

# Тема 19

## Мотивационная часть

### Подготовка к занятию

*Дорогой педагог!*

*Для проведения занятия рекомендуется заранее подготовить материалы/слайды, разделить класс на три команды для групповой работы и подготовить три карточки с цифрами от 1 до 3 для жеребьёвки, 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:** Здравствуйте, друзья! Сегодня мы поговорим о сфере, которая влияет на экономику страны, запускает инновации и определяет то, какие продукты и сервисы появляются вокруг нас. Это область, в которой всё начинается с идеи, но развивается благодаря стратегии, управлению и готовности брать на себя ответственность. Прежде чем мы определим тему занятия, я предлагаю вам выполнить небольшое задание.

**Есть два варианта выполнения следующего задания:**

*Педагог демонстрирует слайд 1 с профессиями и зачитывает ситуации. Обучающимся предлагается сопоставить ситуацию и специалиста, который мог бы справиться с данной задачей, а также предположить, какая форма ведения бизнеса (самозанятость, ИП, ООО, АО) наиболее подходит для её решения.*

*Педагог зачитывает ситуации, а обучающиеся предполагают, какая форма ведения бизнеса (самозанятость, ИП, ООО, АО) наиболее подходит для решения каждой из задач.*

## Вариант 1

**Слово педагога:** Перед вами список профессий. Также я сейчас зачитаю реальные задачи, с которыми сталкиваются компании. Попробуйте определить, какой специалист мог бы взять на себя каждую из них и почему. Кроме того, подумайте, какой вид бизнеса (самозанятость, ИП, ООО, АО) наиболее подходит для решения каждой из задач.

## Вариант 2

**Слово педагога:** Я буду зачитывать реальные задачи, с которыми сталкиваются компании. Ваша задача — определить, какой вид бизнеса (самозанятость, ИП, ООО, АО) наиболее подходит для решения каждой из них, и объяснить свой выбор.

*Педагог демонстрирует слайд 1 или переносит профессии на доску, если это необходимо, а далее зачитывает ситуации из жизни компании.*

### **Профессии:**

*Специалист по электронной коммерции (e-commerce);*

*Специалист по цепям поставок;*

*Продакт-менеджер;*

*Бренд-менеджер;*

*Брокер франшиз;*

*Предприниматель в социальной сфере;*

*Антикризисный менеджер;*

*Специалист по бизнес-планированию;*

*Юрист в области предпринимательства.*

### **Ситуации из жизни компании (с ответами для педагога):**

*Организация запускает проект, направленный на решение важной социальной проблемы, но ей нужна модель устойчивого финансирования и партнёрств.*

*Специалист: предприниматель в социальной сфере.*

*Форма бизнеса: Это может быть **ИП** или **ООО** — в зависимости от масштабов проекта.*

*Самозанятость здесь подходит только для малых инициатив, где не требуется привлечение больших партнёров или инвестиций.*

*У компании возникают задержки с поставками товара, нарушаются сроки доставки, страдает репутация.*

*Специалист: специалист по цепям поставок.*

*Форма бизнеса: Эта задача чаще всего встречается в **ООО** или **АО**, где есть сложная логистика и множество партнёров. Для **ИП** задачи более мелкие и не такие масштабные.*

*На рынке появляется новая аудитория, и компании нужно создать продукт, который точно решит её потребности.*

*Специалист: продакт-менеджер.*

Форма бизнеса: Это задача для **стартапов** или **ООО**, так как в этой сфере важно масштабировать продукт. **ИП** тоже может заниматься этим, если продукт небольшой или на старте.

Бизнесу требуется юридическая экспертиза для заключения договоров, защиты интеллектуальной собственности и оценки рисков.

Специалист: юрист в области предпринимательства.

Форма бизнеса: Эта задача может быть актуальной для любого типа бизнеса. В **ИП** и **ООО** часто требуется юридическая помощь по внутренним вопросам. В **АО** и **ООО** на таких задачах работают целые юридические отделы.

Предприниматель хочет расширить сеть через франшизы, но не понимает, какие модели выгодны и как выбрать надёжного партнёра.

Специалист: брокер франшиз. Он помогает предпринимателям подобрать подходящую франшизу и сопровождает процесс её покупки, оценивая риски, условия и выгоду для будущего бизнеса.

