергиенко):

«Построение успешного бизнеса строится на регулярной (обычно с шагом в неделю) проверке гипотез (обычно через трекшн-карту и hadi-цикл). Но часто их заменяют задачами, непосредственно не связанными с тестирование гипотез, просто потому что это проще.

Например, если исследуют ЦА, то как себе видят свою ЦА и ее проблемы (это и будет гипотеза) и что сделают, чтобы эту гипотезу подтвердить (к Z сроку опросим X человек, ожидаем услышать не менее Y ответов о том, что такая проблема у человека есть). Если тестируют каналы продаж, то какие варианты каналов рассматривают (это и будет гипотеза, причем для каждого сегмента ЦА отдельно!) и что будут делать, чтобы проверить, что этот канал для этой ЦА подходит (например: в течение 2 дней проведут опрос 10 человек о том, какие блоги они читают; запустят таргетированную рекламу за 1000 руб. и, если будет хотя бы X заявок от новых клиентов, то будут считать такой канал рабочим).

Просто прописать список задач (например: 3 поста в VK + оформить шапку профиля) малоэффективно. Важно чтобы эти действия вели к тестированию гипотез. Т.е. прописывается сначала гипотеза (что проверяем), а уже потом задачи по ее проверке (как проверяем).

У студентов может возникнуть вопрос, как оцениваются задачи, заключающиеся не только в проверке гипотез. Генерально – никак. В бизнесе важны только рост выручки (венчурная модель) и прибыли (дивидендная модель) и всего, что напрямую с ним связано. Бизнес при покупке будут оценивать не по качеству ведения текущей деятельности – чистым фасадам и наличию зерен в кофе-машине. Эти вопросы должны решаться по умолчанию.



Так и на майноре оценивается не то, как много поработали, а то, как много сделали для роста проекта.»

Рейтинг команд по месячной выручке

Каждую неделю данные о продажах команд, подтвержденные соответствующими артефактами (чеками, скринами переводов, актами выполненных работ,..), заносятся в Дневник проектов (в нем фиксируется прогресс и комментарии наставников о командах, см. рис) в сводную таблицу с выручкой и на основе последней выводится рейтинг продаж.

Рейтинг несет информационную и мотивирующую функцию (см.рис).

Рис. Дневник проектов - фрагмент

№	Проект	Тренеры	Отрасль проекта	Ценностное предложение	Сергеева Мария	Лодышкин Александр	Эвас Алексей
155	Нам Анастасия Борисовна	2. Кунца Алла	смаки	Мы предлагаем украинские изюмные макароны из готовой выпечки или под индивидуальным марком клиента, чтобы порадовать себя или близких необычными подарками.	каналы продаж, сейчас в процессе их тестирования. Если бы не боялись затеи нового производства и продвижения, добились бы большего.		
156	Патерская Алёна Игоревна	Tokky socks 1. Сергеева Мария 2. Сергеева Мария	Одежда	Мы, Tokky socks, продаем яркие кружковые носочки и джемперы ручной вязки.	Девушка в команде одна (есть еще кто-то не из вышки). Пришла с продуктом (носки) и микро-продажами через инстаграм. Продажи носков, сделали правильные выводы. Прорабатывает гипотезы по выводу на маркетплейсы и снижению себестоимости закупа. Активная, высокая степень вовлеченности в проект. Дополнение от 07.12.2023 Подготовили все для пробного запуска на WB. Есть стратегия, есть подробный план действий. Но не хотят начинать продажи в декабре из-за большой загрузки другими задачами.		
161	Васильева Кристина Александровна	Везедело 1. Лодышкин Александр 2. Ушакина Юлия	Косметика (beauty), интерьер, творчество	Мы - Везедело - помогаем людям раннего возраста и пола в поисках творческого увлечения доступного по стоимости подарка для близкого человека, предлагая приобрести наши браслеты с индивидуальными и уникальными материалами, необходимыми для изготовления свечей из масла кокосового сада и получить собственный неповторимый предмет интерьера (свечу) личной гипнотизации.		Кастомные наборы для изготовления свечей и саун. Энергетические заготовки, но не очень системные, предлагаются местами по запросу, координация действий внутри команды не выделена, хочется выйти на продажи, перенести часть стратегии, проработать каналы, делать не только браслеты (возможности), не всегда в срок. Завершают техническое и потребительское тестирование. Ближе к первым продажам. Нужна маркетолог. Идут это в т.ч. на проекте проектов ВШЭ.	
162	Горюхова Екатерина						

