

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
КОРДОВСКАЯ СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА №14

РАССМОТРЕНО

Педагогическим советом

МБОУ Кордовской СОШ №14

Протокол № \_\_1\_\_

« 29 » августа 2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

директор

МБОУ Кордовская СОШ №14

\_\_\_\_\_ И.В.Кугушева

Приказ № 52

« 30 » августа 2024 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА

**«Стартап: от идеи к продукту»**,  
реализуемая в сетевой форме на территории Курагинского района

Направленность программы: **социально гуманитарная**

Уровень программы: базовый

Возраст обучающихся: 12-17 лет

Срок реализации 1 год

Составитель программы: педагог

дополнительного образования Лушникова Лариса

Анатольевна

## **Раздел 1. Комплекс основных характеристик программы**

### **1.1 Пояснительная записка.**

Дополнительная общеразвивающая программа «Стартап: от идеи к продукту» (далее - Программа) имеет социально гуманитарную направленность, направлена на взаимодействие с различными социальными институтами и предназначена для учащихся школ района в возрасте 12 -17 лет. Программа составлена в соответствии с нормативными документами:

- Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 30.12.2021) «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
- Стратегия развития воспитания в Российской Федерации до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 29.05.2015 г. № 996-р.
- Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 (Распоряжение Правительства РФ от 31.03.2022 г. № 678-р).
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам» (вступ. в силу с 01.03.2023).
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 03.09.2019 г. № 467 «Об утверждении Целевой модели развития региональных систем дополнительного образования детей» (ред. от 21.04.2023).
- Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 29.03.2016 г. № ВК-641/09 «Методические рекомендации по реализации адаптированных дополнительных общеобразовательных программ, способствующих социально-психологической реабилитации, профессиональному самоопределению детей с ограниченными возможностями здоровья, включая детей-инвалидов, с учетом их особых образовательных потребностей».
- Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 18.11.2015 г. № 09-3242 «О направлении методических рекомендаций по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы).
- Письмо Министерства просвещения Российской Федерации от 31.01.2022 № ДГ-245/06 «О направлении методических рекомендаций» (вместе с «Методическими рекомендациями по реализации дополнительных общеобразовательных программ с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий»).
- Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 28.08.2015 г. № АК-2563/05 «О методических рекомендациях» (вместе с «Методическими рекомендациями по организации образовательной деятельности с использованием сетевых форм реализации образовательных программ»).
- Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28.09.2020 г. № 28 «Об утверждении СанПиН 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи».

**Направленность Программы:** социально гуманитарная, так как ориентирована на развитие интеллектуальных способностей обучающихся,

развитие их лидерских качеств, а также на формирование коммуникативно компетенции. Программа реализуется на территории района первый год.

**Новизна Программы:** основана на изучении в сетевой форме специального курса микроэкономики: фирма и ее цели, предпринимательство, бизнес-план. Данная Программа обеспечивает формирование у обучающихся финансовой грамотности, практической направленности, знаний и

предпринимательских компетенций, а также способствует применению полученных знаний в сфере реального бизнеса, способности к самообразованию и самопознанию. Полученные знания помогут учащимся грамотно составить бизнес план и, по возможности, реализовать его на практике.

**Актуальность:** Актуальность Программы обоснована тем, что государство заинтересовано в повышении уровня потребительской культуры и функциональной финансовой грамотности обучающихся. Оно связано с необходимостью формирования у обучающихся экономических, правовых компетенций, а также воспитания ответственности при принятии решений, повышения социальной и экономической активности. Так же определяется интересом обучающихся к процессам, происходящим в мировой экономике, стремлением обучающихся овладеть экономическими специальностями в лучших ВУЗах страны, где готовят квалифицированных специалистов, способных эффективно принимать решений в сфере экономики.

**Отличительные особенности Программы:** являются комплексный метод обучения и принципиально разные виды деятельности в рамках одной Программы. Обучение предполагает как общие для всех обучающихся, так и специальные задания по направлениям проектирования бизнес плана.

Особенностью является интеграция курса с информатикой и коммуникативными технологиями, так как в ходе занятий некоторые темы осваиваются практически, с применением программ Excel (например, для построения прогноз изменения цен). Также используются современные интернет-технологии.

Для обучающихся данная программа дает возможность получить знания по основам бизнес планирования и это важно, в связи с тем, что современный человек должен обладать финансовой грамотностью. В современном мире экономическая и финансовая грамотность становятся неотъемлемой частью культурологической составляющей личности, гражданина.

