

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования  
«Центр дополнительного образования детей»

ПРИНЯТА

педагогическим советом,  
протокол №1 от 30.05.2022 г.



УТВЕРЖДАЮ

И.о. директора МБУ ДО ЦДОД

Е.А. Верхотурова

Приказ №089 от 23.08.2022 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА  
**«БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ»**

Социально-гуманитарной направленности

базовый уровень

возраст обучающихся 12-15 лет

срок реализации 1 год

Автор-составитель программы:  
**Мельникова Мария Викторовна,**  
педагог дополнительного образования

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка .....	3
2. Учебный план .....	5
3. Содержание программы .....	7
4. Планируемые результаты освоения программы.....	9
5. Оценочные материалы образовательной программы.....	10
6. Методическое обеспечение.....	11
7. Материально-техническое обеспечение.....	11
8. Список литературы.....	12

## **I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Дополнительная общеразвивающая программа «Бизнес-проектирование» базового уровня, социально-педагогической направленности. Данная программа является модифицированной, составлена на основе дополнительной общеразвивающей программе «Школа молодого предпринимателя «Бизнес-класс» Бородиной В.О., Ведерникова С.В. – педагогов дополнительного образования КГБОУ ДО «Красноярский краевой Дворец пионеров». Программа ориентирована на детей в возрасте от 12 лет, проявляющих интерес к бизнес-планированию, проектированию и реализации бизнес-проекта, заинтересованных в повышении уровня знаний в области предпринимательской деятельности, экономической и финансовой грамотности, а также в развитии личностного потенциала.

### **Актуальность**

В настоящее время, в связи с процессами глобализации, информатизации, обществу необходим финансово грамотный человек, обладающий предпринимательской активностью. Человек, успешный в области бизнеса, должен обладать стратегическим мышлением, умением мобильно реагировать на изменяющуюся внешнюю обстановку и быстро принимать решения.

Данная программа позволяет обучающимся попробовать себя в генерации и реализации своих бизнес-идей. Обучающийся знакомится с реальными рыночными отношениями, получает опыт субъектного действия, осваивает новую общественную роль — предприниматель, что способствует профессиональному самоопределению в сфере предпринимательства.

### **Новизна**

Новизна данной программы заключается в том, что каждый обучающийся сможет на основе полученных экономических знаний и навыков, анализировать свое отношение к вопросам предпринимательства и оценить личные возможности для предпринимательской деятельности. В ходе обучения по программе, учащиеся составят свой бизнес проект и реализуют его.

Также особенностью данной программы является возможность ее реализации с использованием ИКТ: мониторинг конкурентов, проведение опросов и привлечение целевой аудитории через мессенджеры и социальные сети, подготовка и распространение рекламного материала, расчеты и создание бизнес-аккаунта.

Итоговое оформление бизнес-проекта осуществляется с применением компьютерных технологий.

Программа состоит из курса лекций, практических занятий, деловых игр и экскурсий для углубления знаний и самоконтроля.

### **Педагогическая целесообразность.**

Программа рассчитана на обучающихся 12-15 лет. В этом возрасте подросток начинает понимать свою самостоятельность и значимость, осознает себя как личность. В целом, особенностью подросткового возраста является проявление самостоятельности, в том числе в обучении, а также важные изменения в сфере социализации.

Реализация программы основывается на системно-деятельностном подходе, который опирается на активные методы обучения: ролевые и деловые игры, проблемный метод, исследовательский метод, метод решения практических задач,

метод коллективной творческой деятельности, поисковый метод, дискуссионный метод, коммуникативный и проектный методы.

Данный подход обеспечивает освоение теоретического материала посредством включения обучающихся в практическую деятельность и как следствие - получение опыта самостоятельного принятия решений и выполнения задач. Формирует у обучающегося умения и желания учиться, работать в команде, давать оценку своей деятельности и деятельности других, быть способным осуществлять рефлекссию.

### **Цель и задачи программы**

**Цель** - формирование основных навыков предпринимательской деятельности через разработку и реализацию бизнес-проектов.

### **Задачи**

#### **Обучающие:**

- Обучить основам финансовой грамотности, формам и способам предпринимательской деятельности;
- способствовать освоению технологии создания и продвижения предпринимательского проекта, основ маркетинга и менеджмента;
- создать условия для пробной предпринимательской деятельности через включение в образовательную деятельность с применением игровых технологий и решение задач открытого типа.