Рис. Фрагмент таблицы для расчета рейтинга команд по выручке (февраль)

№	ФИО	Команда	Наставник 3	ИТОГО ЗА 1 СЕМЕСТР	Выручка за неделю, тыс. руб.				ИТОГО ЗА ФЕВРАЛЬ
					08.02.2024	15.02.2024	22.02.2024	29.02.2024	
155	Тимошенко Полина Андреевна	Vincos	Кунца Алла	103,683	0	6	6,8	4,5	17,3
156	Молдахметов Тамирлан	Студия среднего дизайна	Назим Людмила	110	0	0	0	0	0
157	Степанян Мариам Артуровна	Студия среднего дизайна	Назим Людмила	110	0	0	0	0	0
158	Товсултанова Раяна	Студия среднего дизайна	Назим Людмила	110	0	0	0	0	0
159	Есьмханов Алихан	Re-Sen	Назим Людмила	175,144	0	0	10,971	8,8	19,771
160	Кузнецова Вероника Сергеевна	Re-Sen	Назим Людмила	175,144	0	0	10,971	8,8	19,771
161	Буланчикова Ольга Дмитриевна	Oldente Chocolate	Лодышкин Александр	380					0
162	Высоцкий Денис Сергеевич	Oldente Chocolate	Лодышкин Александр	380					0
163	Гусейнова Нармин Неймановна	Talkovo	Клешнин Илья	760	49,7	6	113,95	34,25	203,9
164	Дмитренко Михаил Иванович	Talkovo	Клешнин Илья	760	49,7	6	113,95	34,25	203,9
165	Зыкова Регина Руслановна	Talkovo	Клешнин Илья	760	49,7	6	113,95	34,25	203,9
166	Челебий Валерия	Talkovo	Клешнин Илья	760	49,7	6	113,95	34,25	203,9
167	Новиков Глеб Сергеевич	DigitalBrain	Васильев Сергей	1000					385,21
168	Плещунов Евгений Сергеевич	DigitalBrain	Васильев Сергей	1000					385,21
169	Михайлюк Виктория Алексеевна	Prime Juice	Галгашов Андрей	1450	176,515	170,159	169,014	165,578	681,266
170	Сезев Владислав Владимирович	Prime Juice	Галгашов Андрей	1450	176,515	170,159	169,014	165,578	681,266
171	Пахомов Никита Андреевич	Shiba Store	Назим Людмила	3320	180,39	221,38	336,91	115,43	854,11
172	Тихомиров Иван Дмитриевич	Shiba Store	Назим Людмила	3320	180,39	221,38	336,91	115,43	854,11
173	Коршунова Тапсия Олеговна	Продюсерский центр W	Булавкина Людмила	18100					5500



Рис. Рейтинга команд по выручке (февраль)



В ВШЭ 10-ти бальная система оценивания, где:

- 8-10 – «отлично», но 9-10 только за работу на полную отдачу
- 6-7 – «хорошо»
- 4-5 – «удовлетворительно»
- 1-3 – «неудовлетворительно»

Студенты к оценкам чувствительны, это весомый элемент мотивации, если будут получать за «просто пришел» 7-8, то делать ничего не будут. Кроме того, нельзя допустить инфляцию оценок (приглашенные преподаватели-практики часто это допускают).



Тренировочный питч и экзамен

Экзамен проходит в конце каждой дисциплины (два раза за год) в формате классического питча, с отражением основных чувствительных для бизнес-проекта позиций: ЦП/ЦА/Боль/Рынок/Бизнес-модель/Экономика/Каналы продвижения/..., т.е. набора аргументов и артефактов, подтверждающих нужность продукта рынку или показывающих правильную работу команды в этом направлении.