Педагогическая целесообразность данной программы определяется социальной значимостью и направленностью на организацию практико-ориентированной, проектно-исследовательской деятельности обучающихся.

Настоящая программа раскрывает содержание общего курса экономических знаний, который включает в себя как необходимые представления о современных экономических системах и основах хозяйственной деятельности, так и умения обучающихся, а также основные критерии (ориентиры) подготовки социально адаптированной личности.

**Адресат Программы:** Программа предназначена для учащихся школ района в возрасте 12-17 лет. Состав группы от 10 до 15 человек.

Портрет обучающегося основывается на следующих характеристиках данной возрастной группы:

- потребность в жизненном самоопределении и обращенность планов в будущее, осмысление с этих позиций настоящего;
- осознание своей идентичности как гражданина страны;
- тенденция к осознанию школьником своего мировоззрения;

- потребность в осознании себя как целостной личности, оценке своих возможностей в выборе профессии, в осознании своей жизненной позиции;
- интерес ко всем формам самообразования;
- избирательность познавательных мотивов, диктуемая выбором профессии;
- устойчивость интересов, их относительная независимость от мнения окружающих.

Поэтому данная Программа универсально подходит для работы, как с одаренными детьми, так и с ребятами, имеющими средний уровень способностей. Она позволяет найти индивидуальный подход к каждому обучающемуся, учитывая его особенности развития и восприятия.

Набор обучающихся на Программу проводится по заявлениям родителей, законных представителей. Состав групп в течение года постоянный. Обучающиеся проходят входное тестирование для определения познавательных интересов и уровня владения информационно-коммуникативными технологиями с целью обеспечения дифференцированного подхода в обучении.

**Срок реализации Программы и объем учебных часов:** Программа рассчитана на один год, 36 часов

**Форма обучения:** очно-заочная сетевая форма с применением дистанционных образовательных технологий. Для максимального развития индивидуальных способностей ребенка используется технология личностно-ориентированного обучения. Также в Программе, предусматривающей организацию совместных действий, коммуникацию, общение, взаимопонимание, активно применяются групповые, интерактивные технологии. При планировании, подготовке, осуществлении и анализе совместной деятельности всех участников Программы используется технология коллективной творческой деятельности.

Программа состоит из четырёх образовательных модулей. В ходе занятий по программе «Стартап: от идеи к продукту» учащиеся будут изучать основы рынка и экономическую деятельность основных хозяйствующих субъектов, также познакомятся с основными целями и принципами написания бизнес-плана, как инструмента привлечения инвестиций. Практическая часть занятий окажет поддержку учащимся в написании реального бизнес-плана, основанного на собственных бизнес-идеях. Планируются три очные погружения: «Школа стартапа» от идеи к проекту», Онлайн марафон бизнес идей «Кто если не мы», Фэйл конференция «Время молодых».

**Режим занятий.** Занятия проводятся 1 раза в неделю (академический час 45 минут).

## **1.2. Цель и задачи Программы.**

**Цель Программы:** повышение мотивации к познанию и творчеству личности обучающегося, способного к активной социальной адаптации в обществе и самостоятельному жизненному выбору, к самообразованию и самосовершенствованию через обучение основным принципам написания бизнес-плана и развитие необходимых для этого предпринимательских

навыков.

### **Задачи Программы:**

-сформировать у учащихся представление о бизнес-планировании как об эффективном инструменте отображения в модели желаемых результатов и о планировании бизнеса в целом;

-обучить методам планирования, различным инструментам планирования;

-научить способам составления бизнес-плана

-привить навыки чтения и анализа современной экономической литературы и информации, используемой при бизнес-планировании;

-развивать с помощью тренингов и упражнений наблюдательность и внимание к мелочам;

-прививать навыки работы в команде;

-развивать способность оценивать необходимые ресурсы и возможные риски при планировании бизнеса.

-сформировать социальное мировоззрение через этику ведения бизнеса;

-воспитание активной жизненной позиции у учащихся.

### **1.3. Содержание программы**

#### **Учебный план**

	<b>Название модуля</b>	<b>Кол-во часов</b>	<b>Теория</b>	<b>Практика</b>	<b>Форма аттестации/ контроля</b>
1.	Идея и стартап проекта	8	3	5	наблюдение, опрос
2.	Анализ целевой аудитории и портрет потребителя	11	3	8	промежуточная аттестация
3.	Рынок	5	1	4	самоконтроль
4.	От идеи к продукту. Финансы	10	3	9	итоговая аттестация, защита бизнес плана, конференция «Время молодых»)
	<b>Итого:</b>	<b>36</b>	<b>10</b>	<b>26</b>	
	<b>Очно:</b>	<b>17</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	
	<b>Заочно:</b>	<b>19</b>	<b>5</b>	<b>14</b>	

### **Содержание учебного плана Программы**

#### **Модуль 1. Идея и стартап проекта.**

##### Теория (3 часа):

Технологическое предпринимательство. Идея и стартап проекта. Идея: источники идей для стартапа. Выбор идеи и описание концепции. Основы команды. Поиск партнёров и распределение ролей. Этапы развития команды. Мотивация команды. Бизнес-модель.