Форма бизнеса: Обычно франшизы разрабатывают и продают **ООО** или **АО**, потому что для этого требуется определённый масштаб и юридическая поддержка. Для **ИП** этот процесс может быть менее сложным, но также возможен.

Компания столкнулась с падением доходов и ухудшением внутренних процессов, требуется план антикризисных действий.

Специалист: антикризисный менеджер.

Форма бизнеса: Для **ООО** и **АО** такие специалисты критически важны, так как компании с большим оборотом и структурой могут столкнуться с кризисами. **ИП** чаще всего не нуждается в таком менеджере, так как он контролирует небольшие процессы.

Стартапу необходимо разработать грамотный бизнес-план, чтобы привлечь инвесторов.

Специалист: специалист по бизнес-планированию.

Форма бизнеса: Эта задача часто касается **стартапов**, которые могут быть зарегистрированы как **ИП** или **ООО**. При этом для **ООО** и **АО** требуется более детализированный бизнес-план, чтобы привлечь инвесторов.

Бренд теряет узнаваемость на рынке, и нужно определить, как укрепить его позиционирование.

Специалист: бренд-менеджер.

Форма бизнеса: Эта задача актуальна для **ООО** и **АО**, где брендинг и позиционирование — ключевые элементы успеха. Для **ИП** задача будет ограничена продуктами или услугами, ориентированными на узкую нишу.

Компании требуется эксперт, чтобы вывести продажи в интернет и выстроить системную работу в e-commerce.

*Специалист: специалист по электронной коммерции. Электронная коммерция (e-commerce) — это продажа товаров и услуг через интернет с использованием онлайн-площадок, сайтов, маркетплейсов и цифровых инструментов для операций, логистики и продвижения.*

*Форма бизнеса: Это важный этап для **ООО** и **АО**, где нужен полный цикл продаж, включая онлайн-торговлю. Для **ИП** это тоже актуально, если масштабы бизнеса позволяют.*

**Подсказка для педагога:**

**Самозанятый** — физическое лицо, работающее на себя и применяющее специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» в 4 или 6%.

**ИП** — физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

**ООО** — юридическое лицо, уставный капитал которого разделён на доли. Участники не отвечают по обязательствам общества своим личным имуществом, а только в пределах стоимости своих долей.

**АО** — юридическое лицо, уставный капитал которого разделён на акции. Акционеры не отвечают по обязательствам общества своим личным имуществом, а только в пределах стоимости принадлежащих им акций. Могут быть публичными и непубличными.

*Обучающиеся выполняют задание.*

**Слово педагога:** Отличные рассуждения! Современный бизнес — это сложная система, где задействованы специалисты самых разных сфер. Как вы думаете, какие ещё профессии нужны, чтобы создавать и развивать компании?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Спасибо, друзья! Думаю, что вы догадались, что сегодня мы поговорим о предпринимательстве и бизнесе.

**Педагог демонстрирует слайд 2.**

**Слово педагога:** Кстати, задумайтесь, какие примеры бизнеса вы встречаете вокруг себя каждый день?

*Ответы обучающихся. Возможные ответы: сервисы доставки еды и продуктов, маркетплейсы, онлайн-банки, приложения для такси и самокатов, образовательные платформы и онлайн-курсы, чат-боты.*

**Слово педагога:** Спасибо за ваши ответы! Сегодня мы разберёмся, как рождаются продукты и сервисы, которые становятся частью нашей повседневной жизни, и какие специалисты в этом участвуют. Мы также обсудим, какие знания, навыки и личные качества помогают этим специалистам принимать взвешенные решения и доводить свои замыслы до результата.

Посмотрим первый ролик.

## **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? Начинать с малого: придумай идею, изучи рынок, составь план и сделай первый шаг. Мир ждёт твоих проектов!*

## Обсуждение видеоролика

**Слово педагога:** Друзья, что нового вы узнали из видеоролика? Было ли что-то неожиданное?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Давайте уточним один важный термин. Как вы понимаете, что такое предпринимательство простыми словами?

*Ответы обучающихся. Возможный ответ: предпринимательство — это создание продукта или услуги, которыми пользуются люди, и получение прибыли от этого процесса.*

**Слово педагога:** Молодцы! Предприниматель замечает потребности людей и умеет создать полезный продукт. Что может помочь начинающим предпринимателям? Кто запомнил полезные советы?