#### **Развивающие:**

- создать условия для развития навыков самоанализа, овладения оперативными способами принятия решения;
- сформировать навыки самостоятельной информационно-познавательной деятельности;
- способствовать формированию коммуникативной компетентности учащихся.

#### **Воспитательные:**

- создать условия для применения инструментов саморазвития и личностного роста;
- способствовать формированию организаторских навыков, необходимых для выстраивания эффективной командной работы;
- содействовать самоопределению подростков, активизировав их личностную позицию в ситуации профессионального выбора.

### **Возраст обучающихся**

Программа рассчитана на обучающихся в возрасте 12-15 лет.

### **Уровень освоения программы**

Программа базового уровня сложности, т.к. программа предполагает освоение основных знаний, которые способствуют формированию ключевых личностных и метапредметных компетенций в сфере бизнеса, экономики и проектирования. Формируется готовность к дальнейшему самоопределению в предметной области предпринимательства.

Программа реализуется в течение 72 часов с сентября по май. Включение в программу возможно на любом этапе реализации программы по предварительному собеседованию.

### **Количество обучающихся**

Состав группы не более 15 человек.

### **Режим занятий**

Занятия проводятся 2 раза в неделю по 1 академическому часу, или 1 раз в неделю 2 академических часа с перерывом 10 мин.

### **Организационные формы**

Формы обучения – очная, очно-заочная, заочная с применением дистанционных технологий. Возможно сочетание различных форм обучения.

Формы организации занятий: интерактивные лекции, семинары, практические занятия, защита проектов, выставки, тренинги, круглые столы, мастер-классы, открытые презентации, деловые и экономические игры, видеоуроки, прямые эфиры, вебинары, пр.

Формы организации деятельности – групповые, индивидуальные, фронтальные, коллективные.

### **Модульное построение программы**

Использование модульного построения является ключевым моментом в реализации программы. Реализация модулей организуется в соответствии с возможностями и потребностями обучающихся. Каждый модуль может быть реализован как в очной форме, так и в заочной с применением дистанционных образовательных технологий.

**Программа включает в себя три модуля:** «Бизнес-личность», «Бизнес-основы» и «Бизнес-маркетинг».

## **II. УЧЕБНЫЙ ПЛАН**

№	Наименование модуля программы	Количество часов			Формы аттестации (контроля)
		Всего	Теория	Практика	
1.	<b>Модуль «Бизнес-личность»</b>	14	5	9	Презентация выполненных заданий
	Выявление уникальности каждого. Мотивация.	2	1	1	
	Желания. СМАРТ-цели. План.	4	1	3	
	Тайм-менеджмент. Принципы планирования.	3	1	2	
	Лидерство.	2	1	1	
	Ораторство и переговоры.	3	1	2	
2.	<b>Модуль «Бизнес-основы»</b>	28	9	19	Презентация варианта бизнес-проекта, бизнес-игра.
	Командообразование, значимость команды в предпринимательстве.	2	1	1	
	Генерация бизнес-идей	4	1	3	
	Тщательная проработка целевой аудитории.	4	1	3	
	Взаимодействие с клиентами.	4	1	3	
	Ресурсы. Поиск и распределение ресурсов.	3	1	2	
	Ассортимент товаров и услуг.	4	1	3	

Конкуренты и конкурентоспособность.	3	1	2	
Деловые связи с бизнес-партнерами.	2	1	1	
Виды партнерства.	2	1	1	
<b>3. Модуль «Бизнес-маркетинг»</b>	<b>28</b>	<b>11</b>	<b>17</b>	<b>Итоговая защита бизнес-проекта.</b>
Финансовые показатели проекта.	2	1	1	
Расходы.	2	1	1	
Доходы.	2	1	1	
Цена товара	3	1	2	
Продвижение товара.	4	1	3	
Бизнес в социальных сетях.	2	1	1	
Контент-план, оформление аккаунта.	3	1	2	
Продвижение в интернете.	4	1	3	
Риски бизнеса.	2	1	1	
Работа с рисками.	2	1	1	
Жизненный цикл проекта/продукта и стратегическое развитие.	2	1	1	
<b>4. Итоговый контроль</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>Рефлексивный отчет</b>
<b>Итого:</b>	<b>72</b>	<b>24</b>	<b>48</b>	

### КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Раздел / месяц	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май
<b>Аттестация</b>		Презентация выполненных заданий				Презентация варианта бизнес-проекта, бизнес-игра.			Итоговая защита бизнес-проекта. Рефлексивный отчет.
Модуль «Бизнес-личность»	8	6							
Модуль «Бизнес-основы»		2	8	8	8	2			
Модуль «Бизнес-маркетинг»						6	8	8	6
Итоговый контроль									2
<b>Всего</b>	<b>8ч</b>	<b>8ч</b>	<b>8ч</b>	<b>8ч</b>	<b>8ч</b>	<b>8ч</b>	<b>8ч</b>	<b>8ч</b>	<b>8ч</b>

### III. СОДЕРЖАНИЕ

#### 1. Модуль «Бизнес-личность»

**Тема:** Выявление уникальности каждого. Мотивация.

**Теория:** Основные сферы деятельности человека. Влияние сфер деятельности на работоспособность предпринимателя, основные принципы управления деятельностью.

**Практика:** Обсуждение видеоролика про уникальность каждого человека. Построение «Колеса жизненного баланса».

**Тема:** Желания. СМАРТ-цели. План.

**Теория:** Система мотивации Маслоу. СМАРТ - цели на кратко/средне/долгосрочные сроки. Цели. Их влияние на эффективность деятельности. Технология постановки эффективных целей. Факторы, мешающие достижению целей.

**Практика:** Формирование списка желаний (50 пунктов) на месяц, на год, на 3 года, на 5 лет. Прописать по 5 главных целей, к каждой цели прописать план ее достижения. Выявление факторов, которые препятствуют достижению цели.

**Тема:** Тайм-менеджмент. Принципы планирования.

**Теория:** Изучение технологии тайм-менеджмента, принципы планирования, технологии, минимизирующие временные затраты.

**Практика:** Разбор техники тайм-менеджмента. Написание собственного плана на неделю.

**Тема:** Лидерство.

**Теория:** Понятие - лидерство. Основные принципы лидерства. Грамотность лидера.

**Практика:** Обсуждение видеоролика про основные принципы управления. Прописать основные желаемые характеристики себя как управленца.

**Тема:** Ораторство и переговоры.

**Теория:** Основные принципы переговоров. Способы подачи информации.

**Практика:** Обсуждение видеоролика про ораторство. Запись промо-ролика, рекламирующего обучающегося.

**Тема:** Лидерство.

**Теория:** Понятие - лидерство. Основные принципы лидерства. Грамотность лидера.

**Практика:** Разбор видеоролика про основные принципы управления. Определение основных желаемых характеристик себя как управленца.

#### 2. Модуль «Бизнес-основы»

**Тема:** Командообразование. Значимость команды в предпринимательстве.

**Теория:** Принципы управления командой. Разбор образов ролей в команде по Адизесу. Принципы грамотного делегирования, контроль ответственности, принципы выстраивания командной культуры и контролирование.

**Практика:** Решение кейса. Прохождение теста Адизеса. Командная деловая игра. Определение плюсов и минусов команды в процессе дискуссии.

**Тема:** Генерация бизнес-идей

**Теория:** Зарождение бизнес-идеи. Генерация бизнес-идей с помощью различных методик (метод Уолта Диснея, экспертный метод и пр.).

**Практика:** Определение темы своего бизнес-проекта. Выявление актуальности.

**Тема: Тщательная проработка целевой аудитории.**

**Теория:** Типы клиентов, система определения целевой аудитории, разбор портрета целевой аудитории, психографические характеристики.

**Практика:** Проработка целевой аудитории по своему проекту и создание опросов для подтверждения своей гипотезы.

**Тема: Взаимодействие с клиентами.**

**Теория:** Особенности при коммуникации с различными типами клиентов. Способы поиска клиентов, продвижения товара клиенту.

**Практика:** Решение кейса. Проверка правильности выбора своей целевой аудитории посредством опросов и т.д.

**Тема: Ресурсы. Поиск и распределение ресурсов.**

**Теория:** Изучение видов ресурсов (материально-технических, финансовых, человеческих и т.д).

**Практика:** Определение ресурсов, необходимых для реализации своего бизнес-проекта.

**Тема: Ассортимент товаров и услуг.**

**Теория:** Ассортимент. Разработка линейки ассортимента. Особенности линейки. Система лояльности.

**Практика:** Проработка по проекту таблицы ассортимента. Проработка бонусной политики.

**Тема: Конкуренты и конкурентоспособность.**

**Теория:** Виды конкуренции, плюсы и минусы конкуренции. Система работы с конкурентами. Типы конкурентов, способы взаимодействия с ними.