### Практика (5 ч):

- тренинг командного взаимодействия( выработка навыков групповой коммуникации и сплочения коллектива для дальнейшего успешного участия всех обучающихся в написании бизнес-плана);
- мозговой штурм, направленный на поиск общей бизнес-идеи;
- составление структуры собственного бизнес-плана.

Форма контроля: наблюдение, опрос.

## **Модуль 2. Анализ целевой аудитории и портрет потребите**

### Теория (3 часа):

Сегментация и выделение целевой аудитории. Критическая цепочка создания нового продукта. Клиентское развитие. Ценностное предложение

### Практика (8 ч):

- практикум (портрет потребителя);
- сбор и анализ информации по 13рынку выбранного товара/услуги;
- деловая игра «Рыночный тест»;
- составление структуры собственного бизнес-плана.

Форма контроля: промежуточная аттестация проводится в декабре и осуществляется в виде тестирования и защиты первой части бизнес-проекта, через участие в Онлайн марафоне бизнес идей «Кто, если не мы».

## **Модуль 3. Рынок**

### Теория (1 часа):

Модели монетизации. Виды моделей монетизации. Реклама.

### Практика (4 ч):

- мастер класс « Выбор модели монетизации» ;
- практикум «Оценка размера рынка»;
- деловая игра: честная конкуренция.

Форма контроля: самоконтроль.

## **Модуль 4. От идеи к продукту. Финансы**

### Теория (2 часа):

Структурирование и учёт расходов. Финансовое здоровье проекта. Финансовый план. Регистрация компании в России. Финансовый план предприятия. Ожидаемая доходность проекта, потребность в инвестициях, срок окупаемости проекта, вложения в проект и способы привлечения капитала, график инвестирования в проект

### Практика (8 ч):

- мастер класс « Выбор модели монетизации» ;
- разработка организационного плана. Работа над организационным планом;
- составление финансового плана, решение задач по нахождению показателей эффективности проекта;
- практическая работа с анализом чувствительности, задачи по финансовому анализу;
- составление резюме по плану рассмотренных этапов;
- тренировка презентационных навыков;
- составление итоговой презентации бизнес-плана в программе Power Point или иных программах презентаций, презентация результатов;

Форма контроля: итоговая аттестация. Защита бизнес плана.

#### **1.4 Планируемые результаты**

**Предметными результатами** изучения курса «Стартап: от идеи к продукту» являются:

- принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных ресурсов;
- выявлять закономерности и взаимосвязь спроса и предложения;
- различать организационно-правовые формы предпринимательской деятельности;
- приводить примеры российских предприятий разных организационно-правовых форм;
- определять разницу между постоянными и переменными издержками;
- объяснять взаимосвязь факторов производства и факторов дохода;
- приводить примеры факторов, влияющих на производительность труда;
- объяснять социально-экономическую роль и функции предпринимательства.

**Личностными результатами** изучения курса «Стартап: от идеи к продукту» являются:

- приобретение знаний о предпринимательстве, как важной сфере человеческой деятельности;
- осознание себя как члена семьи, общества и государства; понимание экономических проблем семьи и участие в их обсуждении; понимание финансовых связей семьи и государства;
- овладение начальными навыками адаптации в мире финансовых отношений: сопоставление доходов и расходов, расчёт процентов, сопоставление доходности вложений на простых примерах;
- развитие самостоятельности и личной ответственности за свои поступки; планирование собственного бюджета, предложение вариантов собственного заработка;
- развитие навыков сотрудничества с взрослыми и сверстниками в разных игровых и реальных экономических ситуациях.

**Метапредметными результатами** изучения курса «Стартап: от идеи к продукту» являются:

##### **Познавательные:**

- освоение способов решения проблем творческого и поискового характера;
- использование различных способов поиска, сбора, обработки, анализа, организации, передачи и интерпретации информации; поиск информации в газетах, журналах, на интернет-сайтах и проведение простых опросов и интервью;
- формирование умений представлять информацию в зависимости от поставленных задач в виде таблицы, схемы, графика, диаграммы, диаграммы связей (интеллект-карты);
- овладение логическими действиями сравнения, анализа, синтеза, обобщения, классификации, установления аналогий и причинно-следственных связей, построения рассуждений, отнесения к известным понятиям;
- овладение базовыми предметными и межпредметными понятиями.