*Ответы обучающихся. Возможные ответы: гранты, субсидии.*

**Слово педагога:** Верно! В нашей стране действует система поддержки малого и среднего бизнеса. В ролике рассказали о грантах, субсидиях и налоговых каникулах. Не менее полезны и образовательные инициативы. А как вы думаете, почему для предпринимателя важно уметь управлять финансами?

*Ответы обучающихся. Возможные ответы:*

*Даже хорошая идея не сработает без грамотного управления деньгами.*

*Нужно уметь планировать расходы и прибыль.*

**Слово педагога:** Какой тип предпринимательской деятельности сегодня наиболее распространён среди молодёжи в России?

*Ответы обучающихся. Возможные ответы:*

**Микробизнес** — 6,45 млн (самый распространённый тип, как правило, для индивидуальных предпринимателей или самозанятых).

**Малый бизнес** — 234,3 тыс. (это небольшие компании с несколькими сотрудниками и ограниченным объёмом деятельности).

**Средний бизнес** — 22,2 тыс. (бизнесы, которые имеют большее количество сотрудников и более сложные процессы).

**Крупный бизнес** — 17,7 тыс. (компании с широким охватом и значительным капиталом, часто представляют собой холдинги или крупные организации).

**Слово педагога:** назовите ключевые личные качества, которые помогают предпринимателю быть успешным.

*Ответы обучающихся. Возможные ответы:*

*Упорство и ответственность;*

*Стрессоустойчивость;*

*Готовность учиться новому и брать ответственность;*

*Коммуникативные навыки и решительность.*

**Слово педагога:** И последний вопрос. Зачем предпринимателю нужны знания в области маркетинга и рекламы?

*Ответы обучающихся. Возможные ответы:*

*Чтобы привлекать клиентов.*

*Чтобы рассказывать о своём продукте или услуге.*

*Без продвижения сложно добиться успеха на рынке.*

**Слово педагога:** Верно. Предпринимателю важно сочетать идеи, личные качества и практические навыки — от финансовой грамотности до умения продвигать свой продукт. А теперь переходим к практической части занятия, где вы сможете попробовать применить эти навыки на практике.

## Основная часть

### Командная игра «Маршрут предпринимателя». Первый этап

*Перед занятием педагог разделил класс на три команды. Каждая команда становится владельцем бизнеса, который существует уже несколько лет. Основная задача каждой группы — разобраться, как развивать своё дело дальше, какие направления усиливать, как масштабировать бизнес и как формировать экосистему услуг и продуктов.*

*Игра состоит из трёх этапов. Первый этап — знакомство с ключевыми понятиями. На этом этапе командам предстоит изучить ключевые понятия.*

**Слово педагога:** Уважаемые предприниматели, переходим к практической части занятия. Эту игру специально для вас разработала команда направления «Молодые профессионалы» Агентства стратегических инициатив и команда дирекции образовательных проектов Корпорации МСП (федеральный институт развития малого и среднего предпринимательства, который помогает бизнесу развиваться). Представьте, что у каждой группы есть собственный стабильный бизнес. Он хорошо работает, приносит доход, у него есть клиенты. Но важно двигаться дальше. Сегодня вам предстоит вывести свою компанию на новый уровень — масштабировать бизнес и сформировать настоящую экосистему услуг и продуктов. Прежде чем начнём, важно разобраться с базовыми понятиями. Посмотрим на них.

*Педагог демонстрирует слайд 3 или переносит информацию на доску, изображая таблицу «Масштабирование и экосистема продуктов» с тремя столбцами: «Понятие», «Значение» и «Пример». Второй и третий столбцы — пустые, в первом — следующие понятия:*

**Понятие:**

*Масштабирование бизнеса;*

*Вертикальное масштабирование;*

*Горизонтальное масштабирование;*

*Международная экспансия.*

*Далее педагог предлагает каждой команде по очереди дать своё определение каждому термину. Если есть возможность, для каждой группы следует распечатать раздаточные материалы.*

**Слово педагога:** Отличные предположения! Теперь узнаем, насколько вы были близки.

*Педагог демонстрирует слайд 4 или заполняет таблицу на доске и просит каждую команду по очереди прочитать значение термина и пример.*

**Значения и примеры:**

**Масштабирование бизнеса** — стратегический процесс расширения компании, направленный на рост прибыли, увеличение оборота, расширение рыночного охвата и ассортимента продуктов или услуг. Пример: Яндекс добавляет новые сервисы: поиск, вызов такси, доставка.