**Практика:** Решение кейса и поиск потенциальных конкурентов. Проработка гипотез по взаимодействию с конкурентами.

**Тема: Деловые связи с бизнес-партнерами.**

**Теория:** Партнерская политика. Особенности взаимодействия спартнерами.

**Практика:** Решение кейса. Разработка партнерской политики.

**Тема: Виды партнерства.**

**Теория:** Виды партнерства. Виды взаимодействия с партнерами.

**Практика:** Поиск и привлечение партнеров.

### **3. Модуль «Бизнес-маркетинг»**

**Тема: Финансовые показатели проекта.**

**Теория:** Финансовая грамотность. Распределение денежных средств.

**Практика:** Решение экономических задач.

**Тема: Расходы.**

**Теория:** Виды расходов, их влияние на организацию, основные типы расходов, их минимизация.

**Практика:** Решение кейса. Расчет расходов по видам.

**Тема: Доходы.**

**Теория:** Виды доходов, их влияние на организацию, основные типы доходов, их увеличение.

**Практика:** Решение кейса. Расчет доходов по видам.

**Тема: Цена товара.**

**Теория:** Формирование ценообразования.

**Практика:** Решение кейса. Расчет стоимости товаров и услуг.



**Тема: Продвижение товара.**

**Теория:** Каналы сбыта. Их виды и эффективность использования.

**Практика:** Разбор видов сбыта по проектам.

**Тема: Бизнес в социальных сетях.**

**Теория:** Позиционирование себя и своего бизнеса в соцсетях: виды интернет-платформ, их эффективность для бизнеса. Политика правил использования личной страницы. Безопасность в социальных сетях. Возможность влияния социальных сетей на личную и деловую жизнь.

**Практика:** Разработка концепции контента для бизнеса. Визуализация аккаунта. Разработка концепции формирования постов для социальных сетей бизнеса.

**Тема: Контент-план, оформление аккаунта.**

**Теория:** Контент-план. Основные принципы формирования контент-плана. Оформление аккаунта в социальных сетях. Влияние пишущих текстов. Эффективное их формирование.

**Практика:** Разработка концепции контента для бизнеса. Визуализация аккаунта. Разработка концепции формирования постов для социальных сетей бизнеса.

**Тема: Продвижение в интернете.**

**Теория:** Важность взаимодействия с аудиторией; ее влияние на развитие бизнеса. Виды коммуникации с аудиторией. Партнерские группы.

**Практика:** Решение кейса. Поиск партнерских групп и выстраивание отношений с ними.

**Тема: Риски бизнеса.**

**Теория:** Риски. Их влияние на развитие бизнеса.

**Практика:** Формирование рисков по собственным проектам.

**Тема: Работа с рисками.**

**Теория:** Разновидности рисков. Способы минимизации рисков.

**Практика:** Разработка политики решения рисков.

**Тема: Жизненный цикл проекта/продукта и стратегическое развитие.**

**Теория:** Изучение жизненного цикла проекта, вариантов стратегического развития.

**Практика:** Определение стратегических путей развития своего проекта.

#### **IV. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ**

В процессе освоения программы у обучающегося будут сформированы личностные, метапредметные и предметные результаты:

##### **Предметные результаты:**

- владеет основами финансовой грамотности, формами и способами предпринимательской деятельности;
- владеет технологиями создания и продвижения предпринимательского проекта, основами маркетинга и менеджмента;
- имеет опыт проб в предпринимательской деятельности с использованием игровых технологий, задач и заданий открытого типа.

##### **Метапредметные результаты:**

- способен управлять своей деятельностью и собственными ресурсами, владеет оперативными способами принятия решений;
- способен к самостоятельной информационно-познавательной деятельности;

- владеет способами работы в команде, умеет делегировать обязанности и презентовать свою деятельность.

**Личностные результаты:**

- применяет инструменты личностного роста, выстраивает план саморазвития;
- владеет навыками коммуникации;
- определяет направление своей профессиональной деятельности в сфере предпринимательства.

**V. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

**Предъявляемым результатом** освоения программы станет индивидуальный или коллективный предпринимательский проект, а также личный и (или) командный рейтинг по результатам бизнес-игры.

1. Итоговый контроль предметных образовательных результатов осуществляется на основе защиты бизнес-проекта, а также результатов личного (командного) рейтинга по итогам бизнес-игры.

Защита бизнес-проекта представляет собой разработанный на основе своей идеи бизнес-план (приложение 1), который оценивается в соответствии с установленными критериями (приложение 2).