### **Регулятивные:**

- понимание цели своих действий;
- планирование действия с помощью учителя и самостоятельно; - проявление познавательной и творческой инициативы;
- оценка правильности выполнения действий; самооценка и взаимооценка; - адекватное восприятие предложений товарищей, учителей, родителей.

### **Коммуникативные:**

- составление текстов в устной и письменной формах;
- готовность слушать собеседника и вести диалог;
- готовность признавать возможность существования различных точек зрения и права каждого иметь свою;
- умение излагать своё мнение, аргументировать свою точку зрения и давать оценку событиям;
- определение общей цели и путей её достижения; умение договариваться о распределении функций и ролей в совместной деятельности, осуществлять взаимный контроль в совместной деятельности,
- адекватно оценивать собственное поведение и поведение окружающих

## **Раздел 2.**

### **Комплекс организационно-педагогических условий.**

#### **2.1. Календарный учебный график.**

<b>№ п/п начала</b>	<b>Год обучения</b>	<b>Дата</b>	<b>Дата окончания занятий</b>	<b>Кол-во учебных занятий</b>	<b>Кол-во учебных дней</b>	<b>Кол-во учебных часов</b>	<b>Режим занятий</b>	<b>Срок</b>
<b>1</b>	2024 - 2025	02.09.2024	31.05.2025	24	36	36	1 раз в неделю	декабрь, 2024/ май, 2025

Рабочая программа на 2024-2025 учебный год. Приложение 1

#### **2.2 Условия реализации Программы**

**Материально-техническое обеспечение.** Для обучения по данной Программе используется класс информационно-коммуникационных технологий, оснащённый преподавательским и ученическими компьютерами, проектором, экраном, принтером, сканером, интерактивной доской. Так как Программа реализуется в сетевой форме, то используется материально-техническая база (МТБ) образовательных учреждений: классы ИКТ компьютеры, проекторы, экраны, принтеры, сканеры, фото и видеоаппаратура. На компьютерах установлено соответствующее

программное обеспечение с доступом в Интернет со скоростью до 40 Мб/сек, позволяющее решать образовательные задачи с применением дистанционных образовательных технологий.

#### **Кадровое обеспечение:**

для реализации программы задействован один педагог дополнительного образования, высшей категории, с высшим педагогическим образованием. Координаторы в образовательных учреждениях, ребята которых будут обучаться по данной сетевой Программе.

*Информационное обеспечение ссылки, адреса*

- ISBN 978-5-9614-4824-5 - Режим доступа:

<http://znanium.com/catalog/product/924028>;

- интернет ресурс [www.openbusiness.ru](http://www.openbusiness.ru)

- интернет ресурс [www.homebusiness.ru](http://www.homebusiness.ru)

- интернет ресурс <http://lib.rus.ec/b/75850>

#### ***В процессе обучения используются:***

- приемы актуализации субъективного опыта учащихся;
- методы диалога;
- приемы создания коллективного и индивидуального выбора;
- игровые методы;
- методы диагностики и самодиагностики;
- технологии критического мышления.

Освоение нового содержания осуществляется с опорой на межпредметные связи с курсами экономики, истории, обществознания, географии, литературы, искусства.

### **2.3. Формы аттестации и оценочные материалы.**

Для определения результативности освоения Программы в соответствии с целями и задачами проводятся промежуточная и итоговая аттестации.

Планируемые результаты отслеживаются и фиксируются в следующих формах: готовая работа, журнал посещаемости, материалы анкетирования и тестирования.

#### **Элементы контроля:**

- активность на занятиях
- выполнение домашних заданий
- работа на практических занятиях

**Промежуточная аттестация** проводится в декабре и осуществляется в виде тестирования и защиты первой части бизнес-проекта, через участие в Онлайн марафоне бизнес идей «Кто, если не мы».

**Итоговая аттестация** (конференция «Время молодых») проводится с целью определения степени достижения результатов обучения, ориентации учащихся на дальнейшее самостоятельное обучение и получение сведений

для совершенствования программы объединения и методов обучения. Способы фиксации результата: презентации отдельных частей бизнес-плана. К формам подведения итогов относятся публичные презентации бизнес-планов.

