

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 и подготовить четыре карточки с цифрами от 1 до 4 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, ребята! Сегодня предлагаю вам попробовать себя в роли настоящих предпринимателей. На протяжении всего занятия вы будете развивать свой собственный бизнес.

Бизнес — не просто про деньги. Это про идеи, которые превращаются в полезные продукты и услуги. Это про людей, которые берут на себя ответственность, создают рабочие места, помогают городам развиваться, а нашей жизни — становиться удобнее. Каждый раз, когда вы заказываете доставку, покупаете хлеб в пекарне или идёте в спортивную секцию — где-то за этим стоит человек, который однажды решился начать своё дело.

А мы с вами начнём с небольшой викторины. На слайде вы увидите описание профессии — ваша задача выбрать правильный вариант из трёх предложенных и поднять руку для ответа.

Для проведения викторины педагог по очереди демонстрирует слайды 1–9. После каждого вопроса отвечает тот обучающийся, который первым поднимет руку. Если нет возможности

показать слайды, педагог зачитывает вопросы. Верные ответы для педагога выделены жирным.

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

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

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

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:

А) Аналитик

Б) Бухгалтер

В) Консультант

Слово педагога: Отлично! Вы справились с викториной. А теперь подумайте, какое направление объединяет бухгалтера, предпринимателя, маркетолога и специалиста по управлению персоналом?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Молодцы! Все эти специалисты работают в сфере бизнеса и предпринимательства, а значит, мы как раз подошли к теме нашего занятия «Россия деловая: предпринимательство и бизнес».

Педагог демонстрирует слайд 10 с темой занятия.

Слово педагога: Вы наверняка слышали, что есть малый и средний бизнес. Как вы понимаете эти понятия?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Верно, вы были близки. Малый и средний бизнес — это, по сути, небольшие компании. Это могут быть пекарни у дома, мастерские, фермерские хозяйства, небольшие

магазины, сервисы, кружки, кафе, молодые технологические проекты. На старте такого бизнеса могут быть представлены не все роли, зачастую роли бухгалтера, специалиста по маркетингу, кадрового специалиста выполняет начинающий предприниматель. Растёт бизнес — растёт команда. По мере развития, в них работает от нескольких человек до нескольких сотен — это не гигантские корпорации, а предприятия, которые мы встречаем каждый день. А теперь давайте посмотрим, какую огромную роль эта отрасль играет в жизни страны. Я подготовил(а) несколько интересных фактов.

Педагог открывает слайд 11 и/или зачитывает информацию.

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

Число малых и средних предприятий в России превысило 6,7 миллиона — это рекорд.

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

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.

Слово педагога: Каждый день мы пользуемся результатами чьих-то смелых идей. Кто-то придумал доставку еды, кто-то — онлайн-магазины и удобные приложения, которые экономят наше время и помогают учиться, путешествовать, общаться. Ребята, а есть ли в ваших семьях предприниматели? Чем именно они занимаются?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Очень интересно! Как видите, предприниматели могут работать в самых разных сферах — от творчества и технологий до торговли и сервиса. Бизнес бывает очень разным, и во всех случаях он помогает людям, создаёт рабочие места и делает жизнь вокруг удобнее и интереснее.

Сегодня мы познакомимся с предпринимательской деятельностью и узнаем, какие навыки помогают людям превращать идеи в реальные проекты. И самое главное, что вы сами сделаете самые настоящие первые шаги в предпринимательстве. Такую возможность специально для вас предоставила 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 объединяющего усилия общества, бизнеса и государства. Вы будете работать в командах так же, как это происходит в настоящем бизнесе. Команда играет важную роль в развитии бизнеса, благодаря ей он растёт быстрее и становится успешнее. Готовы попробовать себя в роли предпринимателей? Тогда я расскажу вам правила игры!