**Вертикальное масштабирование** — расширение производственного цикла предприятия. Например, завод не только начинает поставлять какие-то запчасти, но и организует их производство. Пример: «Норникель» осуществляет полный цикл производства — от добычи и переработки сырья до продажи конечного продукта.

**Горизонтальное масштабирование** — добавление новых видов продуктов или услуг рядом с основным. Пример: VK добавляет музыку, клипы, маркетплейс, мини-приложения.

**Международная экспансия** — выход на рынки других стран. Пример: сервисы VK или Яндекса используются за пределами России.

*Педагог также может попросить обучающихся привести свои примеры.*

**Слово педагога:** Отлично! Эти понятия пригодятся вам на сегодняшнем занятии, а, возможно, и в вашей будущей предпринимательской деятельности. Теперь подробно поговорим о том, что такое экосистема. Как вы это понимаете?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Молодцы! Это совокупность продуктов и сервисов одной компании, которые дополняют друг друга и помогают клиенту решать разные задачи в одном месте. Например, Яндекс объединяет поиск, карты, музыку, такси и доставку внутри одной платформы. Теперь посмотрим на другие термины.

*Педагог демонстрирует слайд 5 или переносит информацию на доску, изображая таблицу «Экосистема и типы продуктов» с четырьмя столбцами: «Тип продукта», «Задача в экосистеме», «Преимущества для компании» и «Пример». Третий и четвёртый столбцы — пустые, в первом и втором — следующие типы продукта и задачи:*

**Лид-магнит** — бесплатный и полезный небольшой продукт, который бизнес предлагает пользователю взамен на его контакт и первую заинтересованность.

**Трипвайер** — недорогой продукт или услуга, подталкивающие потенциального клиента к первой покупке.

**Основной продукт** — наиболее важный продукт, производимый предприятием. Задача в экосистеме — главная ценность бизнеса.

**Генераторы удержания** — это инструменты, которые помогают удерживать клиентов. Задача в экосистеме — помогают покупателю дольше оставаться клиентом компании.

**Сопутствующие продукты** — это продукты или услуги, которые логически связаны с основным товаром и дополняют его. Задача в экосистеме — дополняют основной сервис.

**Слово педагога:** Сегодня здесь собрались настоящие бизнесмены! Молодцы! Теперь посмотрим на следующий слайд и узнаем верные определения и примеры.

Педагог демонстрирует слайд 6 или заполняет таблицу на доске и просит каждую команду по очереди прочитать значение термина и пример.

**Лид-магнит.** Преимущество для компании: люди узнают о компании. Пример: бесплатная электронная книга по маркетингу или бесплатный вебинар по бизнес-стратегиям.

**Трипвайер.** Преимущество для компании: превращает посетителя в покупателя. Пример: скидочный первый заказ в Яндекс Лавке.

**Основной продукт.** Преимущество для компании: основной доход компании. Пример: поиск и рекламные сервисы Яндекса, банковские услуги Сбера, социальная платформа VK.

**Генераторы удержания.** Преимущество для компании: регулярные покупки, высокая лояльность. Пример: кешбэк, баллы, персональные рекомендации.

**Сопутствующие продукты.** Преимущество для компании: увеличивают общий доход. Пример: доставка Яндекс Еды, аренда самокатов.

Педагог также может попросить обучающихся привести свои примеры.

**Слово педагога:** Теперь вы подготовлены для нашей игры и сможете масштабировать свой собственный бизнес. Но хороший бизнес нельзя построить без профессионалов своего дела. Посмотрим второй ролик прямоком из Агентства стратегических инициатив, проектного офиса Президента РФ, и познакомимся со специалистами, которые необходимы каждому предпринимателю, а также увидим примеры предпринимателей из разных сфер, которым удалось построить успешный бизнес, и специалистов, которые необходимы каждому предпринимателю.

## Видеоролик № 2 о профессиях

## Обсуждение видеоролика

**Слово педагога:** Друзья, почему предпринимательство назвали одним из ключевых факторов развития экономики нашей страны?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Отлично! Предпринимательство действительно стимулирует инновации и создаёт рабочие места. Вспомним историю Влада, сооснователя игрового проекта «Маджестик Ролплей» (Majestic Roleplay). Почему пользовательский опыт помог ему при создании продукта?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Да, он прекрасно понимал потребности своей аудитории и понимал, что для неё важно. Как вы думаете, что ещё может помочь предпринимателю добиться успеха?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Спасибо за ваши мысли. Но предпринимательство — это не только история успеха. И Влад, и Владимир, чья компания занимается производством дисплеев и интерактивного оборудования, отмечали, что трудности — это часть пути любого предпринимателя, и с ними можно и нужно уметь справляться. В этом помогает хорошее образование. Посмотрим следующий ролик и узнаем о различных направлениях.

