

Программа digital MBA

1. Поиск и оценка идеи создания продукта

- Настоящее и будущее интернет-рынка
- Тренды: технологические, потребительские, отраслевые, рекламные и др.
- Отбор и оценка идей нового продукта
- Расчет рынка
- Customer Development
- Успешные бизнес-модели IT-рынка

2. Жизненный цикл продукта. Ценностные предложения

- 8 стадий развития продуктов
- Структура ценностного предложения. Pain. Power. Vision. Value. Control
- Создание гипотез новых продуктов
- Карты трансформации продуктов

3. Разработка инновационной стратегии продукта

- Разработка квантовой стратегии
- Трансформационная идея
- Profit-модель, особенности продукта и продуктовая система

- Сервис, каналы, бренд и привлечение клиентов
 - Организационный дизайн
 - Культура инноваций
 - Data-driven стратегия
 - Восточные стратегии бизнеса
- 4. Unit-экономика. Управление инвестициями**
- Unit-экономика. Кратный рост. Когорты
 - Особенности привлечения инвестиций в России и за рубежом
 - Взгляд инвестора
 - Инвестиционная презентация
 - Финансовое моделирование и оценка
 - Юридические особенности инвестиций
 - Налоговая политика стартапов
- 5. Управление командой**
- Особенности подбора IT-персонала
 - Digital-инструменты для подбора, оценки, адаптации и обучения персонала
 - Анализ существующих команд
 - Формирование команды

- Ситуационное руководство
- Мотивация команд
- Управление удаленными, распределенными командами
- Управление креативными командами

6. Digital-маркетинг

- Анализ аудитории и digital-стратегия
- Контент-маркетинг
- Мобильный маркетинг
- Контекстная реклама
- SEO
- Таргетированная, медийная реклама
- SMM
- Email-маркетинг
- Performance-маркетинг
- Маркетинг-аналитика
- Оценка эффективности рекламных кампаний

7. Управление IT-проектами

- Лучшие мировые практики в управлении проектами
- Возможности и ограничения PMI, Agile, Scrum и др.

8. Личная эффективность

- Осознанность
- Лидерство
- Личная эффективность
- Телесные практики лидера
- Ментальные ловушки

9. Публичная речь бизнес-лидера. Коммуникации

- Раскрепощение и контроль над страхом публичной речи
- Навык быстрого анализа особенностей собеседников
- Отработка нестандартных ситуаций во время выступления
- Свободное использование различных техник убеждения и манипулирования
- Умение производить желаемое впечатление на аудиторию
- Управление реакциями аудитории и отражение провокации «из зала»