

Тема 19

Мотивационная часть

Подготовка к занятию

Дорогой педагог!

Для проведения занятия рекомендуется заранее подготовить материалы/слайды, разделить класс на четыре команды для групповой работы, а также попросить обучающихся подготовить листы бумаги, карандаши и ручки для заполнения материалов (подробности заданий — в соответствующей части сценария).

Напоминаем, что вы можете предложить обучающимся фиксировать то, что им интересно, в своих Маршрутных картах — это может быть тетрадь, блокнот, записная книжка, ежедневник, скетчбук. Ведение Маршрутной карты не является обязательным, и обучающиеся могут выбрать формат, который удобен для них.

Желаем успехов вам и ребятам!

Введение

Слово педагога: Добрый день, ребята! Сегодня мы поговорим о сфере, которая влияет на то, какие сервисы появляются вокруг нас, как развиваются города и какие идеи становятся частью нашей повседневной жизни. Это область, где всё начинается с одной простой мысли — желания сделать что-то лучше. Но прежде чем я назову нашу тему, давайте начнём с небольшого задания.

Педагог демонстрирует слайд 1 или переносит информацию на доску в два столбца.

Столбец 1. Профессии:

Специалист по работе с клиентами;

Основатель бизнеса;

Бухгалтер;

Проектный менеджер;

Менеджер маркетплейсов;

Продюсер онлайн-курсов;

Специалист по маркетингу в социальных сетях.

Столбец 2. Результат труда:

Продажи и рост магазина на маркетплейсе;

Компания с чёткой стратегией развития;

Довольные клиенты, которые возвращаются снова;

Корректные отчёты и финансовая стабильность бизнеса;

Успешное продвижение в соцсетях;

Курс, который помогает людям учиться в любое удобное для них время;

Запуск нового проекта.

Слово педагога: Перед вами список профессий и результаты труда специалистов.

Посмотрите внимательно и попробуйте определить, что к чему относится. Какие профессии и результаты труда, на ваш взгляд, связаны между собой?

Обучающиеся выполняют задание. Педагог демонстрирует слайд 2 с ответами.

Верные пары ответов для педагога:

Специалист по работе с клиентами — довольные клиенты, которые возвращаются снова;

Основатель бизнеса — компания с чёткой стратегией развития;

Бухгалтер — корректные отчёты и финансовая стабильность бизнеса;

Проектный менеджер — запуск нового проекта;

Менеджер маркетплейсов — продажи и рост магазина на маркетплейсе;

Продюсер онлайн-курсов — курс, который помогает людям учиться в любое подходящее для них время;

Специалист по маркетингу в социальных сетях — успешное продвижение в соцсетях.

Слово педагога: Отличные варианты! Хотя эти специалисты занимаются разными делами, их объединяет важная особенность. Каждый из них участвует в создании и развитии проектов.

Кто-то общается с клиентами, кто-то продвигает продукт, кто-то отвечает за финансы, а кто-то запускает новые идеи. Какая сфера объединяет людей, которые создают компании, продукты и сервисы?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Спасибо за ваши ответы! Сегодняшняя тема занятия — «Россия деловая: предпринимательство и бизнес».

Педагог демонстрирует слайд 3 с темой занятия.

Слово педагога: Мы разберём, как появляются продукты и сервисы, которыми мы пользуемся каждый день, и какие знания и умения помогают человеку построить работающий бизнес.

Но самое интересное — вы сами попробуете почувствовать себя предпринимателями и улучшить свой собственный бизнес-проект в рамках нашего занятия. Кто знает, возможно, именно это занятие однажды вдохновит вас на создание собственного дела!

А сейчас давайте посмотрим первый ролик и узнаем больше об этой увлекательной сфере.

Видеоролик № 1 об отрасли

Текстовая версия видеоролика:

Представь: ты придумал классную идею — новый продукт, технологию или услугу, которые все захотят использовать. А что дальше? Как превратить мечту в реальный бизнес? Каждый магазин, приложение или сервис — это результат смелого решения. Половина выпекаемых кондитерских изделий, 997 стрижек из 1000, 99% проданных чашек кофе — всё это результат работы малого и среднего бизнеса!

Кто такой современный предприниматель?

