



РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

Викторина «Предпринимательство и бизнес»





1 Вопрос

Этот специалист занимается созданием и развитием собственного дела. Он определяет направление работы компании, принимает ключевые решения, несёт ответственность за результат и организует все процессы. **Кто это?**

А) Предприниматель

Б) Лаборант

В) Повар



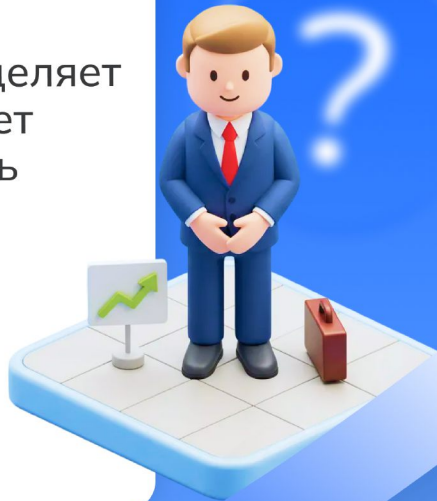


1 Ответ

Этот специалист занимается созданием и развитием собственного дела. Он определяет направление работы компании, принимает ключевые решения, несёт ответственность за результат и организует все процессы.

Кто это?

Предприниматель





2

Вопрос

Этот специалист подбирает сотрудников, организует их обучение, помогает адаптироваться в коллективе и следит за тем, чтобы рабочая среда была комфортной и эффективной.



А) Фельдшер

Б) Специалист
по управлению персоналом

В) Технолог пищевого
производства



2 Ответ

Этот специалист подбирает сотрудников, организует их обучение, помогает адаптироваться в коллективе и следит за тем, чтобы рабочая среда была комфортной и эффективной.

Специалист по управлению персоналом





3

Вопрос

Этот специалист изучает рынок, поведение покупателей, разрабатывает способы продвижения товаров и услуг, формирует интерес к продукту.
Кто это?



А) Маркетолог

Б) Специалист по связям с общественностью (PR-специалист)

В) Бренд-менеджер

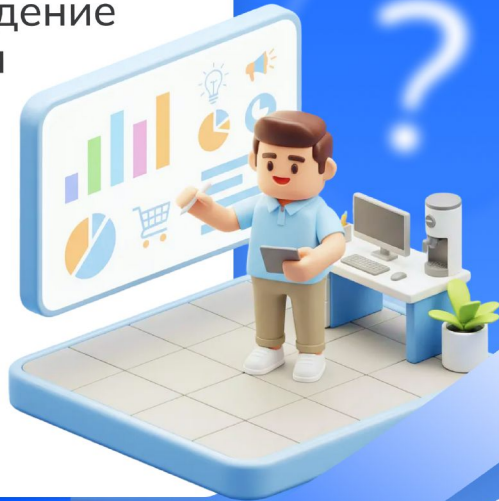


3

Ответ

Этот специалист изучает рынок, поведение покупателей, разрабатывает способы продвижения товаров и услуг, формирует интерес к продукту.
Кто это?

Маркетолог





4

Вопрос

Этот специалист ведёт учёт финансово-хозяйственной деятельности компании: фиксирует все денежные операции, работает с первичными документами, начисляет заработную плату и формирует финансовую отчётность в соответствии с законом. **Кто это?**



А) Аналитик

Б) Бухгалтер

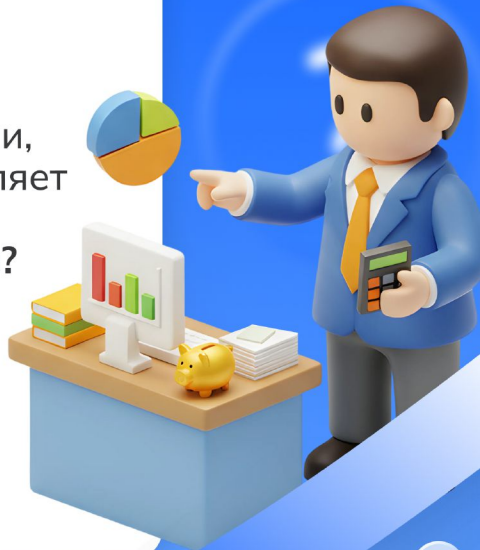
В) Консультант



4 Ответ

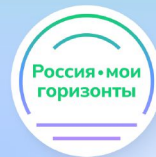
Этот специалист ведёт учёт финансово-хозяйственной деятельности компании: фиксирует все денежные операции, работает с первичными документами, начисляет заработную плату и формирует финансовую отчётность в соответствии с законом. **Кто это?**

Бухгалтер



Россия деловая

Тема 19



Предпринимательство
и бизнес





Малые и средние предприятия в России обеспечивают работой миллионы людей. В малом и среднем бизнесе работают более **29,3 миллиона** россиян.

