



МОСКОВСКИЙ
ФИНАНСОВО-
ЮРИДИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

«ПРИВЛЕЧЕНИЕ, СОХРАНЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ КЛИЕНТОВ СТАРТАПА»

ОБУЧАЮЩАЯ (ПРОСВЕТИТЕЛЬСКАЯ) ПРОГРАММА

01

Современные стартапы работают в условиях **высокой конкуренции, ограниченного бюджета и быстрого изменения потребительских ожиданий**. Поэтому решения должны приниматься на основе проверки гипотез, обратной связи и измеримых показателей, а не только интуитивных представлений команды

02

Создание продукта не гарантирует его рыночного успеха. **Наиболее сложной стадией для стартапа становится переход от разработки к устойчивому спросу**, когда необходимо определить сегмент рынка, выбрать стратегию выхода на рынок, сформировать каналы привлечения и добиться возвращения клиентов

03

Программа объединяет инструменты стратегии **выхода на рынок, продуктовой аналитики, маркетинга, продаж и удержания пользователей** и позволяет слушателю увидеть взаимосвязь между привлечением, активацией, повторным использованием, выручкой и экономикой продукта

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

ЦЕЛЬ

Формирование у слушателей представления о выходе стартапа на рынок, организации первых продаж и выстраивании системы удержания клиентов на основе продуктовых, маркетинговых и экономических показателей

ЗАДАЧИ

01

Ознакомить слушателей с этапами подготовки стартапа к выходу на рынок

02

Сформировать понимание соответствия продукта потребностям рынка и признаков подтвержденного спроса

03

Ознакомить с подходами к построению стратегии выхода на рынок

04

Сформировать навыки выбора каналов привлечения и организации первых продаж

05

Познакомить с показателями активации, удержания, оттока, совокупной ценности клиента и стоимости привлечения клиента

06

Сформировать понимание механизмов повторных продаж, лояльности и развития продукта на основе обратной связи

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ

A

Совершеннолетние
обучающиеся и выпускники

Образовательных организаций,
реализующих образовательные программы
среднего профессионального и высшего
образования

B

Иные
совершеннолетние лица

Вопросы, которые интересуют:
предпринимательство, развитие бизнеса и
создание собственных проектов

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

По итогам освоения программы слушатели получают следующие результаты:



Понимание логики выхода стартапа на рынок и последовательности проверки рыночных гипотез



Умение выделять первичный целевой сегмент и формулировать позиционирование товара на рынке



Умение выбирать каналы привлечения и проектировать первые продажи



Понимание базовых продуктовых и маркетинговых показателей



Умение выявлять причины оттока и формулировать гипотезы удержания клиентов



Умение составлять краткий план выхода на рынок и удержания клиентов для стартапа

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ

Внедрение программы осуществляется на базе Московского финансово-юридического университета МФЮА

Проведение просветительских (обучающих) мероприятий: очный, смешанный или дистанционный формат с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

Итоговая аттестация – защита проекта, ответы на вопросы



БИЗНЕС-ШКОЛА МФЮА



МОСКОВСКИЙ
ФИНАНСОВО-
ЮРИДИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



mba@mfua.ru



Пресненская набережная, дом 8, стр. 1
ММДЦ "Москва-Сити", МФК "Город Столиц,
Башня "Москва", 9 этаж



+7 (499) 112-46-96, +7 (499) 979-00-99
доб. 1376 или 1377



Страница на официальном
сайте МФЮА