Интерпретировать количественные результаты можно с учетом данных:

**Высокий уровень** - 3 балла (от 50 до 65);

**Средний уровень** - 2 балла (от 35 до 49);

**Низкий уровень** - 1 балл (от 25 до 34)

2. Метапредметные образовательные результаты обучающихся оцениваются в ходе командного взаимодействия по итогам участия в бизнес-игре. Бизнес-игра представляет собой интерактивное кейс-задание, в котором обучающимся предстоит разработать собственный товар, сделать рекламный ролик, презентовать товар, рассчитать прибыль и убытки и т.д. (приложение 3).

Также предусмотрен лист для оценки личных образовательных результатов каждого обучающегося, позволяющий оценить действия каждого при участии в бизнес-игре (приложение 4). По итогам командного рейтинга и личного результата, каждый учащийся в сумме может набрать 33 балла.

Критерии оценивания:

**Высокий уровень** - 3 балла (от 25 до 33);

**Средний уровень** - 2 балла (от 10 до 24);

**Низкий уровень** - 1 балл (от 0 до 9).

3. Личностные результаты оцениваются при помощи наблюдений за процессом самостоятельного заполнения рефлексивного отчета обучающимся (приложение 5). Данный диагностический материал разработан на основе методики оценки личностного результата «Лесенка» В.П. Щур.

Критерии оценивания:

**Высокий уровень** - 3 балла. Учащийся самостоятельно заполняет рефлексивный отчет, уверенно оценивает свои личные результаты и планирует дальнейшее развитие в бизнес направлении.

**Средний уровень** - 2 балла. При заполнении рефлексивного отчета учащийся обращается за помощью к педагогу, при оценке собственных результатов проявляет неуверенность;

**Низкий уровень** - 1 балл. Не может определить свое отношение к предпринимательской деятельности. Самостоятельно не дает оценку собственным результатам.

## **VI. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

**Для реализации программы используются следующие педагогические технологии:**

проектная – представляет собой технологию, основанную на «методе проектов» Дж. Дьюи и В.Х. Килпатрика, рассчитанную на последовательное выполнение проектов, способствует развитию таких личностных качеств обучающихся, как самостоятельность, инициативность, способность к творчеству, позволяет выявить их насущные интересы и потребности;

информационно-коммуникационная – позволяет эффективно реализовать такие дидактические принципы как: доступность, наглядность, сознательность, активность и т.д. Также предоставляется возможность рационально организовывать познавательную деятельность в образовательном процессе, сделать образовательный процесс более эффективным, работать с различными источниками информации, повысить уровень самообразования, мотивации учебной деятельности и т.д.;

игровая – направлена на развитие восприятия, внимания, памяти, наглядно-действенного, образного и логического мышления, творческих способностей. С помощью данной технологии осуществляется деятельностный подход, при котором обучающиеся активно участвуют в учебном процессе;

здоровьесберегающая – обеспечивающая отсутствие стресса, адекватность требований и методик обучения, рациональную организацию учебного процесса (в соответствии с возрастными, половыми, индивидуальными особенностями).

**Для реализации программы используются учебно-методическое и информационное обеспечение:**

Методические материалы разрабатываются под каждое конкретное занятие в течение учебного года и используются для практического освоения содержания программы.

Дидактические материалы содержат комплект задач и заданий открытого типа, кейс-заданий с заданными проблемными ситуациями, отличающихся неопределенностью условий, отсутствием «правильного ответа» и способа решения этих ситуаций, позволяют оценить уровень освоения программы обучающимися.

Программой используются интернет-ресурсы и социальные сети, которые создают условия для применения полученных знаний и умений на практике.

Перечень учебно-методических материалов содержит дидактический и лекционный материалы, методические разработки игр, рабочие тетради, информационно-справочные материалы, диагностические и контрольно-измерительные материалы.

## **VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:**

Для реализации программы необходимы следующие материально-технические условия:

Для реализации модуля в очном режиме необходимы следующие материально-технические средства и условия обучения: рабочие аудитории,

компьютеры (ноутбуки), экран, проектор, принтер, выход в интернет.

Для реализации модуля в дистанционном режиме необходимы следующие материально-технические средства и условия обучения: рабочая аудитория для записи видеоматериалов и прямых эфиров, компьютер (ноутбук), веб-камера, видеокамера, штатив, выход в интернет.

