

Стартап-школа «Байкал»: «Мы формируем сообщество молодых предпринимателей»

В стартап-школе «Байкал» учат предпринимательству. Учат бесплатно, чтобы студенты и начинающие бизнесмены создали свое дело и начали зарабатывать. Лекции читают основатели и директора иркутских компаний, а также сотрудники фондов развития. Здесь умеют убеждать предпринимателей делиться опытом, а участников не лениться и преодолевать трудности. О работе школы SmartBabr рассказал сооснователь и исполнительный директор Артем Харченко.

Артем Харченко
сооснователь и исполнительный директор стартап-школы «Байкал»

Чему учат в стартап-школе «Байкал»?

Стартап-школа «Байкал» — это акселерационная программа, направленная на поддержку и возвращение инновационных и бизнес-проектов в Иркутской области. Акселерация — это ускорение. Мы либо берем сырой проект и доводим его до ума, либо берем участника, у которого есть желание стать предпринимателем, и даем ему возможности: обучаем и помогаем разработать проект, который в будущем можно будет реализовать.

На первом этапе даем знания, необходимые для воплощения проектов и работы в реалиях рынка Иркутской области. На втором этапе приглашаем менторов и с ними дорабатываем и развиваем эти проекты. В конце выводим предпринимателей на инвесторов. Инвесторы могут вкладывать личные деньги или деньги компаний, которые они создали. Кроме того, инвестиции могут быть государственными: мы сотрудничаем с институтами поддержки малого и среднего бизнеса.

Участники акселерационной программы — кто они и сколько их сейчас?

Любой человек в возрасте от 16 до 65 лет мог прийти к нам. Было 140 заявок. Из них примерно 70% от студентов, остальные от предпринимателей. Нас интересуют начинающие предприниматели, ребята в возрасте 18–25 лет, потому что мы следуем политике развития малого и среднего бизнеса, преимущественно молодежного предпринимательства.

Мы приняли заявки, пригласили всех на открытие, провели первую лекцию. Поначалу ходило по 90–100 человек, остались 50–70. В среднем 70% потока приходит на каждое занятие. К третьей неделе обучения уже понятно, кто пришел работать, а кто посмотреть, что тут такое.



Работаете только с инновационными проектами?

Мы не разделяем ниши. У нас есть два направления: около 40% приходится на инновационные, а 60% — на традиционные бизнес-идеи, когда ребята хотят создать компанию в существующей нише и предлагать более конкурентные условия.

Можно ли совместить в программе лекций обучение инновационному и традиционному бизнесу?

Бизнес по своей идеологии универсален: одни механизмы развития, одни каналы поиска клиентов, одна работа с поставщиками. Поэтому мы берем людей с инновационными и традиционными проектами и даем пакет знаний, который нужен любому предпринимателю. Сначала основа, а потом, исходя из специфики, дополнение знаний и дошлифовка проектов. Это и ждет участников нашей школы на втором этапе обучения.



По какому принципу отбираете лекторов? Кто учит молодежь предпринимательству?

У нас есть учебный план — список дисциплин, которые мы должны преподавать студентам за время теоретического курса. Под каждую дисциплину подбираем лектора. Если у нас лекция о работе с франшизами, мы приглашаем лектора, у которого бизнес развивается по системе франшизы.

Больше половины преподавателей — действующие предприниматели из Иркутска и Иркутской области. Кроме них лекции читают сотрудники государственных и частных фондов развития малого и среднего предпринимательства, чиновники. Есть представители федеральных институтов развития предпринимательства — Сколково, ФРИИ и др.

Все ли соглашаются в ответ на ваше приглашение? Какая мотивация у лекторов?

Большинство соглашается. Мотивация самая разная. Настоящий предприниматель считает себя должным поделиться знаниями, которые помогли ему развить бизнес. Для него участие в программе — акт благотворительности. Люди понимают, что у нас фактически социальный проект: в отличие от обычных бизнес-школ не берем денег за обучение, в основном на общественных началах пропагандируем идеи предпринимательства. Это поддерживают.