Современный предприниматель — это не только владелец крупной компании. Это и школьник, запустивший свой блог или маленькое производство, и студент с ИТ-стартапом, и взрослый, открывший кафе или сервис доставки.

Главное в предпринимательстве не масштаб, а умение видеть потребности людей, ответственность за результат и командная работа.

Кто помогает начинающим предпринимателям?

В России действует целая система поддержки малого и среднего бизнеса. Государство даёт гранты и субсидии для молодых предпринимателей — деньги для старта, которые не надо возвращать, налоговые каникулы — то есть временное освобождение от налогов, и льготные кредиты для развития бизнеса с низким процентом. А ещё есть бесплатные программы: образовательные курсы, выставки и конкурсы.

На платформах «Госуслуги» и «Мой налог» можно зарегистрировать свой бизнес всего за несколько дней, не выходя из дома. А благодаря проекту «Малое и среднее предпринимательство» работает отдельная цифровая платформа «МСП.РФ», где каждый начинающий предприниматель найдёт помощь и поддержку. Сегодня начать своё дело может каждый!

Какие навыки нужны успешному предпринимателю?

Предприниматель — это всегда про многозадачность. Необходимо совмещать творчество с целым набором знаний и умений: финансовая грамотность, критическое мышление, цифровые навыки для работы с соцсетями, онлайн-кассами и цифровыми системами менеджмента.

Какое будущее ждёт предпринимательство в России?

Впереди рост инновационных разработок, цифровых бизнесов и малых технологических компаний, увеличение социально ориентированных и экологически ответственных проектов. Хочешь попробовать себя в предпринимательстве? Начинай с малого: придумай идею, изучи рынок, составь план и сделай первый шаг. Мир ждёт твоих проектов!

Обсуждение видеоролика

Слово педагога: Ребята, что нового вы узнали из видеоролика? Что запомнилось больше всего?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Отлично! Теперь предлагаю перейти к небольшому командному опросу. Я буду зачитывать вопрос, а на слайде вы увидите варианты ответов. Каждая команда должна постараться как можно быстрее выбрать верный вариант. Отвечать будет та группа, участники которой быстрее всех поднимут руку.

Педагог открывает слайды 4–19 и/или зачитывает вопросы (верные ответы выделены жирным для педагога).

Вопросы:

Что из перечисленного помогает предпринимателю принимать правильные решения?

А) Анализ данных, прогнозирование и умение работать с командой

Б) Интуиция и полное доверие случайности

В) Только личный опыт без советов специалистов

Почему креативность важна даже в финансовом или техническом стартапе?

А) Она важна, если есть строгие инструкции

Б) Она нужна для рекламы и дизайна

В) Она помогает придумывать новые решения и находить нестандартные подходы

Как социальное предпринимательство отличается от обычного бизнеса?

А) Оно фокусируется на решении социальных или экологических проблем вместе с получением прибыли

Б) Оно не имеет цели зарабатывать деньги

В) Оно работает только за счёт государственных субсидий

Почему важно учитывать отзывы пользователей и клиентов на ранних этапах стартапа?

А) Чтобы доказать конкурентам, что их решения хуже

Б) Чтобы быстро улучшать продукт и адаптироваться к потребностям рынка

В) Чтобы собрать статистику для презентаций инвесторам

Что является первым шагом при запуске предпринимательского проекта?

А) Определение проблемы и потребности, которую решает продукт

Б) Создание логотипа

В) Регистрация аккаунтов в соцсетях

В чём преимущество самозанятости?

А) Высокая зарплата гарантирована

Б) Простая регистрация и минимальная отчётность

В) Государство полностью управляет доходом

Что такое бизнес-план?

А) Список идей для обсуждения

Б) Документ только для инвесторов

В) Подробный план развития бизнеса, включающий анализ рынка, финансы и стратегию

Что такое масштабирование бизнеса?

А) Изменение логотипа

Б) Переезд в другое помещение

В) Рост компании за счёт расширения рынка, увеличения производительности или запуска новых направлений

Слово педагога: Отлично! Ребята, вы могли услышать для себя новые понятия. Всё ли вам было понятно?

Ответы обучающихся. Педагог демонстрирует слайд 20 и/или зачитывает информацию.