Критерии (см. рис):

- 1) 50% x Содержание — суть проекта, его упаковка, не важно до куда дошли (pivot), а важно как (качественно ли проработали блоки, релевантные этапу зрелости проекта - не было ли пустот, например, делают MVP, а как будто не подтвердили боль клиента...)
- 2) 30% x подача — драматургия, тайминг (5 мин, уметь чувствовать время)
- 3) 20% x Вопросы — посмотреть, насколько ребята в материале, действуют как команда (каждый участник проекта должен показать, что он является неотъемлемой частью команды), какая реакция

Оценка за каждый критерий выставляется от 1 до 10 баллов

Чтобы получить 9-10 по первому критерию нужны хороший трекшн, продажи и их динамика.

Рис. Экзаменационные критерии



Формат экзамена — классический предпринимательский питч. Тайминг — до 5 минут

Оценка за экзамен выставляется на основе трёх блоков, каждый из которых оценивается по 10-балльной шкале, где

1 — «просто пришли, остальное ни о чём»

10 — «уровень кремниевой долины»

Содержание	Подача	Вопросы
50% от оценки за экзамен	30% от оценки за экзамен	20% от оценки за экзамен
Проблема, ЦА, ЦП, рынок и конкуренты, бизнес-модель, каналы продвижения, экономические метрики, трекшн, ближайшие планы, команда. Будет оцениваться полнота проработки в соответствии со зрелостью продукта	Последовательность, сбалансированность, информативность, драматургия, тайминг (до 5 мин). Шаблон презентации нестрогий, можно двигаться в своей логике, главное – показать проработанность каждого содержательного блока проекта, трекшн и PMF, если поймали	Уровень погружения в проект/владения материалом, умение членов команды ориентироваться в вопросах, соответствующих заявленным ими ролям

Механика проведения экзамена:

- ✓ Команды распределяются по комиссиям, заходят в онлайн-конференцию к своему времени
- ✓ 5 мин на питч, 15 мин на команду, важно следить за таймингом
- ✓ По каждому критерию нужно будет проставить оценку, у каждого критерия свой вес – сводная оценка формируется автоматически
- ✓ Оценки проставляются сразу после выступления команды, не откладывая на потом; оставляются также комментарии с обоснованием оценки. Важно задавать вопросы и давать обратную связь, чего не хватило в питче (нельзя просто поставить 4, если не было вопросов и понятных комментариев..). Оценка в ведомости (она может быть относительно лояльной – не самое главное), важнее – качественная обратная связь от членов экзаменационной комиссии, трезвый взгляд на проекты студентов, чтобы они понимали, над чем еще поработать.

Защиты проходят максимально доброжелательно, т.к. это последняя встреча на майноре, важно оставить правильное послевкусие, но и максимально честно, команды должны реально понимать, что у них «под капотом» глазами независимых экспертов.



Рис. Таблица распределения команд, пример 1

Ссылка для подключения		Комиссия трека «Бизнес»						Комиссия трека «Стартап»				
Время начала выступления	Команда	Бизнес-1	Бизнес-2	Бизнес-3	Бизнес-4	Бизнес-5	Бизнес-6	Время начала выступления	Команда	Состав команды	Команда	Состав команды
13 15-13 30	WBOT		Roommate_findi	IKO Procheck	Edline	Avistera	Street Urban Clothes	13 15-13 30	FinYouth	Расулова Зайнаб Долг HiBuy		Абубакирова Амина Ренатовна Лосюков Андрей Владимирович
13 30-13 45	Chatoyer	Техзагод	Filozel	CHILL	Левитан	фототерапия		13 30-13 45	WinWing	Колосова Анастасия О Кочергин Федор Никит Лобастова Марина Ант Провелай		Батракова Ева Константиновна Нечаева Анастасия Андреевна Каданов Давид Муратович Ангелова Мария Вячеславовна Корбан Александр - Гушенов Герман -
13 45-14 00	Музыкальный лейбл «Gab MaBa Mu	Ezoclothes	LightTogether	Hogo	BlogCast	Personality		13 45-14 00	Облачный пинг	Абдраман Азамат Бей Бочанова Екатерина В Команна Мария Констан ResCa		Куратов Сергей Дмитриевич Магаганова Валерия Дмитриевна Поддого Дарья Юрьевна
14 00-14 15	Name Agency	blue&pink	Fittonia	EnglishBattle	Speak	Telegramaths*		14 00-14 15	BOT.AI EGE	Буянтуев Александр А. 4ADS		Иванов Кирилл Андреевич
14 15-14 30	Мехдусобойчиқ	pelmateo	Between Freedor	CENTUM	Hookah home	Pokolenie/power inside		14 15-14 30	UwU Novels	Бутченко Даниил Олег Иванов Даниил Алекс Сергеев Игорь Иванович Федоров Даниил Юрьч ЕззуDigital		Кураков Сергей Дмитриевич Магаганова Валерия Дмитриевна Поддого Дарья Юрьевна
14 30-14 45	Polka	sa_aromescandle	kickmoscow	CrossBorderVFN	Lulu_store	Teleport		14 30-14 45	Speak Out. Budi	Саргиси Вильям Самуэ Чесновский Михаил Вг Anomaly tool		Седов Данила Александрович
14 45-15 00	ProdME	Ритмометр	Printopia					14 45-15 00	GetCrystal	Спанай Анастасия Сер Шабалов Григорий Паг Шмупула Алина Egen HabitCity		Марин Тимур Вадимович Слонимский Александр Александрович Хасанбаев Тимур -
Комиссия трека «HR-биржа»												
HR-биржа-1												
ФИО												
Перерыв												
13 00-13 30	Сарюков Георгий Сергеева Анастасия Губайдулин Гани Горожанкин Демид											
13 30-14 00	Андреев Руслан Александрович Умирзаков Самандар Шерзодович Юсова Дарья Александровна Красников Игорь Михайлович Лозовая Дарья Курдяшов Святослав Русланович Абрамов Артем Александрович											