Анонс механики «Создай свой бизнес». Первый этап

Педагог делит класс на четыре команды для участия в игре «Создай свой бизнес». Каждая команда выбирает своего представителя. С этого момента команды становятся группами предпринимателей, которым предстоит развивать собственное дело в городе в течение всего занятия.

Педагог на слайде демонстрирует карту небольшого города — на ней обозначены магазины, жилые кварталы, офисы и другие объекты инфраструктуры. Город разделён на четыре района: три расположены рядом, один — отдельно.

Каждый район нуждается в определённом виде бизнеса:

первому району требуется **пекарня**;

второму — **центр дополнительного образования**;

третьему — **ветеринарная клиника**;

четвёртому — **служба доставки**.

Педагог распределяет районы между командами с помощью жеребьёвки.

Каждая команда получает **1 000 000 рублей стартового капитала** — средства, которые они могут вложить в открытие своего предприятия. Задача — шаг за шагом превратить первоначальную идею в работающий, полезный для жителей города проект.

Педагог фиксирует решения команд на доске, флипчарте или в любом удобном для класса формате. При желании можно распечатать материал для педагога и в течение всего занятия заполнять готовый шаблон.

Первый этап игры «Создай свой бизнес»: постановка задачи

Игра состоит из шести этапов. На первом этапе командам предстоит распределить районы между собой.

Слово педагога: Ну что ж, пора начинать строить свой бизнес! В нашей игре мы пройдем шесть этапов. Каждый из них — это важный шаг в создании и развитии своего дела. Шаг за шагом вы будете принимать решения, которые помогают настоящим предпринимателям: от выбора идеи до работы с клиентами. Всё это поможет вам увидеть, как проект развивается от замысла до реального результата.

Педагог демонстрирует слайд 12 с картой или в общих чертах изображает её на доске.

Слово педагога: Представьте, что вам доверили развивать известный вам Профиград. Он уютный, приятный, но, как и любой город, не идеален — в нём есть районы, где чего-то явно не хватает. Всего районов четыре: три находятся рядом друг с другом, а четвёртый расположен на другом берегу реки, как небольшой пригород. И в каждом районе жители ждут появления нужных им предприятий и сервисов.

Сегодня именно вы — команды предпринимателей — будете решать, какие проекты здесь появятся и как сделать жизнь горожан удобнее.

Педагог открывает слайд 13 с перечислением задач для команд или кратко фиксирует информацию на доске.

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.

Слово педагога: На первом этапе нам нужно решить, какой район Профигграда будет развивать каждая команда. Чтобы всё было честно, районы мы распределим по жеребьёвке. Педагог раскладывает четыре карточки так, чтобы никто не видел, что на них написано. На каждой карточке указан номер одного из районов города, и представители команд по очереди вытягивают по одной. Педагог фиксирует данные в общем шаблоне (на школьной доске или в бланке).

Слово педагога: Районы распределены! Прежде чем мы перейдём к следующим этапам игры, важно понять, какие специалисты стоят за созданием настоящего бизнеса. Это поможет вам принимать решения дальше. Предлагаю посмотреть видеоролик о достижениях, перспективах и востребованных профессиях в предпринимательстве и бизнесе.

Видеоролик № 1 об отрасли

Текстовая версия видеоролика:

Представь: ты придумал классную идею — новый продукт, технологию или услугу. 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: 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 цифровая платформа «МСП.РФ», где каждый начинающий предприниматель найдёт помощь и поддержку. Сегодня начать своё дело может каждый! Какие навыки нужны успешному предпринимателю?

Необходимо совмещать творчество с целым набором знаний и умений: финансовая грамотность, критическое мышление, цифровые навыки для работы с соцсетями 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: Как вы можете описать современного предпринимателя? Кто это?

Ответы обучающихся

Слово педагога: Молодцы! Это человек, который видит потребности людей, умеет создать полезную услугу или продукт и зарабатывать на этом деньги. Что вас удивило или заставило по-новому посмотреть на работу предпринимателей?