## **Видеоролик № 3 об образовании**

### **Обсуждение видеоролика**

**Слово педагога:** Скажите, что нового вы узнали из видеоролика? Может быть, узнали о возможностях, о которых раньше даже не слышали?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Отлично! Идеи могут появляться в самых обычных ситуациях, а школьные знания помогают превратить их в настоящие проекты. Какие задачи в школе вы бы сами попробовали решить с помощью собственного проекта или сервиса?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Отлично! Теперь продолжим ваш собственный «Маршрут предпринимателя». Переходим ко второму этапу нашей игры.

## **Командная игра «Маршрут предпринимателя». Второй этап**

*Второй этап — разработка экосистемы продуктов и услуг.*

На втором этапе каждая команда выбирает один тип бизнеса из предложенного списка и разрабатывает для него экосистему продуктов и услуг. Группы работают с шаблоном и заполняют таблицу различными типами продуктов, которые могут усиливать основное направление, дополнять друг друга и способствовать росту прибыли.

**Слово педагога:** Друзья, сейчас наступает момент, когда теория начинает превращаться в практику. Это важный этап, ведь именно здесь вы сможете увидеть, как идеи предпринимателя соединяются в единую систему и начинают работать на развитие компании. Теперь каждая команда будет работать со своим бизнесом и придумает для него экосистему услуг и продуктов. Распределим компании между собой!

**Педагог демонстрирует слайд 7 и/или зачитывает информацию вслух и при помощи жеребьевки распределяет бизнесы между группами.**

*Школа плавания — пример для разбора в классе.*

*Онлайн-школа китайского языка — пример для разбора в классе.*

*Онлайн-магазин косметики — самостоятельная работа.*

*Сервисный автоцентр — самостоятельная работа.*

*Сервис по доставке еды — самостоятельная работа.*

Распределить стоит **онлайн-магазин косметики, сервисный автоцентр и сервис по доставке еды**, первые две компании будут служить примерами.

**Слово педагога:** Друзья, теперь у каждого есть конкретное предприятие, которое вам предстоит улучшить. Вам надо будет собрать полноценную модель, которая увеличит прибыль и удержит клиентов. Но сначала мы вместе придумаем экосистему продуктов и услуг для школы плавания и онлайн-школы китайского языка, а затем вы выполните это задание самостоятельно.

**Педагог демонстрирует слайд 8 с примером для школы плавания или переносит информацию на доску, изображая таблицу «Пример: школа плавания» с тремя столбцами: «Тип», «Пример» и «Логика». Третий столбец — пустой, в первом — следующие типы:**

*Лид-магнит;*

*Трипвайер;*

*Основной продукт;*

*Удержание.*

Во втором столбце указан пример только к типу «лид-магнит» — «*бесплатная пробная тренировка*».

**Слово педагога:** Сегодня успешный бизнес строится не вокруг одного продукта, а вокруг продуманной цепочки предложений. Они постепенно ведут клиента от первого знакомства до долгосрочного сотрудничества. Это можно представить как маршрут: человек начинает с самого простого и доступного продукта, затем переходит к основному, а дополнительные

сервисы помогают ему оставаться с компанией и возвращаться снова. Чтобы вам было легче выстроить такую систему, мы будем работать с шаблоном. В нём нужно будет заполнить элементы будущей экосистемы, то есть набора продуктов и услуг, которые работают вместе. Вы уже знаете, что экосистема помогает бизнесу привлекать клиентов, превращать их в покупателей и удерживать на следующих этапах. Сейчас мы вместе распределим продукты и услуги для школы плавания и онлайн-школы китайского языка, чтобы они дополняли друг друга.

Педагог обсуждает с классом, как правильно заполнить шаблон для школы плавания, затем открывает слайд 9 с заполненным шаблоном.

