

Обучающая программа
«Обучающий проект для участников Специальной
Военной Операции и членов их семей:
Новые возможности»

Целевая аудитория: участники Специальной Военной Операции и члены их семей

Дата проведения основной части обучающей программы: с 1 октября 2026 г. по 30 ноября 2026 г.

Место проведения: г. Ростов-на-Дону

Продолжительность: не менее 48 ак. часов аудиторной работы в формате тренинга интенсива; в том числе предусмотрена индивидуальная поддержка проектов бизнес-наставниками и защита бизнес-проектов.

Формат проведения: смешанный формат (очный и дистанционный)

Цели проведения программы:

- ~ ресоциализация людей с ограниченными возможностями – участников Специальной Военной Операции;
- ~ содействие занятости и повышению уровня доходов участников Специальной Военной Операции;
- ~ закрытие вакансий донских предприятий в условиях кадрового дефицита;
- ~ стимулирование роста и развития социальных предприятий в Ростовской области.

Концепция проведения программы:

Программа представляет собой интенсивный практико-ориентированный курс для предпринимателей и всех, кто планирует организовать собственное дело, объединяющий торжественное открытие, трехмодульное обучение и финальную защиту проектов.

В рамках 40 академических часов участники в формате тренинга-интенсива пройдут путь от генерации идей до создания финансово устойчивой бизнес-модели: освоят бережливый старт, разработают стратегию с элементами целеполагания и декомпозиции, сформируют бренд-платформу и построят финансовую модель с расчётом ключевых метрик.

Итогом станет презентация доработанных проектов с маршрутными картами реализации, объединяющими все элементы программы: от разработки бизнес-модели, подбора мотивированной команды, ценностного предложения до финансовых прогнозов и принятия решений на основе данных.

**Содержание основной части обучающей программы
по тематическим блокам/модулям каждого дня мероприятия**

№	Тема	Продолжительность	Формат	Краткое описание
Модуль 1. Стратегия проекта и диагностика бизнеса — 9 академических часов				
1	Формирование стратегии проекта и финансовых ориентиров	3 ак. часа	Тренинг на тему «Построение стратегии и проверка проекта на прочность» онлайн/оффлайн	Определение стратегических целей развития проекта, постановка индивидуальных задач на период обучения и формирование первичных финансовых предположений для дальнейшей проверки
2	Практикум по проверке финансовой модели проекта	3 ак. часа	онлайн практика, знакомство с проектами участников онлайн	Анализ жизнеспособности и бизнес-идеи, оценка ключевых финансовых показателей и корректировка модели проекта на основе экспертных рекомендаций
3	Экспертная диагностика проектов	3 ак. часа	работа с наставником в мини-группе онлайн	Комплексная оценка текущего состояния проекта, определение зон роста, ограничений и первоочередных направлений развития
Модуль 2. Продукт, бренд и продажи — 13 академических часов				
4	Бренд как инструмент развития проекта	1 ак. час	онлайн-семинар онлайн	Разработка позиционирования проекта, определение ценности бренда и его отличительных преимуществ для

				целевой аудитории
5	Разработка продуктовой линейки и исследование целевой аудитории.	1 ак. час	онлайн-семинар онлайн	Формирование продуктового предложения на основе анализа потребностей клиентов, определение ключевых сегментов аудитории и структуры продуктовой линейки
6	Создание фирменного стиля с использованием современных цифровых инструментов	2 ак. часа	онлайн-практика онлайн	Разработка базовых элементов визуальной идентичности проекта с применением современных сервисов и инструментов искусственного интеллекта
7	Изучение потребностей клиентов и разработка ценностного предложения с использованием ИИ	2 ак. часа	онлайн-практика онлайн	Проведение исследований целевой аудитории, анализ клиентских запросов и создание убедительного ценностного предложения с применением инструментов искусственного интеллекта
8	Упаковка продуктового предложения	2 ак. часа	работа с наставником в мини-группе онлайн	Доработка продуктовой линейки, формирование конкурентных преимуществ и финализация ценностного предложения проекта

9	Стратегическая экспертная сессия	3 ак. часа	работа с наставником в мини-группе онлайн	Индивидуальная работа с проектами участников, определение дальнейших шагов развития и устранение ключевых ограничений
10	Клиентский путь. Маркетинговые инструменты повышения продаж	2 ак. часа	онлайн-практика онлайн	Проектирование клиентского пути и разработка системы взаимодействия с потенциальными клиентами для повышения эффективности продаж
Модуль 3. Продвижение и цифровые коммуникации — 16 академических часов				
11	Стратегии продвижения в текущих условиях ведения бизнеса	2 ак. часа	онлайн-семинар онлайн	Выбор эффективных каналов продвижения и разработка системы органического привлечения клиентов с учетом особенностей проекта.
12	Практические инструменты цифрового продвижения	2 ак. часа	онлайн-семинар онлайн	Освоение современных технологий продвижения, автоматизации маркетинга и оценки эффективности коммуникаций
13	Практикум по продвижению проекта в социальных сетях. Этап 1	3 ак. часа	мастер-майнд в малой группе, индивидуальная работа с проектами участников онлайн	Разработка стратегии присутствия в социальных сетях, оформление аккаунтов и подготовка первых материалов для

				публикации с использованием инструментов искусственного интеллекта
14	Практикум по продвижению проекта в социальных сетях. Этап 2	3 ак. часа	мастер-майнд в малой группе, индивидуальная работа с проектами участников онлайн	Создание текстового, графического и видеоконтента, настройка публикаций и подготовка цифровых площадок к активному продвижению
15	Практикум по продвижению проекта в социальных сетях. Этап 3	3 ак. часа	мастер-майнд в малой группе, индивидуальная работа с проектами участников онлайн	Совершенствование системы продвижения, развитие вовлеченности аудитории и формирование последовательности взаимодействия с потенциальными клиентами
16	Практикум по продвижению проекта в социальных сетях. Этап 4	3 ак. часа	мастер-майнд в малой группе, индивидуальная работа с проектами участников онлайн	Итоговая упаковка социальных сетей, подготовка контент-плана и комплекта материалов для самостоятельного ведения продвижения после завершения программы
Модуль 4. Финансовое планирование и развитие проекта — 10 академических часов				
17	Финансовая модель проекта и экономика бизнеса	2 ак. часа	онлайн-семинар онлайн	Разработка финансовой модели проекта, расчет основных экономических показателей, определение потребности в финансировании и

				прогнозирование результатов деятельности
18	Социальное предпринимательство	2 ак. часа	онлайн-семинар онлайн	Понятие социального предпринимательства. Возможности привлечения грантовых средств к развитию социального бизнеса
19	План развития проекта на 12 месяцев	3 ак. часа	работа с наставником в мини-группе онлайн	Формирование персональной дорожной карты развития проекта с определением ключевых этапов, контрольных точек и целевых показателей
20	Итоговая презентация проектов	3 ак. часа	итоговая защита проектов, обратная связь экспертов, торжественное завершение программы онлайн/оффлайн	Представление результатов работы, экспертная оценка достигнутых изменений и подтверждение готовности проекта к дальнейшему развитию и реализации