Объектами контроля являются:

- знания, умения, навыки по программе;
- уровень и качество реализуемых исследовательских проектов;
- степень самостоятельности учащихся.

Кроме того, в процессе реализации программы обучающиеся смогут принять участие в ежегодном конкурсе бизнес-проектов с целью саморазвития и самореализации, а также развития у обучающихся учебной мотивации. Для успешной реализации программы используются как индивидуальные, так и групповые формы работы.

#### **2.4. Методические материалы.**

Программа предусматривает установочные лекции в сетевой форме, проведение практических и обобщающих занятий.

Особое внимание уделяется самостоятельной работе.

В соответствии с обозначенными целями и задачами, реализация

Программы методически выстраивается с

преобладанием практических форм занятий. Координаторы Программы в образовательных учреждениях ведут контроль, за посещаемостью учащихся своей школы, обучающихся по Программе, прохождением ими модуля в заочной форме и обеспечением доступа к образовательным ресурсам, сопровождают на очные модули Программы:

- «Школа стартапа» от идеи к проекту»;
- онлайн марафон бизнес идей «Кто, если не мы»;
- конференция «Время молодых».

При реализации Программы применяется технология дифференцированного обучения и технология коллективной творческой деятельности.

Групповая, индивидуальная, индивидуально-групповая формы организации образовательного процесса обусловлены направленностью Программы.

Организация образовательного процесса по Программе проводится в очно - заочной и сетевой формах обучения. Используются следующие методы обучения: словесные (лекция, беседа); наглядные (наблюдение, демонстрация презентаций); практические (составление бизнес плана).

Методы, в основе которых лежит форма организации деятельности учащихся на занятиях:

- фронтальный – одновременная работа со всеми учащимися;
- индивидуально-фронтальный – чередование индивидуальных и фронтальных форм работы;
- групповой – организация работы в группах;
- индивидуальный – индивидуальное выполнение заданий, решение проблем.

### Дидактические материалы:

- инструкционные материалы;
- шаблоны бизнес – плана
- учебные видеоролики;
- задания, размещенные в чате группы.

### Наглядные пособия:

- таблицы, схемы, шаблоны и т.п.;
- картины, иллюстрации, презентации, фотоматериалы и др.;
- видеозаписи, учебные кинофильмы и т.д.;
- дидактические пособия (карточки, рабочие тетради, раздаточный материал, вопросы и задания для устного или письменного опроса, тесты, практические задания и др.);
- учебники, учебные пособия, книги;
- тематические подборки материалов видеоматериалов.

## **2.5. Список литературы**

### ***Список литературы, рекомендованный педагогам.***

1. Руководство Ernst & Young по составлению бизнес-планов / Брайен Форд, Джей Борнстайн, Патрик Пруэтт ; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 258 с.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В.В.Ковалева. СПб 2001 г. Т.1.497 с.,Т.2. 669 с.
3. Дамодаран Асват. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов./ Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
4. Стратегический маркетинг. Фатхутдинов Р.А. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. — 640 с.
5. Барроу П. Бизнес-план, который работает. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 288с.
6. Еремеева Н. 100 игр и упражнений для бизнес-тренингов. СПб, 2008, 129 с.
7. Как начать свое дело в Санкт-Петербурге. Справочник начинающего предпринимателя / Общественный совет по малому предпринимательству при губернаторе Санкт-Петербурга. – СПб, 2007 (Электронная версия).
8. Кьелл А. Нордстрем, Йонас Риддерстрале. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. (Электронный ресурс). <http://lib.rus.ec/b/75850>.
9. Микалко М. Игры для разума. Тренинг креативного мышления. СПб, 2009, 448 с. 6. Попов В.М. Бизнес-планирование. Учебник. М., 2008, 816 с.

### *Список литературы для обучающихся и родителей.*

1. Азбука составления победоносного бизнес плана/Г.Саттон: пер. с английского Л.А. Бабук. – Мн.:Попурри, 2007. – 384с.
2. Бизнес с нуля :метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес - модели, Рис, Э., 2017
3. От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее : пер. с англ., Тиль, П., 2015
4. От нуля к единице: как создать стартап, который изменит будущее: пер. с англ., Тиль, П., 2017
5. Стартап-гайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес: Учебное пособие / Зобнина М.Р. - М.:Альпина Пабл., 2016. - 166 с.: ISBN 978-5-9614-4824-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/924028>