## **VIII. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Архангельский, Г.А. Тайм-драйв: как успевать жить и работать. / Глеб Архангельский. – 21-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 272 с.
2. Бизнес и планирование: Учебники и техническая документация на русском языке (CD ROM). - М.: Media, 2003. - 180 с.
3. Богатин, Ю.В., Швандар В.А. Экономическое управление бизнесом: учебное пособие. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2003. - 391 с.
4. Бондаренко, Т.Н., Савватеева О.П. Экономика фирмы: учебное пособие. – Хабаровск: ХГАЭП, 2008. - 60 с.
5. Брэнсон, Р. К черту всё! Берись и делай! Полная версия / Ричард Брэнсон. / пер. с англ. М. Вершковский. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 240 с.
6. Высоков, В.В. Малое предпринимательство. Предпринимательский всеобуч для школьников. Научно-практическое пособие. - Ростов-на-Дону, 2010.
7. Кийосаки, Р.Т. Богатый папа, бедный папа для подростков / Р.Т. Кийосаки, Ш.Л. Лектер. - М.: Попурри, 2005. - 160 с.
8. Кови, Стивен Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности / Стивен Кови. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 571 с.
9. Методические рекомендации по проведению учебно-деловых игр (Бельчиков Я. М., Бирштейн М. М., 2006).
10. Портал бизнес-идей. Режим доступа: [www.1000ideas.ru](http://www.1000ideas.ru)
11. Почепцов, Г.Г. Теория коммуникации. – М.: «Рефл-бук», К.:
12. «Ваклер» - 2003. 656 с.
13. Практические тренинги общения в реальных условиях. Режим доступа: [www.samogazvitie.ru](http://www.samogazvitie.ru)
14. Рекхэм, Н. СПИН-продажи. / Нил Рекхэм. / пер. с англ. А. Маслякова.
15. – 7-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 336 с.
16. Харламов, Д. Маркетинг в социальных сетях. – М.: Издательство
17. «Манн, Иванов и Фербер», 2014. – 240 с.

## Алгоритм бизнес-плана

1. **Название проекта**
2. **Стадия развития проекта** (в процессе реализации или на стадии запуска)
3. **Социальная значимость:**
  - 3.1 Проблема:
  - 3.2 Решение:
  - 3.3 Социальный эффект:
4. **Ключевой клиент, ключевой продукт и каналы сбыта**

<b>Ключевой клиент</b>	<b>Категория</b>	<b>Демографические характеристики</b>	<b>Психографические характеристики</b> (ключевая потребность – зачем и почему клиент должен купить у вас продукт или услугу)
	<b>А</b>	Пол: Возраст: Образование: Уровень дохода: Социальный статус:	
	<b>В</b>	Пол: Возраст: Образование: Уровень дохода: Социальный статус:	
	<b>С</b>	Пол: Возраст: Образование: Уровень дохода: Социальный статус:	
	.....		
<b>Ключевой продукт для категории «А»</b>	<b>А</b>		
<b>Ключевой продукт для категории «В»</b>	<b>В</b>		
<b>Ключевой продукт для категории «С»</b>	<b>С</b>		
	.....		
<b>Каналы сбыта</b>	<b>Задача</b>	<b>Места (где?)</b>	<b>Инструменты (как?)</b>
	<b>Продажи</b>		
	<b>Продвижение</b>		

## 5. Ассортимент (Линейка продуктов)

Группа	Бесплатный (промо-продукт)	Дешевый	Средний (основной)	Дорогой	Супердорогой (VIP-продукт)
Название					
Описание (какими характеристиками обладает продукт/услуга)					
Цена	0				
Бонусы (ценности, которыми мы привлекаем клиента)					

**ВАЖНО: Бонусы должны быть соотнесены с ценой продукта и не должны превышать по стоимости товар.**

## 6. Конкурентные преимущества (чем ваш товар или услуга лучше, чем у конкурентов).

**ВАЖНО: Конкурентами мы называем тех, с кем у нас совпадает целевая аудитория (клиент).**

**ПРИМЕР:**

Наименование конкурентов	<b><i>МОЯ КОМПАНИЯ</i></b>	Конкурент №1	Конкурент №2	Конкурент №3
Критерии				
Цена				
Место расположения				
Возможность доставки				
Режим работы				
Качество обслуживания				
...				
...				
И т.д.				

Отличается ли бизнес-идея или подход к бизнесу от большинства или всех фирм, существующих на рынке в данном сегменте, что способствует успешности проекта?

## 7. План продвижения продукции или услуги

Что будем делать?	Зачем будем делать?	Как будем делать?	Что будет в результате? *	Сколько это будет мне стоить?
1.				
2.				
3.				
...				