Россия входит в число стран, где активно развиваются технологические стартапы: сервисы распознавания речи, цифровые банки, новые образовательные платформы. В 2024 году количество технологических малых компаний выросло на **37,5%** и достигло **5,5 тысяч**.

Многие привычные нам сервисы, например доставка продуктов, приложения для вызова такси, онлайн-курсы, каталог магазинов в телефоне, созданы предпринимателями.

Число малых и средних предприятий в России превысило

6,7 миллиона — это рекорд.





Карта города

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ





Задачи для команд

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

Район № 1

Жителям не хватает местной пекарни. До ближайшей далеко, а свежий хлеб нужен каждый день.

Район № 2

Здесь много семей с детьми, и они мечтают о Центре дополнительного образования: кружки, спорт, творчество.

Район № 3

В этом районе живут владельцы собак и кошек. Им необходима ветеринарная клиника, куда можно быстро обратиться.

Район № 4

Он расположен на другом берегу реки, и людям сложно добираться до магазинов, аптек и точек питания. Им крайне нужна служба доставки.



Вам нужно:

- 1 Придумать запоминающееся название вашего предприятия
- 2 Определить, кто ваш клиент (кому вы будете помогать)
- 3 Решить, какие три услуги или товара будет предоставлять ваше предприятие
- 4 Продумать, сколько примерно могут стоить ваши товары или услуги и почему вы выбрали такую цену
- 5 Сформулировать, в чём польза вашего проекта для жителей района



Способы продвижения бизнеса

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

Рекламные щиты —
большие наружные
плакаты



Листовки — можно
раздавать
или раскладывать
по почтовым ящикам



Социальные сети —
быстрый способ
рассказать о новинках
и акциях



Сарафанное радио —
люди делятся
впечатлениями друг
с другом



Другие способы —
видеоролики, промоакции,
объявления, партнёрства





Постоянные расходы —
это траты, которые не меняются,
независимо от количества
клиентов или объёма работы.

К ним относятся:

- Аренда помещения
- Коммунальные услуги
- Зарплата сотрудников
- Налоги
- Обслуживание оборудования

Переменные расходы —
это траты, которые зависят от объёма
работы. Чем больше клиентов или
продукции, тем выше эти расходы.

К ним относятся:

- Сырьё
- Упаковка
- Транспортные расходы
- Материалы



Пример финансового плана: маникюрный салон

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

Постоянные расходы (мы платим их каждый месяц):

- **Аренда помещения** — 25 000 рублей
- **Зарплата мастеру** — 40 000 рублей
- **Обслуживание оборудования** — 3 000 рублей
- **Коммунальные услуги и налоги** — 5 000 рублей
- **Интернет** — 1 000 рублей

Переменные расходы (зависят от количества клиентов):

- **Лаки и материалы** — около 150 рублей на одного клиента
- **Одноразовые перчатки, салфетки** — 50 рублей на клиента
- **Упаковка/маленькие подарки (по желанию)** — 20 рублей на клиента





Варианты действий при появлении конкурентов:

- Улучшение качества товаров и услуг
- Расширение ассортимента
- Рекламная кампания
- Акции и специальные предложения
- Бонусы и программа лояльности
- Оформление помещения или точки так, чтобы она стала более заметной
- Участие в районных мероприятиях и ярмарках для повышения узнаваемости
- Проведение мастер-классов или бесплатных пробных занятий
- Работа с отзывами и предложениями от клиентов





Идеи для дальнейшего развития бизнеса:

- Улучшение качества продукта или услуги
- Расширение ассортимента
- Запуск новых сервисов
- Выход на соседние районы или новые сегменты
- Внедрение технологий (онлайн-запись, доставка, чат-боты)
- Развитие социальных сетей и создание контента
- Обучение команды и повышение квалификации
- Улучшение оформления точки или сайта





Предпринимательство —

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



Основные элементы бизнеса:

продукт или услуга, клиенты, продвижение, финансовый план, работа с конкуренцией, анализ результатов.

Школьные предметы, которые помогают в предпринимательстве и бизнесе:

экономика, математика, информатика, обществознание, русский язык (для презентаций и коммуникации).



Важные качества предпринимательского мышления:

инициативность, ответственность, гибкость, коммуникабельность, креативность, умение работать в команде, способность принимать решения.



Полезные навыки:

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

Возможности для школьников:

кружки по предпринимательству и бизнес-планированию, программы «Сириус.Лето: начни свой проект», образовательные модули «Сколково», олимпиады и конкурсы: «Высший пилотаж», «Создай НАШЕ», ВОШ по экономике, «Наследие выдающихся предпринимателей России», профильные колледжи и университеты.