Ответы обучающихся

Слово педагога: Знаете ли вы какие-то интересные и вдохновляющие проекты, подходы и успешных предпринимателей? Может быть, вы слышали о необычных проектах, стартапах или новых идеях?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Возможно, у вас есть знакомые, которые открыли своё дело. Расскажите, чем они занимаются и что вам в этом кажется интересным.

Ответы обучающихся.

Основная часть

Игра «Создай свой бизнес». Второй этап

Второй этап игры «Создай свой бизнес»: название и концепция

На втором этапе команды разрабатывают концепцию своего будущего предприятия. После того как район выбран, а вид бизнеса определён, обучающиеся должны продумать, каким именно будет их проект и какую пользу он принесёт жителям города.

Команды обсуждают, кто станет клиентами их предприятия, какие три услуги или товара они будут предлагать и чем их бизнес будет отличаться от других. Обучающиеся также определяют, сколько примерно будут стоить их товары или услуги, и придумывают название для своего предприятия.

Педагог фиксирует решения команд в общем шаблоне (на школьной доске или в бланке).

Слово педагога: Ребята, вы выбрали район и определили, какой вид бизнеса будете развивать. Теперь вам нужно придумать концепцию вашего предприятия, и это второй этап игры. Посмотрим на экран.

Педагог демонстрирует слайд 14.

Слово педагога: Вам предстоит придумать концепцию вашего бизнеса. Концепция — это понятное объяснение того, как будет выглядеть и работать предприятие, зачем оно нужно, кто является клиентом, как оно сможет зарабатывать и какие товары или услуги будет предлагать людям.

Вам нужно:

придумать запоминающееся название вашего предприятия;

определить, кто ваш клиент (кому вы будете помогать);

решить, какие три услуги или товара будет предоставлять ваше предприятие;

продумать, сколько примерно могут стоить ваши товары или услуги и почему вы выбрали такую цену;

сформулировать, в чём польза вашего проекта для жителей района.

Обсудите эти пункты в командах и сформулируйте вашу концепцию. На это у вас есть две минуты. После обсуждения каждая команда представит свой вариант. Помните, что все решения, которые вы примете сейчас, будут влиять на дальнейший успех вашего бизнеса.

Обучающиеся выполняют задание. Педагог ставит таймер на две минуты.

Слово педагога: Время вышло, и мне не терпится услышать ваши концепции! Первая команда, расскажите о вашей задумке.

Команды презентуют свои ответы. Педагог может подсказать и направить обучающихся при помощи справочника. Педагог заполняет шаблон для каждой команды.

Справочник для педагога (возможные ответы):

Район № 1 (Пекарня)

Придумать запоминающееся название вашего предприятия. «Тёплый хлеб», «Булка № 1», «Пекарня у дома».

Определить, кто ваш клиент (кому вы будете помогать). Жителям района: семьям, школьникам, пенсионерам — всем, кому нужен свежий хлеб рядом с домом.

Решить, какие услуги или товары будет предоставлять ваше предприятие. Хлеб, булочки, пирожки, круассаны, напитки (чай/какао).

Продумать, сколько примерно могут стоить ваши товары или услуги. Хлеб — 50–70 рублей, булочки — 30–40 рублей, пирожки — 40–60 рублей. Например, потому что средняя цена хлеба в городе такая-то...

Сформулировать, в чём польза вашего проекта для жителей района. Свежий хлеб рядом с домом, экономия времени, удобство по пути в школу или домой.

Район № 2 (Центр дополнительного образования)

Придумать запоминающееся название вашего предприятия. «Вперёд за достижениями», «Умный городок», «Старт+».

Определить, кто ваш клиент (кому вы будете помогать). Детям района и их родителям, которые ищут кружки и секции.

Решить, какие услуги или товары будет предоставлять ваше предприятие. Кружки: робототехника, рисование, танцы, спорт, иностранные языки.