*\* Результат обозначается в количественных или качественных показателях. Например: «Продажи увеличились на 30%», «Привлечено 25 клиентов», «Наличие положительных отзывов от клиентов» и т.д.*

## 8. Требуемые ресурсы

Материально-технические ресурсы (оборудование, сырье, материалы, финансы)		
Имеющиеся	Требуемые	Где я найду требуемые ресурсы?
	1.	1.
	2.	2.
	...	...

Человеческие ресурсы		
Имеющиеся	Требуемые	Где я найду требуемые ресурсы?
	1.	1.
	2.	2.
	...	...

## 9. Финансовый план

### Расходы

Наименование	Стоимость за 1 ед. (в рублях)	Количество (в штуках)	Расходы за 1 месяц (примерно за 30 дней)	Расходы за 1 год (общие)

**ВАЖНО:** Учитывайте все необходимые ресурсы. Не забывайте о заработной плате сотрудникам, ежемесячных платежах, пополнениях материалов и т.д.

**ВАЖНО:** Все расчеты ведутся исходя из среднестатистических показателей по вашему проекту.

### Доходы

Наименование	Стоимость за 1 ед. (в рублях)	Количество (в штуках)	Прибыль за 1 месяц (примерно за 30 дней)	Прибыль за 1 год (общая)

**ВАЖНО:** Все расчеты ведутся исходя из среднестатистических показателей по вашему проекту.

Чистая прибыль:

За 1 месяц...

За 1 год...



**10. План действий**

№	Действие (этап)	Ответственный	Срок

**11. Анализ рисков и способы их предотвращения или устранения**

Виды рисков	Риски	Мероприятия по сокращению рисков
Экономические	1)	1)
	2)	2)
Психологические	1)	1)
	2)	2)
	3)	3)
Технологические	1)	1)
...		
И т.д.		

Насколько креативно команда справлялась с возникающими проблемами?

**12. Способы масштабирования и тиражирования вашего товара или услуги.****13. Дополнительная информация: фото товара или услуги, ссылки на социальные сети или сайты товара или услуги, продающие тексты и т.д.****14. Существует ли жизнеспособный план дальнейшего развития проекта?****15. Стейкхолдеры (партнеры проекта) при наличии.**

**Оценочный лист  
защиты бизнес-плана обучающегося**

Ф.И.О: \_\_\_\_\_

Тема проектной работы: \_\_\_\_\_

Сфера проекта: \_\_\_\_\_

**Критерии оценивания**

№	Критерии	Баллы
1.	Структура проекта: - титульный лист - паспорт проекта - описание содержания - список литературы - презентация	
2.	Постановка цели, планирование путей её достижения	
3.	Глубина раскрытия темы проекта	
4.	Разнообразие источников информации, целесообразность их использования	
5.	Соответствие выбранных способов работы цели и содержанию проекта	
6.	Анализ хода работы, выводы	
7.	Личная заинтересованность автора, творческий подход к работе	
8.	Качество проведения презентации	
9.	Наличие проектного продукта	
	<b>Итого баллов:</b>	

**Примечание:** максимальный балл по каждому критерию – «5». В п. 1 оценивается по пятибалльной шкале каждый параметр.

Итоговая оценка: \_\_\_\_\_

Замечания: \_\_\_\_\_

Рекомендации: \_\_\_\_\_

Дата защиты проекта: «\_\_» \_\_\_\_\_ г.

Подписи экспертов: \_\_\_\_\_

### Бизнес-игра «Развивающая игрушка»

**Цель игры:** познакомить обучающихся с понятиями себестоимости, дохода и прибыли, а также в интерактивном режиме продемонстрировать модель производства.

**Ход игры:**

**а. этап.**

Участники делятся на группы-фирмы по 4-6 человек. Каждая группа занимает один стол. На столе располагаются приготовленные заранее одинаковые наборы материалов (собранные заранее).

Фирма выбирает название и распределяет роли директора, бухгалтеров и «креативщиков».

По команде ведущего в течение 15-20 минут каждая фирма придумывает и создает модель развивающей игрушки для детей разного возраста (или игрушек, если идей много). Важно не только придумать, но и сделать игрушки.

**б. этап.**

Команды в течение 10 минут готовят рекламный ролик, в котором рассказывают о преимуществах своей игрушки. Длительность рекламы 3 минуты. Пока идет подготовка, бухгалтер ведет учет затрат на производство (Табл. 1).

