

# Экспортеры 2.0

---

Бизнес-акселератор по ускоренному выходу на экспорт

# О программе

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

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

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



**ВИДИОВИЗИТКА**  
**ПРОГРАММЫ "ЭКСПОРТЕРЫ 2.0"**

\*для просмотра кликните мышкой по картинке



# "Экспортеры 2.0" в цифрах

**> 29 млн \$**

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

**39 стран**

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

**2 из 10**

участников заключают экспортные  
контракты во время прохождения  
бизнес-акселератора

**7 из 10**

выпускников выходят на экспорт  
в течение 1 года после обучения

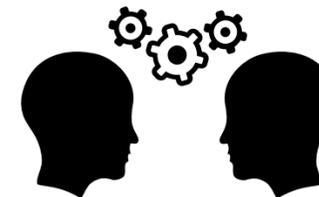
# Экпортеры 2.0. Оргвопросы



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



**кампус Бизнес-школы  
СКОЛКОВО в Москве**



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



**дипломная программа**



**русский, английский с  
синхронным переводом**



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

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

# Состав участников

60 компаний в потоке



70%

владельцы и учредители  
компаний



30%

СЕО и топ-менеджмент



40%

уже экспортируют



60%

никогда не экспортировали  
или имеют опыт  
разовых экспортных продаж



60%

продают товары



40%

оказывают услуги  
или продают  
технологии

# Как устроен бизнес-акселератор?



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

## Экспортеры 2.0

30%  
теории



70%  
практики

# Ключевой принцип "Экспортеры 2.0"



УЗНАЛ



АДАПТИРОВАЛ



ВНЕДРИЛ

## 30% - прикладные лекции

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

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

## 30% программы - проектная работа.

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

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

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

## 40% - внедрение.

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

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

# 6 ПОТОК



**23 мая - 19 августа**  
**2022 года**

## 1 МОДУЛЬ

Международный рынок  
и конкурентоспособный  
продукт

**23-27 мая**

## 2 МОДУЛЬ

Формирование  
ценностного торгового  
предложения и упаковка  
проекта для переговоров

**20-24 июня**

## 3 МОДУЛЬ

Организационная и  
финансовая готовность  
компании к выходу на  
экспорт

**18-22 июля**

## 4 МОДУЛЬ

Дорожная карта  
экспорта

**15-19 августа**

# Программа бизнес-акселератора

## 1 модуль

### Международный рынок и конкурентоспособный продукт

#### Цель -

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

#### Темы модуля -

Выбор целевого рынка для экспорта

Технологические тренды и маркетинг

Инструменты поддержки экспорта

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

Определение ресурсов компании с персональным куратором

## 2 модуль

### Формирование ценностного торгового предложения и упаковка проекта для переговоров

#### Цель -

Упаковка проекта для выхода на зарубежные рынки

#### Темы модуля -

Продуктовые модели

Формирование структуры ценностного предложения продукта

Бизнес-модели и организационная готовность

Упаковка проекта для переговоров

Тренинг по стратегии и тактике ведения переговоров

## 3 модуль

### Организационная и финансовая готовность компании к выходу на экспорт

#### Цель -

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

#### Темы модуля -

Ресурсообеспеченность. Финансирование под экспортный проект

Привлечение частных инвестиций под экспортную деятельность

Организационный менеджмент. Формирование команды

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

## 4 модуль

### Дорожная карта экспорта

#### Цель -

Формирование дорожной карты экспорта. Финальная защита экспортной стратегии компании

#### Темы модуля -

Ресурсное и процессное обеспечение проекта экспорта

Алгоритм запуска международных продаж

Тренинг по питчингу стратегии экспорта акционерам/совету директоров

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

# После прохождения бизнес-акселератора



## БИЗНЕС-ПЛАН

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



## СВЯЗЬ С МОДЕРАТОРОМ

Участники могут неограниченно консультироваться со своим модератором в течение 1 года



## ДИПЛОМ

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



## SKOLKOVO ALUMNI

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

# Условия участия

Полная стоимость участия

**700 000 руб.**

Получи субсидию и займи место среди экспортеров за

**15-30%**

от полной стоимости программы\*

\*В зависимости от региона субсидия может покрыть от 70 до 90% от стоимости программы