Самозанятость — это форма работы, когда человек зарабатывает самостоятельно, не имеет работодателя и платит специальный налог только со своего дохода (например, репетитор, мастер по ремонту, фотограф, дизайнер).

ИП (индивидуальный предприниматель) — это человек, который официально зарегистрировал своё дело, может нанимать работников, продавать товары или услуги и несёт ответственность за бизнес своим имуществом.

ООО (Общество с ограниченной ответственностью) — это уже не человек, а отдельная компания (юридическое лицо). Участники рискуют только вложенной суммой, а не личным имуществом. Подходит для более серьёзного и рискованного бизнеса.

Рекомендация для педагога: Если обучающиеся ведут Маршрутную карту в качестве личного профориентационного дневника, педагог может предложить им записывать, делать заметки или зарисовывать в неё свои мысли по ходу занятия.

Слово педагога: Важно понимать эти различия, потому что именно из таких форм предпринимательства складывается современная экономика. Обратите внимание: многие новые и перспективные проекты, которые называют стартапами, могут начинать свою работу как ИП или даже как самозанятость. Форма зависит от масштаба и планов.

Самозанятость — это путь для того, чтобы начать работать на себя в одиночку, с минимумом сложностей.

ИП — следующий шаг, когда нужно своё официальное дело, возможность нанимать людей, но при этом вся ответственность — на вас лично.

ООО — это форма бизнеса, при которой создаётся отдельная компания с собственными правилами работы, уставным капиталом и более сложной отчётностью по сравнению с

индивидуальным предпринимательством.

Именно из таких форм, от небольших к более крупным, и складывается экономика. Кто-то остаётся самозанятым, а кто-то развивает свою идею в большое ООО.

Вы можете фиксировать в своих Маршрутных картах или на листке бумаги новые определения, чтобы они вам лучше запомнились.

Основная часть

Командная игра «От печенья к миллиону». Первый этап

Перед занятием педагог разделил класс на четыре команды. Команды становятся владельцами кондитерского магазина. Магазину уже 10 лет, и каждой группе нужно будет найти новые пути развития своего дела. В течение всего занятия командам предстоит принимать решения как предпринимателям: анализировать клиентов, рынок, продукт и результаты работы своего дела.

Игра состоит из трёх этапов. На первом этапе командам предстоит найти новые идеи для развития бизнеса. Первый этап — проблема и постановка задачи.

Слово педагога: А теперь предлагаю сыграть в игру «От печенья к миллиону». Эту игру специально для вас разработала команда направления «Молодые профессионалы» Агентства стратегических инициатив и Корпорация МСП, российский государственный институт поддержки малого и среднего бизнеса, работающие вместе с лидерами над масштабными инициативами и объединяющие усилия общества, бизнеса и государства. Помните, я говорил(а), что игра будет сопровождать нас на протяжении всего занятия? Так вот, самое время начать!

Представьте, что вы владельцы небольшого кондитерского магазина. Он работает уже 10 лет, его знают и любят в районе, у вас есть постоянные покупатели и онлайн-каталог сладостей. Но времена меняются, появляются новые вкусы и запросы, и перед вами стоит важная задача — вывести магазин на новый уровень.

Перед занятием я разделил(а) вас на команды, и в течение занятия каждая команда будет пробовать себя в роли предпринимателей: анализировать клиентов, рынок, продукт и финансовые результаты. Посмотрим, какие решения помогут вашему магазину стать ещё успешнее!

Педагог демонстрирует слайд 21 или записывает информацию на доске.

Магазину исполнилось 10 лет;

Ассортимент: печенье, конфеты, шоколад, подарочные наборы;

*Есть онлайн-заказы и постоянные клиенты;
Продажи стабильные, но рост приостановился;
Появилась активная конкуренция.*

Слово педагога: Перед вами краткая информация текущего состояния магазина. Теперь вам предстоит предложить свои идеи по улучшению бизнеса.

Педагог демонстрирует слайд 22 или записывает информацию на доске.

Каждой команде предстоит решить:

Что можно улучшить?

Какие продукты стоит развивать?

Как привлечь новых клиентов?

Слово педагога: В течение двух минут обсудите в группах свои идеи и запишите их.