После рекламы игрушки выставляются на столы. Зрители получают возможность проголосовать за понравившуюся игрушку.

После команды определяют себестоимость своих изделий (Табл. 2) и рассчитывают прибыли или убытки, а также необходимое количество продаж для выхода фирмы на самоокупаемость.

**с. этап.**

Результаты расчетов команды сдают судьям. Выявляется победитель игры - фирма, получившая наибольшее количество баллов жюри и наиболее грамотно рассчитавшая прибыль от производства своих игрушек. Важно не забыть, что при производстве нескольких игрушек убытки от одной могут перекрыть прибыли от создания другой.

**Время игры:**

10 минут (Объяснение правил игры) + 20 минут (1 этап) + 10 минут (2 этап) + 3 минуты \* кол-во команд (Презентации) + 10 минут (3 этап) + 15 минут (Оглашение результатов).

#### Паспорт фирмы

Название фирмы (класс)	
Директор фирмы	
Сотрудники фирмы	

## Расчет затрат на производство

**1 этап.** Учет расходуемых материалов на производство одной игрушки.

При производстве двух или нескольких игрушек учет материалов по каждой игрушке ведите последовательно в таблице.

**Табл.1**

№	Наименование материала	Цена	Кол-во	Стоимость
1				
2				
....				
	Итого			

**1 этап**

Расчет себестоимости, прибыли (убытков)

**Табл.2**

Наименование игрушки	Стоимость материалов	Аренда оборудования	Стоимость рабочей силы (кол-во работников * стоимость одного часа работы)	Итого стоимость затрат на производство	Аренда недвижимости (постоянные затраты вне зависимости от производства)
	1	2	3	<b>(1+2+3)</b>	+ 5

**(1 час = 200 руб.)**

Предполагаемая цена одного изделия  $P = \underline{\hspace{2cm}}$ ?

Предполагаемое количество проданных изделий  $Q = \underline{\hspace{2cm}}$ ?

Предполагаемый доход от продажи  $P*Q = \underline{\hspace{2cm}}$ ?

**Прибыль** равна разности между доходом и **всеми** затратами на производство (см. табл.2)

Игрушка 1 \_\_\_\_\_

Игрушка 2 \_\_\_\_\_

Игрушка 3 и т.д.

### Прайс-лист

№	Наименование преysкуранта	Цена, руб. (за шт.)
	<b>Материалы / сырье</b>	
1.		
2.		
....		
	<b>Материалы в магазине</b>	
1.		
2.		

....		
	<b>Аренда оборудования</b>	
<b>1.</b>		
<b>2.</b>		
....		
	<b>Аренда недвижимости</b>	
<b>1.</b>		
<b>2.</b>		

### **Оценки жюри**

Оценивайте каждую команду по трем позициям:  
креативность, реклама, грамотность расчетов.

Минимальная оценка – 1, максимальная – 5.

Максимальное количество 15 баллов.

<b>Команда</b>	<b>Креативность</b>	<b>Реклама</b>	<b>Грамотность расчетов</b>	<b>Итого</b>
<b>1.</b>	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
<b>2.</b>	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
<b>3.</b>	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
<b>4.</b>	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
<b>5.</b>	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	

## Лист для оценки образовательных результатов

ФИО обучающегося \_\_\_\_\_

№	Критерий (действия обучающегося)	1 (критерий не выражен)	2 (слабо выражен)	3 (сильно выражен)	Примечания
1	Участвует в постановке командной цели деятельности				
2	Участвует в составлении плана деятельности в рамках кейса				
3	Предлагает и ищет ресурсы для достижения командной цели				
4	Предлагает варианты решения кейса				
5	Учитывает позиции других участников деятельности (идет на компромисс)				
6	При возникновении конфликтов предпринимает действия по их разрешению				

## Рефлексия

Цели, которые я достиг, обучаясь на программе:

---

---

---

Какие пробы я осуществил?

---

---

---

Что полезного я узнал?

---

---

---

Что изменилось во мне?

---

---

---

Какие трудности я преодолел?

---

---

---

Соответствуют ли мои ожидания полученным результатам?

---

---

---

Я хочу сказать спасибо...за...

---

---

---

Выбери цвет, наиболее описывающий твое обучение на программе	
Чем ты можешь сегодня гордиться?	
О чем ты сожалеешь?	
Твои общие впечатления?	

Ниже представлены ступени. Нарисуй себя на той, на которой по твоему мнению, ты находишься и определи своё отношение к предпринимательской деятельности.