Продумать, сколько примерно могут стоить ваши товары или услуги. Разовое занятие — 200–300 рублей, абонемент — 1 200–2 000 рублей в месяц.

Сформулировать, в чём польза вашего проекта для жителей района. Детям есть где заниматься, развитие навыков, безопасный и полезный досуг рядом с домом.

Район № 3 (Ветеринарная клиника)

Придумать запоминающееся название вашего предприятия. «Хвост и лапы», «Зоодоктор», «Добрый ветеринар».

Определить, кто ваш клиент (кому вы будете помогать). Владельцам кошек, собак и других питомцев.

Решить, какие услуги или товары будет предоставлять ваше предприятие. Осмотр, лечение, прививки, уход за животными, небольшой зоомагазин.

Продумать, сколько примерно могут стоить ваши товары или услуги. Осмотр — 300–500 рублей, прививки — 400–800 рублей, стрижка когтей — 100–200 рублей.

Сформулировать, в чём польза вашего проекта для жителей района: Быстрая помощь питомцам поблизости, удобство и доступность для хозяев.

Район № 4 (Служба доставки)

Придумать запоминающееся название вашего предприятия. «Молния», «Ваш курьер», «Доставка 24».

Определить, кто ваш клиент (кому вы будете помогать). Жителям удалённого района, семьям, пожилым людям, тем, кто не может или не успевает ездить в центр и работает удалённо.

Решить, какие услуги или товары будет предоставлять ваше предприятие. Доставка продуктов, готовой еды, лекарств, покупок из магазинов.

Продумать, сколько примерно могут стоить ваши товары или услуги. Доставка — 100–200 рублей или бесплатно при заказе от определённой суммы.

Сформулировать, в чём польза вашего проекта для жителей района. Экономия времени, удобство, доступ к нужным товарам без поездок.

Слово педагога: Спасибо, ребята! Каждая команда старалась понять потребности жителей и придумать полезное решение. Прежде чем мы перейдём к следующему этапу, посмотрим небольшой видеоролик прямиком из Агентства стратегических инициатив проектного офиса Президента РФ, познакомимся со специалистами, которые помогают создавать и развивать бизнес.

Видеоролик № 2 о профессиях

Обсуждение видеоролика

Слово педагога: Сегодня предприниматели создают проекты в самых разных областях. В ролике вы увидели истории двух российских предпринимателей, создателей игровых проектов и высокотехнологичного оборудования. Оба героя говорили о команде, с которой создают свой продукт. Какие специалисты, по вашему мнению, могут быть в их командах?

Ответы обучающихся.

Возможные ответы: Дизайнеры, разработчики игр, менеджеры проектов, бухгалтеры, тестировщики.

Слово педагога: Назовите основные этапы становления компаний, упомянутых героями ролика. Как вы их поняли?

Ответы обучающихся.

Возможные ответы: основные этапы: старт с небольшой идеи или увлечения, которое постепенно превращается в основу будущего дела; создание прототипа продукта; тестирование прототипа на первых клиентах; запуск своего бизнеса; постоянное

совершенствование продукции и расширение рынка сбыта.

Слово педагога: Предприниматели из ролика начинали с интереса к компьютерам, играм, технологиям. Какие школьные предметы могли помочь им прийти к своим проектам?

Ответы обучающихся.

Возможные ответы: экономика, обществознание, математика, информатика, русский язык.

Слово педагога: Отличные мысли! Когда предприниматель придумывает новый продукт или услугу, ему приходится рассчитывать, сколько это будет стоить, выгодно ли такое решение, сколько он сможет заработать. Здесь помогает математика. Если он использует технологии, то ему нужно понимание информатики. Русский язык помогает ясно объяснить свою идею другим людям: клиентам, партнёрам, сотрудникам. Поэтому каждый школьный предмет может оказаться важным кирпичиком для будущего проекта. Влад и Владимир говорили о рисках и неудачах, с которыми неизбежно могут сталкиваться предприниматели. Какие личные качества, по вашему мнению, помогают предпринимателю справляться с трудностями?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Спасибо за ответы! Конечно, предпринимателю важно уметь договариваться, слушать других, брать ответственность. Не менее важна инициативность, готовность пробовать новое и желание довести дело до результата, тогда проект будет расти и развиваться. Именно эти качества помогут вам на следующих этапах нашей игры.