Рис. Таблица распределения команд, пример 2

Ссылка для подключения: https://hse.ktalk.ru/9999387 Нажмите на ФИО, чтобы перейти на лист своей комиссии												
ФИО	Комиссия	Комиссия трека «Бизнес»						Комиссия трека «Стартап»				
		Бизнес-1	Бизнес-2	Бизнес-3	Бизнес-4	Бизнес-5	Бизнес-6	Стартап-1	Стартап-2	Стартап-1	Стартап-2	
Андреева Ирина	Бизнес-1											
Гетманова Галина	Бизнес-2											
Гуревич Ксения	Бизнес-2	1 Андреева Ирина	Гуревич Ксения	Зуев Алексей	Ибрагимов Урал	Садыкова Эмина	Сергиенко Мария					
Захарова Мария	Стартап-2	2 Рыбакова Юлия	Шестель Ольга	Монахова Наталья	Конвисар Елена	Ушакова Юлия	Коновалова Екатерина					
Зиновьева Наталья	Стартап-2	3 Мушкарёва Наталия	Гетманова Галина	Феодосиади Нина	Козлов Александр	Ланцман Антонина	Солдатов Алексей					
Зуев Алексей	Бизнес-3											
Ибрагимов Урал	Бизнес-4											
Казакулова Юлия	Стартап-1	Комиссия трека «Стартап»										
Клешиин Илья	Стартап-1	Стартап-1					Стартап-2					
Ковалева Татьяна	HR-биржа-1	ФИО					ФИО					
Козлов Александр	Бизнес-4	1 Клешиин Илья					Зиновьева Наталья					
Конвисар Елена	Бизнес-4	2 Казакулова Юлия					Мнацаканян Давид					
Коновалова Екатерина	Бизнес-6	3 Попов Антон					Шахбазов Андрей					
Ланцман Антонина	Бизнес-5	4 Пахомова Анна					Захарова Мария					
Лодышкин Александр	HR-биржа-1	Комиссия трека «HR-биржа»										
Мнацаканян Давид	Стартап-2	HR-биржа-1										
Монахова Наталья	Бизнес-3	ФИО										
Мушкарёва Наталия	Бизнес-1	1 Симонян Марианна										
Пахомова Анна	Стартап-1	2 Лодышкин Александр										
Попов Антон	Стартап-1											
Рыбакова Юлия	Бизнес-1											
Садыкова Эмина	Бизнес-5											