Насколько они окажутся верными, мы обсудим в дальнейшем.

Обучающиеся выполняют задание.

Слово педагога: Молодцы! Прежде, чем мы обсудим ваши идеи, посмотрим второй видеоролик — прямиком из Агентства стратегических инициатив, проектного офиса Президента Российской Федерации. Смотрите внимательно, возможно, у вас появятся идеи, как улучшить собственный магазин.

Видеоролик № 2 о профессиях

Командная игра «От печенья к миллиону». Второй этап

На втором этапе командам предстоит перейти от общих идей к конкретным решениям.

Каждая команда формулирует одну-две гипотезы, которые могут помочь развитию магазина: это могут быть изменения в ассортименте, способы продвижения, идеи по акциям, усиление онлайн-продаж, введение доставки или работа с новыми категориями клиентов.

Группы используют схему HADI, чтобы оформить свои идеи более структурированно.

Педагог знакомит обучающихся с понятием HADI и этапами этого цикла, затем обучающиеся выполняют задание.

Слово педагога: Теперь нам пора перейти к следующему шагу. Вашему магазину нужны новые идеи, чтобы расти дальше. Но одно дело — придумать идею, совершенно другое дело — проверить, а действительно ли она будет работать. И здесь нам поможет ценный инструмент предпринимателей — HADI-цикл. Чтобы ваши предложения были не просто предположениями, а продуманными решениями, мы будем оформлять их в виде гипотез по

схеме HADI. Посмотрите на экран, чтобы познакомиться с этим понятием.

Педагог демонстрирует слайд 23 или записывает информацию на доске.

Что такое HADI-цикл?

HADI — это метод быстрого тестирования идей в бизнесе. Аббревиатура означает:

H — Hypothesis (гипотеза);

A — Action (действие);

D — Data (данные);

I — Insights (выводы).

Слово педагога: Метод помогает предпринимателям проверять идеи на практике и принимать решения на основе фактов, а не догадок. Теперь разберём каждый элемент на примере нашего магазина.

Педагог демонстрирует слайд 24 и/или зачитывает информацию.

Этап H — Hypothesis (гипотеза).

Гипотеза — это предположение, которое мы хотим проверить. Мы предполагаем, что изменение может улучшить продажи или клиентский опыт.

Пример: *Если мы добавим в ассортимент печенье с необычными вкусами (лимон-имбирь, кокос-соль), то привлечём больше покупателей и повысим прибыль.*

Слово педагога: Предлагаю прямо сейчас каждой команде выбрать из ваших идей одну-две гипотезы, которые вы сможете в дальнейшем проверить. Приступайте! Что может улучшить эффективность магазина? Запишите наилучшие варианты на листке бумаги.

Обучающиеся выполняют задание.

Слово педагога: Отлично! Теперь познакомимся со вторым этапом HADI-цикла.

Педагог демонстрирует слайд 25 и/или зачитывает информацию.

Этап A — Action (действие).

Что мы делаем, чтобы проверить гипотезу?

Совершаем конкретный шаг;

Важно не менять всё сразу, а выполнить только одно действие.

Пример: *Закупить небольшую партию нового печенья и выставить его на продажу в магазине.*

Слово педагога: Перед вами пример одного шага. Теперь подумайте о шагах, которые помогут проверить ваши гипотезы.

Обучающиеся выполняют задание.

Слово педагога: Молодцы! Теперь нам нужно собрать данные, чтобы понять, как работает наша гипотеза. Посмотрим на третий этап нашего цикла.

Педагог демонстрирует слайд 26 и/или зачитывает информацию.

Этап D — Data (данные).

Какие факты мы собираем?

Что произошло после нашего действия?

Сколько нового печенья было продано? Какие отзывы оставили покупатели? Как изменилась выручка?

Пример:

Продано 80% новой партии;

Оценка вкуса: 4,5 из 5;

Количество новых клиентов выросло на 20%.

Слово педагога: Конечно, сейчас мы не можем собрать данные, но здесь мы можем определить, какие параметры нам важно изучить в вашей гипотезе, чтобы сделать вывод. Например, в случае нового печенья важны отзывы и выручка. Подумайте, какие данные важны для проверки вашей гипотезы.