Игра «Создай свой бизнес». Третий и четвёртый этапы

Третий и четвёртый этапы игры «Создай свой бизнес»: привлечение клиентов и финансовый капитал

На третьем этапе команды определяют, каким образом их предприятие будет привлекать клиентов. Участникам нужно выбрать подходящие способы продвижения, чтобы жители района узнали о новом бизнесе. Команды обсуждают, какие каналы рекламы подойдут их проекту: рекламные щиты, листовки, социальные сети, сарафанное радио или другие способы, которые они знают.

На четвёртом этапе обучающиеся переходят к работе с финансами своего проекта. У каждой команды есть стартовый капитал — 1 000 000 рублей, который необходимо грамотно распределить. Команды знакомятся с понятием постоянных и переменных расходов и распределяют бюджет. Педагог фиксирует предложенные идеи в общем шаблоне (на школьной доске или в бланке).

Слово педагога: Ребята, вы уже придумали концепцию вашего предприятия. А теперь переходим к третьему этапу нашей игры — привлечению клиентов.

Чтобы жители города узнали о вашем проекте, важно выбрать подходящие способы продвижения. Именно они помогают бизнесу заявить о себе, стать заметным и заинтересовать первых покупателей.

Педагог демонстрирует слайд 15 или фиксирует информацию на доске.

Способы продвижения бизнеса:

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.

Слово педагога: В течение нескольких минут обсудите в командах, какие способы продвижения подойдут вашему бизнесу лучше всего и почему. Подумайте, где жители вашего района чаще бывают, что они увидят, что их привлечёт.

Обучающиеся выполняют задание.

Слово педагога: Время вышло! Давайте узнаем, какие каналы продвижения вы выбрали.

Первая команда, расскажите, как вы планируете привлекать клиентов.

Команды презентуют свои ответы. Педагог может подсказать и направить обучающихся при помощи справочника. Педагог заполняет шаблон.

Справочник для педагога (возможные ответы):

Первый район — пекарня

Способы продвижения: *листовки в почтовые ящики у школ/домов (пекарня — это локальный бизнес, люди живут рядом и ходят мимо каждый день, и листовки быстро расскажут о новых булочках и акциях), сарафанное радио (если выпечка вкусная и свежая, то покупатели будут сами советовать друзьям и соседям), рекламный щит рядом с остановкой (этот способ покажет меню и акции тем, кто проходит мимо утром и вечером), социальные сети района/школьные чаты.*

Второй район — Центр дополнительного образования

Способы продвижения: *посты в соцсетях и родительских чатах (родители часто ищут секции именно там), листовки возле школ и площадок (родители замечают объявления, пока ждут детей), бесплатные пробные занятия (дети могут попробовать кружок и решить, нравится ли), информация на школьных стендах (родители часто смотрят эти объявления).*

Третий район — ветеринарная клиника

Способы продвижения: *социальные сети, сарафанное радио (если клиника помогает питомцам, хозяева начинают делиться рекомендациями), листовки у зоомагазинов (люди, покупающие корм, сразу увидят информацию о клинике), небольшие акции, например «первичная консультация бесплатно» (привлекает первых клиентов).*

Четвёртый район — служба доставки

Способы продвижения: объявления в районных чатах и мессенджерах, партнёрство с магазинами и аптеками (они размещают информацию о доставке у себя), листовки в подъезды (особенно важны для пожилых людей), акция «первая доставка бесплатно» (многие готовы попробовать услугу, если первый заказ без доплат).