### *Рекомендуемая дополнительная литература.*

1. Вовремя и в рамках бюджета : управление проектами по методу критической цепи, Лич, Л., 2010
2. Иноземцева Е.С. - Стартап без купюр, или 50 и 1 урок, как сделать бизнес в Москве для клиентов со всего мира - Издательство "Манн, Иванов и Фербер" - 2014 - 368с. - ISBN: 978-5-00057-145-3 - Текст электронный // ЭБС ЛАНЬ - URL: <https://e.lanbook.com/book/62125>
3. Кавасаки Гай - Стартап по Кавасаки: Проверенные методы начала любого дела - Альпина Паблшер - 2016 - ISBN: 9785961443981 - Текст электронный // ЭБС Alpina - URL: <https://hse.alpinadigital.ru/book/9511>

## Приложение 1

Рабочая программа на 2023-2024 учебный год

### Очные модули Программы – «погружении»:

- 1.«Школа стартапа» от идеи к проекту» 6-8 октября
- 2.Онлайн марафон бизнес идей «Кто, если не мы» 11-15 декабря
3. Фэйл конференция «Время молодых» 16.03

№	Тема занятия	Дата проведения	Количество часов			Форма занятия	Форма аттестации
			всего	теория	практика		
<b>Модуль 1. Идея и стартап проекта (8 ч)</b>							
1.	Идея: источники идей для стартапа	08.09.	1	1	-	<b>Теория:</b> Понятие бизнес-планирования. Практическая значимость проекта бизнеса. Организация взаимодействия внутри группы. <b>Практика:</b> Формирование сплоченной группы посредством тренинга командного взаимодействия. Целью тренинга является выработка навыков групповой коммуникации и сплочения коллектива для дальнейшего успешного участия всех обучающихся в написании бизнес-плана.	Наблюдение Опрос.
2.	Выбор идеи и описание концепции	15.09.	1	-	1		«Школа стартапа» от идеи к проекту»
3.	Основы команды	22.09.	1	-	1		
4.	Поиск партнёров и	29.09.	1	1	-	<b>Теория:</b> Суть бизнеса. Поиск	Проверка

	разделение ролей					возможностей. Ценность для потребителя. Типы деятельности, рынок, конкурентные преимущества. <b>Практика:</b> мозговой штурм, направленный на поиск общей бизнес-идеи.	наличия темы и структуры индивидуального бизнес-проекта
5.	Поиск партнёров и разделение ролей	06.10.	1	-	1		
6.	Этапы развития команды	13.10.	1		1		
7	Мотивация команды	20.10	1	1	-		
8	Бизнес-модель	27.10	1		1		
<b>Модуль2. Анализ целевой аудитории и портрет потребителя (12ч)</b>							
9	Сегментация и выделение целевой аудитории	09.11.	1	1		<b>Теория:</b> Законодательство РФ о предпринимательстве. Описание продукта/услуги. Потребители, мотивы потребления, портрет типичного потребителя. Потенциал рынка. Планируемый объем продаж. Методы прогноза продаж. Циклические и сезонные колебания. Прогнозы изменения. <b>Практика:</b> сбор и анализ информации по 13рынку выбранного товара/услуги. Анализ конкурентов и товаров-заменителей. Деловая игра	<b>Онлайн марафон бизнес идей «Кто, если не мы»</b>
10	Сегментация и выделение целевой аудитории	16.11	1		1		
11	Задачи, боли и выгоды потребителя	23.11.	1	1			
12	Портрет потребителя. Склонность потребителя к покупке	30.11.	1	-	1		
13	Критическая цепочка создания нового продукта	07.11.	1	-	1		

14	Клиентское развитие и проблемное интервью	14.12	1	1		«Рыночный тест».	
15	Варианты проведения проблемного интервью	21.12	1		1		
16	Клиентское развитие и решенческое интервью	28.12	1		1		
17	Ценностное предложение	12.01	1	1			
18	Тестирование ценностного предложения	19.01	1		1		
19	Лендинг (посадочная страница)	26.01	1		1		
20	Типовые блоки и конструирование	02.02	1		1		
<b>Модуль3 Рынок (4ч)</b>							
21	Модели монетизации. Виды моделей монетизации	09.02	1	1		<b>Теория:</b> Модели монетизации. <b>Практика:</b> Виды моделей монетизации. Реклама. Выбор модели монетизации. Конкуренция. Оценка размера рынка.	<b>Фэйл конференция «Время молодых»</b>
22	Реклама	16.02	1		1		
23	Выбор модели монетизации	01.03	1	-	1		
24	Конкуренция Фэйл конференция «Время молодых»	16.03	1		1		
25	Оценка размера рынка	22.03	1		1		
<b>Модуль 4. От идеи к продукту. Финансы (10ч)</b>							