Обучающиеся выполняют задание.

Слово педагога: Прекрасно! Остался последний этап.

Педагог демонстрирует слайд 27 и/или зачитывает информацию.

Этап I — Insights (выводы).

Решаем: гипотеза подтвердилась или нет.

Если результаты положительные, то применяем идею и расширяем ассортимент дальше.

Если нет, меняем гипотезу и пробуем другую.

Пример: Новые вкусы понравились покупателям, значит, можно включать их в постоянный ассортимент и увеличивать производство.

Слово педагога: И вот последний этап цикла. Каждая команда придумала интересные и разнообразные идеи, действия, которые помогут их проверить, и данные, которые нужно будет собрать. Прежде чем мы их обсудим, посмотрим заключительный ролик. Внимание на экран!

Видеоролик № 3 об образовании

Командная игра «От печенья к миллиону». Третий этап

Третий этап — презентация решения и обсуждение. После завершения обсуждения команды по очереди представляют свои решения. На презентацию отводится одна-две минуты, чтобы кратко объяснить суть гипотезы и ожидаемый результат.

Педагог вместе с классом обсуждает предложенные идеи — какие из них выглядят наиболее реалистичными, какие потребуют дополнительных затрат, а какие могут дать быстрый эффект. Совместно выбираются две наиболее перспективные гипотезы.

Слово педагога: Теперь давайте вместе подумаем, какие из ваших гипотез действительно способны принести заметный результат уже в ближайшее время. Сначала каждая группа по очереди представит свои гипотезы, действия, которые вы хотите совершить, чтобы проверить их, и данные, которые вам нужно собрать.

Каждая группа по очереди презентует свои гипотезы, а также действия и данные для сбора информации. Педагог при помощи справочника может советовать, как улучшить гипотезы.

Справочник для педагога (возможные варианты ответов):

Этап H — Hypothesis (гипотеза).

Гипотеза про ассортимент. Если добавить новые вкусы печенья (ореховое, карамельное, ягодное), то увеличится число покупателей.

Гипотеза про сезонные предложения. Если ввести сезонные наборы (зимний, весенний, праздничный), то возрастут продажи в определённые периоды.

Гипотеза про акции. Если запустить акцию «Купи два — получи третье со скидкой», то увеличится средний чек.

Гипотеза про доставку. Если организовать доставку по району, то магазин привлечёт тех покупателей, которые раньше не приходили лично.

Гипотеза про дегустации. Если проводить дегустации новых вкусов в магазине, то люди будут чаще пробовать и покупать новинки.

Гипотеза про корпоративных клиентов. Если предложить офисам сладкие наборы для мероприятий, то появится новый поток заказов.

Гипотеза про скидки постоянным клиентам. Если ввести карту лояльности, то покупатели будут возвращаться чаще.

Гипотеза про тематические дни. Если проводить «шоколадный день», «ореховый день» и другие тематические акции, то увеличится поток клиентов.

Этап A — Action (действие).

Гипотеза про ассортимент. Закупить небольшую тестовую партию новых вкусов печенья (по 10–15 упаковок каждого) и поставить их на отдельную полку с пометкой «Новинка».

Гипотеза про сезонные предложения. Собрать пробные сезонные наборы (например, зимний: горячий шоколад + печенье, весенний: ягодное печенье + открытка) и предложить их клиентам в течение одной недели.

Гипотеза про акции. Запустить акцию «2+1» на определённую категорию печенья и разместить объявление о ней в магазине и онлайн-каталоге.

Гипотеза про доставку. Протестировать доставку в одном районе: договориться с курьером или организовать одну доставку в день, чтобы проверить спрос.

Гипотеза про дегустации. Провести однодневную дегустацию новых вкусов: предложить мини-порции рядом с кассой или на отдельном столике.

Гипотеза про корпоративных клиентов. Подготовить примеры сладких наборов и отправить в пять-семь офисов короткое коммерческое предложение или предложить образцы.

Гипотеза про скидки постоянным клиентам. Создать простую бумажную «карту лояльности» (например, за пять покупок покупатель получает скидку 10%) и предложить её постоянным клиентам в течение недели.