Слово педагога: Прекрасная работа! Молодцы! Вы научились продвигать бизнес. Теперь переходим к четвёртому этапу — финансовому капиталу. Вспомним, что у каждой команды есть стартовый капитал. Это один миллион рублей. Сейчас нам нужно правильно распределить эти деньги.

Педагог демонстрирует слайд 16 или фиксирует информацию на доске.

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

К ним относятся:

Аренда помещения;

Зарплата сотрудников;

Обслуживание оборудования;

Коммунальные услуги;

Налоги.

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.

Слово педагога: В бизнесе есть два вида расходов — постоянные и переменные. Как вы думаете, оплата интернета в вашем предприятии — постоянный или переменный расход?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Верно! Это постоянный расход, потому что интернет нужно оплачивать каждый месяц, независимо от того, сколько у вас клиентов. Закупка ингредиентов только для мастер-класса, который вы проводите раз в месяц. Это что?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Это переменный расход, потому что вы покупаете их только тогда, когда есть мероприятие. Теперь вам нужно обсудить в командах, как вы распределите свой миллион рублей. Какие расходы обязательные? На что уйдёт основная часть бюджета? Заполните финансовый план. Перед вами будет пример, но решение только за вами.

Педагог открывает слайд 17 с примером и/или зачитывает информацию.

Пример финансового плана: маникюрный салон

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.

Обучающиеся выполняют задание. Педагог заполняет шаблон вместе с командами.

Слово педагога: Отлично! Теперь у каждого бизнеса есть финансовая основа.

Группы презентуют свои ответы. Педагог заполняет шаблон.

Слово педагога: Отлично, ребята! Чтобы любой бизнес был успешным, важно не только иметь идею, но и владеть профессией, понимать её изнутри и уметь применять нужные навыки.

Сейчас мы посмотрим видеоролик о том, какие профильные классы, образовательные программы и направления помогают готовиться к профессиям в сфере бизнеса и предпринимательства.

Видеоролик № 3 об образовании

Текстовая версия видеоролика:

В детстве Вася любил меняться игрушками. Как-то он начал с маленькой фигурки человечка, а через несколько месяцев получил большого робота. Прошлым летом всем соседям по даче он успешно продавал лимонад — и заработал на новые наушники. Васин дедушка смеётся, говорит, что у внука есть предпринимательская жилка. Вася решил узнать, а что же на самом деле стоит за словом «предприниматель».

Он заглянул в предпринимательский класс, где ребята как раз обсуждали, какие затраты нужно учесть при организации школьной ярмарки. Например, расходы на материалы и оформление. Вася тоже внёс свой вклад и добавил в таблицу расход на поддержание энергии предпринимателя. Целых 500 рублей! Учитель вежливо спросил, откуда такая цифра. Вася честно ответил: «Примерно столько стоят три шоколадки и два больших стакана какао в буфете». Класс смеялся, но Вася продолжал считать, ведь нужно подготовиться к участию в конкурсах «Большая перемена», «Создай НАШЕ» и «Наследие выдающихся предпринимателей России», где понадобится настоящая бизнес-логика, а не какао.

Будущие бизнесмены изучают экономику, математику и информатику. Вася решил, что эти предметы точно сделают из него великого предпринимателя!

После уроков он заглянул в кружок по бизнес-планированию. Здесь знакомят с основами финансовой грамотности, учат запускать первый бизнес и проводить исследовательские проекты, а также создавать полезные стартапы. Работа кипела: одни готовились ко Всероссийской олимпиаде школьников по экономике, а кто-то доделывал прототип для конкурса «Высший пилотаж» по направлению «Предпринимательство».

Ещё Вася узнал, что заниматься предпринимательством можно не только на уроках и в кружках. Для школьников есть центры и программы, где можно попробовать себя в больших проектах. Например, программа «Сириус.Лето: начни свой проект» помогает школьникам придумать идею и превратить её в настоящий проект с поддержкой наставников.

