



# eNano

**Образовательная онлайн-платформа [edunano.ru](http://edunano.ru)**

e-mail: [enano@rusnano.com](mailto:enano@rusnano.com)

тел: +7 (495) 988-53-88 доб. 1772

## **Курс: «Маркетинг инновационных продуктов»**

Курс основывается на лучших методах продуктового маркетинга и дизайна, используемых быстрорастущими стартапами Силиконовой Долины и крупными компаниями. Данные методы легко применимы как в российской, так и в международной практике продвижения высокотехнологичных продуктов.

**Стоимость обучения: 6 000 Р**

**Когда:** 60 дней с момента оплаты

**Тема** Маркетинг

**Формат** Курс

**Уровень** Базовый

**Тип обучения** Самостоятельно

### **ОПИСАНИЕ КУРСА**

Опыт стартапов Кремниевой долины показывает, что именно маркетинг является ключевым элементом стратегии инновационного бизнеса. В США каждый месяц возникает около 500 000 новых стартапов, и только 1 из 2000 (0,5 % от общего количества) получает венчурное финансирование. Но получить инвестиции не значит сделать успешный продукт.

Из курса вы узнаете, как увеличить шансы на успех и создать продукт, который станет лидером рынка, получите пошаговое руководство по созданию и продвижению продукта, и научитесь выводить на рынок продукты, не существовавшие ранее.

Автор курса имеет 8-летний опыт успешной работы на высоко конкурентном IT-рынке Кремниевой Долины, которым он делится со слушателями курса.

### **БУДЕТ ПОЛЕЗНО:**

- Изобретателям
- Маркетологам

- Представителям венчурных фондов
- Аспирантам и студентам, в особенности инженерных и естественно-научных специальностей
- Инновационным менеджерам и технопредпринимателям
- Специалистам, отвечающим за R&D и технологическое развитие компаний

## ВЫ НАУЧИТЕСЬ:

- Находить и разрабатывать идею успешного продукта
- Объединять технические и гуманитарные знания для построения системы маркетинга
- Проводить тестирование идеи или прототипа продукта с использованием Customer Discovery
- Находить оптимальные решения при создании продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и безопасности жизнедеятельности
- Разрабатывать и анализировать концептуальные и теоретические модели решаемых задач проектной и производственно-технологической деятельности
- Составлять “генотип” продукта в соответствии с потребностями целевой аудитории и анализом продуктов конкурентов
- Готовить презентацию о продукте
- Выстраивать поток продаж
- Проводить аналитику продаж
- Вести поиск идеи и ниши будущего продукта в конкурентной среде в условиях высокой неопределенности

По окончании курса – выдаем **Электронный сертификат АНО "еНано"**

## ПРОГРАММА

1. Введение. Шансы на успех в создании инновационных продуктов. Определение потребностей клиентов. Что такое инновация. Борьба за существование продуктов. Система маркетинга по шагам
2. Исследование рынка. Анализ рыночной возможности. Анализ клиентов. Анализ конкурентов и каналов
3. Разработка продукта. В чем состоит инновация. Инновация применения продукта. Инновация производства продукта
4. Как работает реклама. Создание брендинга

5. Как управлять поведением людей. Мотивация клиента. Цепочка убеждения
6. Организация воронки продаж. Метрики воронки. Партнерские продажи
7. Наука роста бизнеса. Механизмы роста. Алгоритм выхода на траекторию роста

## ЦИФРОВЫЕ НАВЫКИ:

- Практические навыки работы с системой дистанционного обучения
- Освоение на практике правил работы с электронным курсом в слайдовом и/или видеоформате
- Опыт составления информационных запросов и поиска необходимой информации

## АВТОРЫ:

**МАЛКОВ АРТЕМИЙ  
СЕРГЕЕВИЧ**

Малков Артемий Сергеевич - к.ф.-м.н., генеральный директор  
DataMonsters.com, Flexis Group.