25	От идеи к продукту		1	1		<p><b>Теория:</b> Организационный план. Руководители фирмы, владельцы фирмы, менеджеры. Структура управления организацией, кадровая политика, развитие персонала, заработная плата, фонд заработной платы.</p> <p><b>Практика:</b> разработка организационного плана. Работа над организационным планом.</p> <p><b>Теория:</b> Финансовый план предприятия. Ожидаемая доходность проекта, потребность в инвестициях, срок окупаемости проекта, вложения в проект и способы привлечения капитала, график инвестирования в проект.</p> <p><b>Практика:</b> составление финансового плана, решение задач по нахождению показателей эффективности проекта, практическая работа с анализом чувствительности, задачи по финансовому анализу.</p> <p><b>Теория:</b> правильное составление титульной страницы бизнес-плана. Требования к оформлению, необходимыми для</p>	<p>Проверка наличия готового организационного плана</p>	
26	Структура управления Организацией	05.04	1		1			
27	Разработка организационного плана.	12.04	1					1
28	Ключевые параметры, необходимые для составления финансового плана	19.04	1	-				1
29	Разработка финансового плана.	26.04	1	-				1
30	Составление резюме	03.05	1					1
31	Структурирование работы. Приоритеты.	10.05	1					1
32	Планирование и контроль	17.05	1	-				1
33 - 34	Анализ рисков и эффективность проекта	24.05	2	1	1		<p>Проверка наличия финансового плана, проверка правильности расчетов</p>	

35-36	Анализ рисков и эффективность проекта	24.05	2		2	<p>составления данного этапа. Анализ бизнес модели с точки зрения нового бизнеса.</p> <p><b>Практика:</b> составление резюме по плану рассмотренных этапов. Оформление титульной страницы</p> <p>Теория: Типичные ошибки в бизнес-плане. Важность эффективной презентации бизнес-плана. Аудитория, невербальные знаки, речь, визуальный ряд.</p> <p>Практика: тренировка презентационных навыков. Составление итоговой презентации бизнес-плана в программе Power Point или иных программах презентаций, презентация результатов.</p>	<p>Наличие готового оформленного бизнес-проекта</p> <p><b>Участие в краевом конкурсе проектов</b></p>
-------	---------------------------------------	-------	---	--	---	---	---

## Приложение 2

### Тестовые задания для промежуточной аттестации

1. Является главной целью предпринимательской деятельности получение прибыли:
  - а) Да
  - б) Нет
2. Предприятие - это хозяйство, выполняющее определенные виды работ:
  - а) Да
  - б) Нет
3. Соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями является коммерческой сделкой:
  - а) Да
  - б) Нет
4. Получение прибыли - это не основная цель предпринимателя:
  - а) Да
  - б) Нет
5. Качество продукции это совокупность:
  - а) свойств продукции обуславливающая ее пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением;
  - б) свойств продукции обуславливающая ее потребность на рынке за определенную цену;
  - в) свойств продукции за которые она нравится потребителям;
  - г) свойство продукции, позволяющее сохранять его качество.
6. Одним из успешных условий работы предприятия:
  - а) выпуск конкурентной продукции;
  - б) прибыль от выпускаемой продукции;
  - в) насыщение рынка своей продукцией;
  - г) благосостояние работников предприятия.
7. Из нижеперечисленного не относятся к стимулам к началу собственного дела
  - а) стремление к личной независимости;
  - б) желание раскрыть свои способности;
  - в) возможности выполнять любимую работу в удобное для себя время;
  - г) накопленные личные сбережения.
8. Как Вы считаете из каких составляющих складывается конкурентность продукции:
  - а) цена + желание приобрести товар;
  - б) цена + качество + обслуживание;
  - в) цена + дизайн товара + послепродажное обслуживание;
  - г) цена + качество + мне нравится этот товар
9. Умение оценить выгодность и перспективность дела выражает проявлением предпринимательских возможностей:
  - а) Да

б) Нет

10. Предпосылками, без которых невозможно создать собственное дело, являются:

а) наличие первоначального капитала

б) желание человека стать предпринимателем, его дееспособность, наличие опыта деятельности в данной сфере и первоначального капитала

в) наличие предпринимательской среды и предпринимателя

г) наличие команды соучредителей и первоначального капитала.