Гипотеза про тематические дни. Провести один тематический день, например «Шоколадная пятница», оформив магазин в этой тематике и добавив небольшую скидку на шоколадные товары.

Этап D — Data (данные).

Гипотеза про ассортимент. Сколько упаковок новых вкусов продано. Сколько людей впервые купили новинки. Какие отзывы оставили покупатели. Изменилось ли общее количество покупателей за период теста.

Гипотеза про сезонные предложения. Сколько сезонных наборов купили. Насколько выросли продажи по сравнению с обычной неделей. Какие наборы оказались самыми популярными. Были ли покупатели, которые пришли именно за сезонным предложением.

Гипотеза про акции. Насколько увеличился средний чек. Сколько покупателей воспользовались акцией. Какие товары чаще всего брали в акции. Изменилась ли общая выручка за время акции.

Гипотеза про доставку. Сколько заказов сделали на доставку. Сколько из этих заказов сделали новые клиенты. Какой средний чек у доставки. Какие товары заказывают чаще всего.

Гипотеза про дегустации. Сколько людей попробовали дегустацию. Какой процент решился купить после пробы. Какие вкусы понравились больше всего. Увеличилось ли количество покупок новинок в этот день.

Гипотеза про корпоративных клиентов. Сколько офисов ответили и проявили интерес. Сколько тестовых заказов было сделано. Какой средний чек у корпоративных наборов. Есть ли повторные запросы или постоянные клиенты.

Гипотеза про скидки постоянным клиентам. Сколько покупателей взяли карту лояльности. Сколько людей вернулись повторно. Насколько выросло количество постоянных клиентов. Как изменилась выручка после запуска карты.

Гипотеза про тематические дни. Сколько людей пришли в день акции. Какие товары покупали чаще всего. Выросла ли выручка в тематический день. Появились ли новые клиенты.

Слово педагога: Теперь начинается самая интересная часть — обсуждение ваших решений. Это будет последний этап, который называется «Выводы». Каждая команда по очереди даст оценку гипотезам других групп и примет решение, рабочая эта гипотеза или нет. Затем мы

выберем две наиболее перспективные гипотезы. Вы можете использовать следующие критерии.

Педагог демонстрирует слайд 28 или записывает информацию на доске.

Насколько идея реалистична?

Насколько эффективные выбраны шаги?

Какие риски могут возникнуть при реализации?

Может ли идея принести заметный эффект для магазина?

Помогут ли собранные данные проверить гипотезу?

Слово педагога: Приглашаю первую команду дать оценку гипотезам своих коллег предпринимателей.

Команды по очереди дают оценки, затем выбирают две лучшие гипотезы при помощи голосования.

Слово педагога: Отличный выбор! Эти гипотезы действительно выглядят сильными. Они понятны, их можно быстро проверить, и вы хорошо объяснили, какой результат может получиться. Именно так предприниматели и выбирают направления для развития. Они оценивают идеи, сравнивают их и выбирают те, что дают больше всего возможностей.

Заключительная часть

Подведение итогов занятия

Слово педагога: Ребята, сегодня вы попробовали себя в роли предпринимателей. Они придумывают идеи, проверяют их, анализируют результаты и принимают решения. Вы увидели, что предпринимательство — это тщательно продуманный процесс, в котором важно понимать клиентов, работать с данными и шаг за шагом двигаться к результату. Что показалось самым важным или неожиданным в процессе работы над гипотезами?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Может ли предпринимательская деятельность способствовать развитию города или региона?

Ответы обучающихся.

Возможные ответы:

Конечно! Создание новых рабочих мест повышает уровень занятости населения.

Развитие инфраструктуры вокруг успешной инициативы улучшает качество жизни горожан.

Появление интересных продуктов и услуг привлекает туристов и инвесторов.

Поддержка местных производителей стимулирует экономику региона и способствует сохранению культурных традиций.

Слово педагога: Почему важно изучать рынок перед запуском проекта? Как правильно оценить спрос на товар или услугу?

Ответы обучающихся.

Возможные ответы:

Исследование рынка позволяет избежать многих ошибок и повысить шансы на успех.

Определение целевой аудитории и выявление потребностей потребителей.

Оценка конкурентоспособности продукции или услуги.