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

## СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ КОМАНДЫ

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

Без субсидии

**15% скидка**

для второго и последующих представителей компании



При наличии субсидии

**15% скидка**

для третьего и последующих представителей компании



# Отзывы участников

\*для просмотра кликните мышкой по картинке



**Артем Бородавкин**  
Основатель компании Space Smoke  
Продукт: каьянные смеси



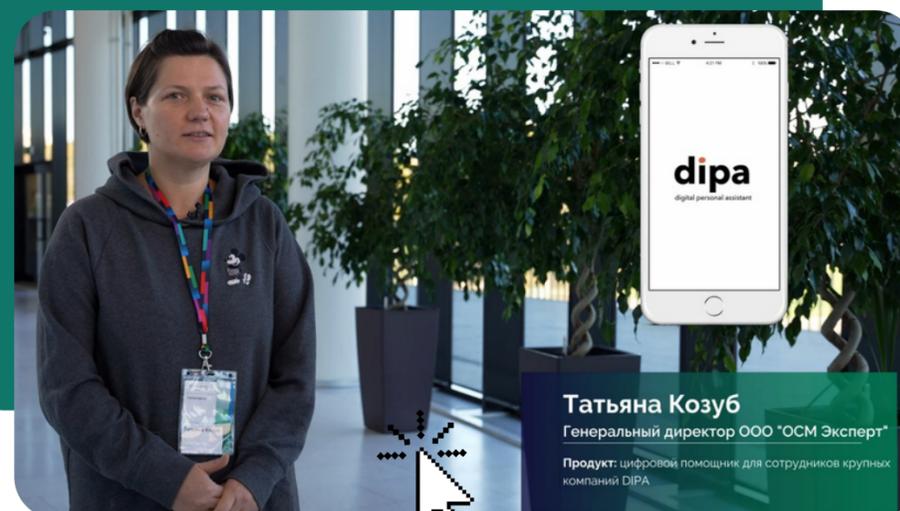
**Артем Мальгин**  
Основатель студии веб-дизайна "Цех"  
Продукт: разработка интерфейсов мобильных приложений и других веб-продуктов



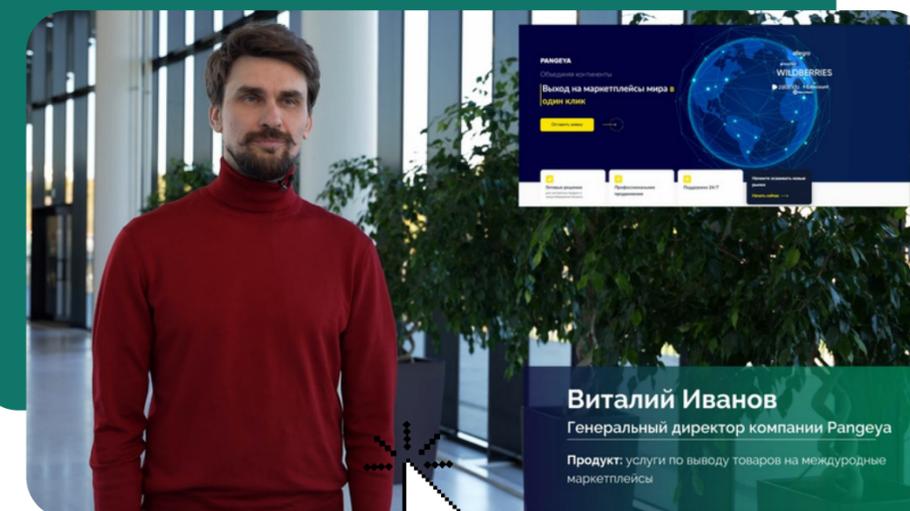
**Илья Федичев**  
Генеральный конструктор ООО "ЭВОКАРГО"  
Продукт: беспилотные электрогрузовики



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



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



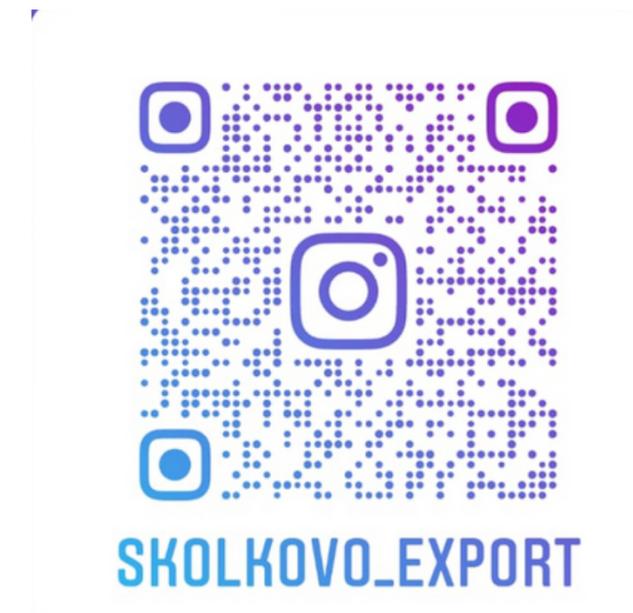
**Виталий Иванов**  
Генеральный директор компании Rangoa  
Продукт: услуги по выводу товаров на международные маркетплейсы

# Официальные каналы

---



Следить за обновлениями  
программы на сайте



Следить за новостями  
бизнес-акселератора в Instagram