Рис. Экзаменационная ведомость



Рис. Таблица распределения команд, пример 2

ФИО	Команда	Трекер	Трек	Лекции	Практически	Накоп				
Райт Марьяна Серг	#bumarait	Зиновьева Ната	Бизнес	1,6	4,4	6,0				
Нефедова Ксения	3DProject	Зуев Алексей С	Бизнес	2,0	3,7	5,7				
Иванов Кирилл Ан	4ADS	Феодосиади Ни	Стартап	1,3	2,5	3,8				
Бугулова Ксения А	Душа	Андреева Ирин	Бизнес	1,4	4,3	5,7				
Честнова Полина Б	Душа	Андреева Ирин	Бизнес	1,8	4,3	6,1				
Галева Юлия Андр	3.О.Н.Т.	Козлов Алексан	Стартап	0,6	3,8	4,4				
Лисунов Никита Ан	3.О.Н.Т.	Козлов Алексан	Стартап	1,2	3,8	5,0				
Ширинкина Алиса	3.О.Н.Т.	Козлов Алексан	Стартап	1,0	3,8	4,8				
Камышева Лолита	Китайский разгово	Захарова Мари	Бизнес	0,4	4,9	5,3				
Лосева Наталия А	Китайский разгово	Захарова Мари	Бизнес	1,9	4,9	6,8				
Тараненко Екатер	Китайский разгово	Захарова Мари	Бизнес	2,0	4,9	6,9				
Громов Артём Анд	Кругосветка	Васильев Серге	Бизнес	1,1	3,0	4,1				
Мельников Иван В	Кругосветка	Васильев Серге	Бизнес	0,0	3,0	3,0				
Гергушкина Светла	Лалацо	Клешнин Илья	Стартап	0,6	4,4	5,0				
Гулиева Эльвина Н	Лалацо	Клешнин Илья	Стартап	1,6	4,4	6,0				
Зиннатуллина Рен	Левитан	Зиновьева Ната	Бизнес	0,0	4,6	4,6				
Антуганов Алекс	Междусобойчик	Садыкова Эмин	Бизнес	0,0	4,8	4,8				
Захаров Павел Ал	Междусобойчик	Садыкова Эмин	Бизнес	1,5	4,8	6,3				
Зяцк Софья Алекс	Междусобойчик	Садыкова Эмин	Бизнес	1,9	4,8	6,7				
Тимков Виктор С	Междусобойчик	Садыкова Эмин	Бизнес	0,1	4,8	4,9				

Трек	Команд	Студентов
Бизнес		81
Стартап		27
HR-биржа		0
Итого		108

Трек	Команд	Студентов
Бизнес		193
Стартап		62
HR-биржа		21
Итого		276

Рис. Ведомость для предпитча

№п/п	Название команды	ФИО участников	КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ (0-10 баллов)												Итого за проект	Из 1412	Классификация в конкурсе
			1. Содержание выступления: релевантность, аргументированность, проработанность темы (вес - 30%) Общий балл за ответы: правильное и соответствие со структурой вопроса				2. Качество выступления: последовательность, логичность, информативность презентации (вес - 30%)				3. Ответы на вопросы (вес - 20%)						
			Сергей Мэрис	Шелла Александр	Клопа Александр	Итог по критерию	Сергей Мэрис	Шелла Александр	Клопа Александр	Итог по критерию	Сергей Мэрис	Шелла Александр	Клопа Александр	Итог по критерию			
1	LearningLab	Ченчик Светлана Александровна Лазарева Елена Сергеевна Семилетова Анна Сергеевна Трусова Анна Михайловна Евдокимова Анна	8	7	8	7,66666667	8	8	8	8	8	8	8	8	7,83	8	
2	Be-in	Косачева Екатерина Сергеевна	8	7	7	7,33333333	8	8	8	8,000	8	7	8	7,667	7,60	7	
3	E CO	Завалов Егор Сергеевич Ибрагимова София Александровна	7	8	8	7,66666667	8	8	8	8	8	8	8	8	7,83	8	
4	Шьт	Пучка Ульяна Фроловна Копытченко Анна Александровна Шаткин Евгений	7	7	7	7	7	7	7	7	8	7	7	7,33333333	7,87	7	
5	YamDi	Иванов Александр Александрович Мельникова Екатерина Александровна	8	7	7	6,66666667	7	7	7	7	7	7	7	7	6,83	7	
6	PRO CV	Киселева Дарья Александровна Поповичева Мария Александровна	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8,00	9	