Понимание текущего состояния отрасли и перспектив её роста.

Формирование уникального торгового предложения.

Без предварительного анализа высока вероятность выпустить продукт, который окажется невостребованным.

Слово педагога: Отличные мысли! Предпринимателю важно замечать потребности людей, оценивать риски и предсказывать последствия своих решений. Для этого нужны внимательность, терпение и готовность учиться на собственных ошибках. Когда вы работали в командах, не возникало ли у вас ощущения, что подобные задачи могут быть частью вашей будущей работы? Может, кто-то из вас уже задумывался о профессиях в сфере бизнеса, маркетинга, продаж или разработке новых продуктов?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Отлично! Какие советы вы могли бы дать тем, кто в будущем хочет стать предпринимателем?

Ответы обучающихся.

Итоговое слово педагога

Слово педагога: Перед вами облако тегов нашего занятия. В этом облаке собраны главные понятия, которые прозвучали сегодня. Взгляните на него!

Педагог демонстрирует слайд 29 с облаком тегов занятия и/или записывает ключевые слова на доске.

Облако тегов: предпринимательство • идея • проект • продукт • клиенты • рынок • продвижение • реклама • прибыль • расходы • бюджет • бизнес-план • конкуренция • стратегия • команда • креативность • ответственность • экономика • маркетинг • стартап • финансовая грамотность • развитие • анализ результатов.

Педагог демонстрирует слайды 30–31 с итогами занятия, зачитывает информацию или предлагает зачитать информацию обучающимся по очереди.

Главные мысли:

Предпринимательство — это инициирование и развитие проектов, создание полезных продуктов и услуг, умение находить и реализовывать идеи.

Любой бизнес состоит из ключевых элементов: продукт или услуга, клиенты, продвижение, финансовый план, конкуренция и анализ результатов.

Школьные предметы, которые помогают в предпринимательстве: экономика, математика, информатика, обществознание, русский язык — это основа для расчётов, понимания рынка, работы с данными и общения с людьми.

Важные качества предпринимателя: инициативность, ответственность, гибкость, коммуникабельность, креативность, умение работать в команде и принимать решения.

Полезные навыки: анализ рынка, планирование расходов, продвижение и маркетинг, презентация проектов, работа с клиентами, управление временем.

У школьников уже сейчас есть возможности для старта: кружки по предпринимательству, олимпиады и конкурсы, профильные колледжи и университеты.

Слово педагога: Ребята, сегодня вы проделали серьёзную работу! Мы вместе разобрались, какие шаги проходят предприниматели, чтобы придумать и развить свой бизнес. Вы увидели, что успешный проект опирается не только на вдохновение, но и на знания, навыки и личные качества, которые помогают доводить задумку до реального результата. Очень надеюсь, что сегодняшний опыт вдохновит вас на собственные инициативы.

Друзья, 29 января стартует федеральный конкурс по молодёжному предпринимательству «Создай НАШЕ», по итогам будут отобраны 100 победителей, каждый из которых получит грант в миллион рублей на создание и воплощение своих предпринимательских проектов и поддержку/сопровождение от опытных экспертов.

Вы можете принять участие, даже если никогда не пробовали себя в бизнесе. Главное условие — возраст от 14 до 35 лет и желание запустить новый или прокачать существующий предпринимательский проект.

Конкурс «Создай НАШЕ» проводится уже два года и объединяет молодых талантливых людей, которые хотят развиваться в сфере предпринимательства. Если у вас есть мечта, действовать можно прямо сейчас. Возможно именно ваш проект станет новой ведущей компанией / новым лидером рынка, решит какую-то проблему, сделает нашу жизнь лучше и даже прославится на всю страну.

Подать заявку можно на сайте <https://mcp.pf/services/sozdaj-nashe/promo>.

Педагог по возможности демонстрирует слайды 32–37.

Слово педагога: Хочу напомнить вам ещё одну возможность. Для вас открыта дополнительная диагностика «Аналитические способности» (декабрь 2025 года) и скоро откроется диагностика «Креативный интеллект» (апрель 2026 года). Они помогут вам лучше понять свои сильные стороны и увидеть, какие способности уже сейчас могут стать основой будущей профессии. Спасибо вам за активность и смелые идеи!