#### **Подсказка для педагога:**

**Лид-магнит.** Пример: бесплатная пробная тренировка. Цель: человек попробовал, затем понял, что нравится.

**Трипвайер.** Пример: недорогой курс из трёх занятий. Цель: первая покупка без больших затрат.

**Основной продукт.** Пример: абонемент на месяц/сезон. Цель: постоянные занятия — это основная прибыль.

**Удержание.** Пример: спортивные сборы, клуб, мерч. Цель: человек остаётся, тратит больше, чувствует сопричастность.

Если позволяет время занятия, педагог вместе с классом разбирает второй пример.

В этом случае педагог демонстрирует слайд 10 с примером для онлайн-школы китайского языка или переносит информацию на доску, изображая таблицу «Пример: онлайн-школа китайского языка» с тремя столбцами: «Тип», «Пример» и «Логика».

Третий столбец — пустой, в первом — следующие типы:

Лид-магнит;

Трипвайер;

Основной продукт;

Удержание.

Во втором столбце указан пример только к типу «трипвайер» — мини-курс «10 фраз на китайском за неделю».

Педагог обсуждает с классом, как правильно заполнить шаблон для онлайн-школы китайского языка, затем демонстрирует слайд 11 с заполненным шаблоном.

#### **Подсказка для педагога:**

**Лид-магнит.** Пример: PDF-гайд + видео об иероглифах. Цель: привлекли внимание к школе.

**Трипвайер.** Пример: мини-курс «10 фраз на китайском за неделю». Цель: лёгкий вход в покупку.

**Основной продукт.** Пример: полугодовая программа обучения. Цель: основная прибыль.

**Удержание.** Пример: разговорные клубы, стажировки, чат, подписка. Цель: остаться надолго.

**Слово педагога:** Отлично! Теперь вы хорошо подготовились к работе над вашей собственной экосистемой продуктов и услуг. Перед вами шаблон, который вам нужно заполнить. Работайте в команде, слушайте друг друга и выбирайте наилучшие варианты. Затем каждая группа презентует свою экосистему.

Педагог по возможности раздаёт распечатанные материалы, демонстрирует слайд 12 или переносит информацию на доску, изображая таблицу с четырьмя столбцами: «Тип продукта», «Ваш пример», «Для чего клиенту» и «Как это помогает бизнесу». В ней заполнены только первый и четвёртый столбцы, два других — пустые.

Тип продукта: лид-магнит. Как это помогает бизнесу: привлекает.

Тип продукта: трипвайер. Как это помогает бизнесу: первые продажи.

Тип продукта: основной продукт. Как это помогает бизнесу: основной доход.

Тип продукта: удержание. Как это помогает бизнесу: клиент остаётся.

Обучающиеся переносят шаблон на листы бумаги или работают с раздаточным материалом.

## **Командная игра «Маршрут предпринимателя». Третий этап**

**Слово педагога:** Дорогие предприниматели, время работы над собственной экосистемой подошло к концу, и я жду ваших презентаций. Каждая команда покажет свою экосистему продуктов, расскажет о ключевых решениях и объяснит, как они помогут бизнесу расти.

Приглашаю первую группу представить результаты.

Обучающиеся презентуют свои ответы. Педагог подсказывает им при помощи справочника, который приводится ниже, а также приглашает другие группы оценить.

**Справочник для педагога:**

### **Онлайн-магазин косметики**

**Лид-магнит.** Пример: бесплатная подборка «Топ-5 средств для вашего типа кожи» + мини-пробники. Для чего клиенту: получить персональные рекомендации и протестировать продукты. Как это помогает бизнесу: привлекает новую аудиторию, формирует доверие.

**Трипвайер.** Пример: мини-набор «Уход на 7 дней» по сниженной цене. Для чего клиенту: недорогой способ попробовать линейку в небольшом объёме. Как это помогает бизнесу: превращает посетителя сайта в покупателя.

**Основной продукт.** Пример: линейка уходовой косметики / макияж / наборы по типу кожи. Для чего клиенту: решение ежедневных задач по уходу и макияжу. Как это помогает бизнесу: основной источник дохода, регулярные покупки.

**Удержание.** Пример: подписка на доставку товаров, бонусная программа, персональные подборки. Для чего клиенту: удобство, экономия. Как это помогает бизнесу: покупатель

возвращается чаще, растёт средний чек, формируется лояльность.

### **Сервисный автоцентр**

**Лид-магнит.** Пример: бесплатная диагностика автомобиля / проверка масла. Для чего клиенту: узнать текущее состояние авто без затрат. Как это помогает бизнесу: привлекает новых клиентов.