С точки зрения делового сотрудничества лекторы тоже получают выгоду. Они рассказывают о себе и своей компании, могут выступить инвесторами проектов участников. Ведь одно дело заработать деньги (это не так сложно, как все думают), другое дело — сохранить и приумножить заработанное. Здесь включается инвестирование.

Лекторы, в основном это собственники и директора компаний, могут попросить участников школы решить проблему своего бизнеса. Возможно, с перспективой трудоустройства, возможно, с потенциалом создания подрядной организации. И мы этого не запрещаем, ребята могут разрабатывать проекты под озвученные кейсы. Здесь же лекторы могут найти перспективные кадры. Получается ярмарка кадров для малого и среднего бизнеса.

Мы также развиваем партнерские отношения. Компании предоставляют ресурсы для более эффективной работы стартап-школы, а мы продвигаем их бренд. Есть около 10 схем взаимодействия.

Как проходят лекции?

Средняя лекция идет 50 минут. За это время человек рассказывает о себе, своей предпринимательской истории. Затем на примере своей компании раскрывает тему занятия, рассказывает о практике, ситуации на рынке Иркутска и области. После лектор отвечает на вопросы слушателей.

Мы всех участников стартап-школы принуждаем — именно принуждаем — чтобы они подходили к лекторам со своими проектами. Так они получают оценку от эксперта, или от человека, работающего в той же нише, где создается проект. Сам лектор может стать инвестором, если какой-то проект его заинтересует.

Сколько времени в часах отводится на обучение?

Два часа в день, четыре раза в неделю. Всего около 40-60 часов на теорию и примерно столько же на практику. Но у нас много

дополнительных занятий за рамками основного обучения. Ребятам интересно, какие навыки нужны предпринимателям, как ведет себя лидер, как продвигать бизнес в Instagram. Уже несколько вторников было занято под дополнительные занятия по запросам слушателей. И это все также бесплатно.



Что следует за лекциями?

За лекциями следуют менторские сессии. Сейчас 70% времени ребята слушают приглашенных лекторов, впитывают знания. Практике уделяем процентов 30 от занятий: обсуждаем проекты. Когда начнутся менторско-экспертные сессии, соотношение изменится: 70% будет посвящено работе, 30% — теории. Работа — это разработка проекта в одиночку или в команде, мозговой штурм, решение проблем действующих компаний. Теория — получение специфических знаний для развития выбранного проекта, тех знаний, которые человек не смог получить на этапе общего обучения.

Мы формируем сообщество молодых предпринимателей. Здесь участники получают внутреннюю мотивацию: мне нужно работать, потому что я пришел сюда за этим. И люди в свободное время разрабатывают проекты, ищут идеи — что нужно рынку, на что есть спрос.

На последнем занятии теоретической части мы соберем все идеи и проекты. Разделим их по направлениям подготовки. За каждым направлением закрепим ментора и группы начнут работать. Сейчас у нас 15 направлений, но число групп будет зависеть от количества и содержания проектов.

Кто выступит ментором?

Менторами будут действующие предприниматели. Например, на направление промышленное производство мы пригласим сотрудника или управленца промышленной компании. Но мы также заинтересованы выделять таланты из числа участников, возможно уже предпринимателей. Чтобы они помогли разрабатывать проекты тем, кто только начинает. Мы их обучим менторской деятельности и они будут вести какие-то группы. В работе всем будут помогать эксперты — другие предприниматели, чиновники, представители институтов развития малого и среднего бизнеса.

Чем завершится обучение в стартап-школе «Байкал»?

После теории и менторско-экспертных сессий участники представят свои проекты жюри — потенциальным инвесторам. Мы отберем 10-15 проектов в финал, где определим трех победителей. Что их ждет — расскажем позже.

Фотографии предоставил Артем Харченко

Автор: Виктория Федосеенко © SmartBabr НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ, ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 6424
25.10.2017, 13:58 7

URL: <https://babr24.com/?IDE=272628> Bytes: 8518 / 7893 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com



Автор текста: **Виктория Федосеенко**, журналист.

На сайте опубликовано **1274** текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)