11. Основными этапами процесса создания собственного дела являются:

а) подготовительный, постановка проблем, целей, сбор информации, принятие решения, подбор соучредителей, планирование, проведение учредительного собрания, юридическое оформление, набор персонала, организация производства, контроль;

б) подготовительный этап, этап планирования, этап юридического оформления, набор персонала, организация производства, контроль;

в) подготовительный, постановка проблем, целей, сбор информации, прогнозирование, принятие решения, планирование, юридическое оформление, согласование, организация, контроль;

г) подготовительный этап, этап планирования, этап юридического оформления

12. Направлениями исследования потенциального рынка при создании собственного дела являются:

а) исследования предпринимательской среды, исследование собственных возможностей, возможностей потребителей, партнёров, конкурентов;

б) исследование рынка в целом, исследование потенциальных конкурентов, поставщиков и потребителей, исследование товаров и системы товародвижения, исследование цен;

в) исследование потребителей, товаров и системы товародвижения, исследования системы ценообразования, рекламы, дизайна товаров и своих возможностей их реализовать;

г) исследование товаров, системы ценообразования, товародвижения, сбыта, рекламы, дизайна товаров и своих возможностей их реализовать.

13. В настоящее время в России наиболее распространенной формой собственности является:

а) частная;

б) государственная;

в) муниципальная;

г) смешанная.

14. К коммерческим организациям не относятся:

а) хозяйственные товарищества и общества;

б) производственные кооперативы;

в) потребительские кооперативы;

г) государственные унитарные предприятия.

15. Государственное или муниципальное торговое предприятие является ли коммерческой организацией:

- а) Да
- б) Нет

16. Некоммерческой организацией является:

- а) союзы;
- б) ассоциации;
- в) потребительские кооперативы;
- г) все вышеперечисленные варианты верны.

17. Промышленный комплекс, объединяющий различные заводы, комбинаты, часто не связанные или имеющие самые отдаленные технологические и производственные связи друг с другом, называется:

- а) концерн;
- б) конгломерат;
- в) транснациональные концерны (ТНК);
- г) корпорации

18. Что из нижеперечисленного не относится к объектам коммерческой деятельности прямого участия в производстве продукции:

- а) сырье;
- б) материалы;
- в) полуфабрикаты;
- г) технологическое оборудование.

19. Из нижеперечисленного не относится к объектам коммерческой деятельности косвенного участия в производстве продукции:

- а) материалы;
- б) приборы;
- в) здания и сооружения;
- г) машины.

20. Необходимость эффективного использования производственных ресурсов определяется:

- а) редкостью и ограниченностью ресурсов
- б) бесплатностью ресурсов
- в) их взаимозаменяемостью
- г) ограниченностью

## Приложение 3

Критерии оценивания бизнес планов

### Промежуточная аттестация

0.5 \* выполнение домашних заданий + 0.1 \* активность на занятиях + 0.2 \* работа на практических занятиях + 0.2

Продуктом бизнес-проекта является получение прибыли. К *защите* в качестве продукта представляются отчетные материалы, которые позволяют судить о получении прибыли и о проделанной работе в целом. Это могут быть бизнес-план, бизнес-проект.

Проектные методы и содержание. Бизнес-проект						
№	Критерий	Наименование критерия	Аспекты критериев			
1	C1	Оценивает комиссия	<b>Соблюдение правовых норм</b>  Предприятие оформлено как юридическое лицо (+1 балл), используются платежные системы (+1 балл).		<b>Прозрачность получения прибыли</b>  Продемонстрирована финансовая отчетность, свидетельствующая о прибыли (+1 балл), отражена динамика финансовых операций (+1 балл).	
2	C2	Оценивает эксперт	<b>Финансовая модель</b>  Представлена и подробно описана финансовая модель предприятия (+1 балл), обозначены рынки	<b>Оригинальность</b>  Обоснована оригинальность продукта на рынке, приведены аналоги и отличия от аналогов (+1 балл), описана	<b>Портрет покупателя</b>  Подробно описан портрет одной (+1 балл) и более (+1 балл) групп потенциальных	<b>Лендинг (продвижение)</b>  Действует площадка для продвижения продукта (+1 балл). Представлены возможно

			сбыта, корректно рассчитана точка безубыточности, маржинальность (+1 балл).	ниша продукта на рынке (+1 балл).	покупателю (доход, пол, возраст, семейное положение, предпочтения, хобби и т.д.).	сти приобретения, контакты, подробное описание продукта, формы обратной связи (+1 балл).
--	--	--	---	-----------------------------------	---	--

Проекты, набравшие при оценивании более 14 баллов, рекомендуются для участия в муниципальных и региональных конкурсах проектов.