**Трипвайер.** Пример: недорогая базовая услуга: замена масла или фильтров со скидкой. Для чего клиенту: быстро и недорого решить обычную задачу. Как это помогает бизнесу: клиент делает первую покупку и с большей вероятностью вернётся за основными услугами.

**Основной продукт.** Пример: ТО, ремонт, шиномонтаж, обслуживание тормозной системы. Для чего клиенту: полноценный комплекс работ для безопасной эксплуатации авто. Как это помогает бизнесу: основной источник прибыли.

**Удержание.** Пример: годовое обслуживание, сезонные акции, смс-напоминания, скидка постоянного клиента. Для чего клиенту: удобство, экономия. Как это помогает бизнесу: повторные визиты, рост лояльности, стабильный поток заказов.

### **Сервис по доставке еды**

**Лид-магнит.** Пример: бесплатная доставка первого заказа / приветственный промокод. Для чего клиенту: попробовать сервис без риска, познакомиться с ассортиментом. Как это помогает бизнесу: привлекает новых пользователей.

**Трипвайер.** Пример: специальное блюдо дня или набор по сниженной цене. Для чего клиенту: недорогой и быстрый вариант, чтобы протестировать новые позиции сам сервис. Как это помогает бизнесу: первая покупка.

**Основной продукт.** Пример: полное меню ресторана или набора от партнёров: горячее, сет, комбо. Для чего клиенту: полноценный приём пищи, решение ежедневной потребности. Как это помогает бизнесу: основной источник прибыли.

**Удержание.** Пример: подписка на бесплатную доставку, кэшбэк, персональные предложения, бонусы за частые заказы. Для чего клиенту: экономия, удобство, ощущение персонального подхода. Как это помогает бизнесу: клиент остаётся надолго, совершает больше заказов.

**Слово педагога:** Друзья, вы отлично справились! Каждая команда представила свою экосистему продуктов, и в ваших решениях чувствуются логика и креативность. Вы нашли способы привлечь клиентов и продумали, как удерживать людей надолго. Вот так и строятся сильные компании. Молодцы!

## **Заключительная часть**

## Подведение итогов занятия

**Слово педагога:** Друзья, сегодня вы прошли маршрут предпринимателя. Вы принимали решения, анализировали рынок, создали ценность для клиентов и искали пути развития бизнеса. Что для вас стало самым полезным или неожиданным за время занятия?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Замечательно! Вы наверняка почувствовали, что предпринимателю нужно понимать потребности людей, уметь планировать, экспериментировать и нести ответственность за результат. Может быть, вы увидели себя в одной из ролей: продакт-менеджера, специалиста по электронной коммерции, маркетолога или даже основателя собственного проекта?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Прекрасно! Какой совет вы бы дали человеку, который мечтает начать свой предпринимательский путь? На что ему стоит обратить внимание в первую очередь?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Спасибо за ваши ответы! Желаю вам не бояться идей, пробовать новое и обязательно доводить начатое до результата.

## 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 13 с облаком тегов занятия и/или записывает ключевые слова на доске.*

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

*Педагог демонстрирует слайды 14–15 с итогами занятия, зачитывает информацию или предлагает зачитать информацию обучающимся по очереди.*

**Главные мысли:**

**Предпринимательство** — это процесс развития идей, запуск проектов, появление новых продуктов и сервисов, умение принимать ответственность и находить решения.

**Школьные предметы помогают в предпринимательстве:** математика, экономика, информатика, обществознание, технология и русский язык.

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

**Полезные навыки:** анализ рынка, финансовое планирование, создание бизнес-планов, разработка продукта, маркетинг, презентация проектов, работа с клиентами, управление временем.

**У школьников уже есть возможности для старта:** предпринимательские классы, мини-проекты, акселераторы, стартап-инкубаторы, бизнес-лагеря, хакатоны, конкурсы, Всероссийский предпринимательский урок, цифровая платформа МСП.РФ от Корпорации МСП, платформа «Конструкториум», профильные колледжи и вузы.

**Слово педагога:** Друзья, сегодня вы по-настоящему погрузились в мир бизнеса и предпринимательства. Вы попробовали себя в роли создателей и стратегов, продумывали экосистемы продуктов, искали пути привлечения клиентов. Спасибо вам за активность. Очень надеюсь, что полученные знания помогут вам увидеть новые возможности вокруг себя и вдохновят на собственные проекты.

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 16–21.**

**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!