Когда подошло время говорить о будущем, преподаватели рассказали о разных колледжах и вузах, где можно получить нужные для предпринимателей знания:

Колледжи:

Московский промышленно-экономический колледж;

Колледж экономики, управления и права Донского государственного технического университета;

Томский экономико-промышленный колледж.

Вузы:

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова;

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»;

Санкт-Петербургский государственный университет;

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова;

Финансовый университет при Правительстве РФ;

Уральский федеральный университет;

Томский государственный университет;

Дальневосточный федеральный университет.

Вася слушал с интересом. Он пока не знает, кем станет, но одно понял точно: если задаёшь вопросы, замечаешь мелочи и не боишься пробовать, можно открыть для себя много дорог. Возможно, предпринимательство — одна из них.

Игра «Создай свой бизнес». Пятый и шестой этапы

Пятый и шестой этапы игры «Создай свой бизнес»: конкуренция и анализ результатов

На пятом этапе команды сталкиваются с новой задачей: появлением конкурента.

Обучающимся нужно решить, как сохранить своих клиентов и удержать позиции на рынке.

Участники обсуждают, какие действия помогут укрепить бизнес.

На шестом этапе команды анализируют результаты проделанной работы. Команды подводят итог работы над своим проектом. Педагог фиксирует предложенные идеи в общем шаблоне (на школьной доске или в бланке).

Слово педагога: Предпринимательство начинается с интереса и желания понять, как всё устроено. И у вас это действительно получается! Но, тут как и в любом деле, могут возникнуть трудности. Например, через месяц в вашем районе откроется ещё одно предприятие с таким же направлением. Как удержать своих клиентов и остаться лучшими? Давайте продолжим нашу игру «Создай свой бизнес» и подумаем, что можно предпринять, чтобы не потерять свои позиции на рынке.

Педагог демонстрирует слайд 18 или фиксирует информацию на доске.

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.

Слово педагога: Обсудите в командах, какие меры подходят вашему бизнесу. Подумайте, что поможет удержать клиентов в условиях конкуренции. У вас две минуты!

Обучающиеся выполняют задание. Педагог ставит таймер на две минуты.

Слово педагога: Давайте узнаем, какие способы вы выбрали. Первая команда, расскажите, как вы планируете сохранять клиентов.

Команды презентуют свои ответы. Педагог может подсказать и направить обучающихся при помощи справочника. Педагог заполняет шаблон по конкурентным преимуществам.

Справочник для педагога (возможные ответы):

Первый район — пекарня

Варианты действий: улучшение качества выпечки, расширение ассортимента (добавить пироги, пирожки с новой начинкой, горячие напитки), небольшие акции «вторая булочка со скидкой» (стимулирует покупателей приходить чаще), оформление витрины и аромат свежей выпечки у входа, участие в районных ярмарках (вас узнают больше людей), работа с отзывами (спрашивать, какую выпечку хотят видеть жители).

Второй район — Центр дополнительного образования

Варианты действий: улучшение качества занятий (интересные программы, сильные педагоги), расширение перечня кружков (новые направления привлекают больше семей), бесплатные пробные занятия, бонусы, например скидка на второй кружок; яркие афиши и понятное расписание, внимание к отзывам (семьи ценят, когда их слышат).

Третий район — ветеринарная клиника

Варианты действий: повышение качества обслуживания (внимательное отношение к животным формирует доверие), расширение услуг, акции, например скидки на прививки или первый осмотр (привлекают новых клиентов), участие в районных событиях вроде «дня домашних питомцев» (повышает узнаваемость).

Четвёртый район — служба доставки

Варианты действий: расширение ассортимента, например доставка не только продуктов, но и лекарств или бытовых мелочей (удобно жителям удалённого района), акции «бесплатная доставка в вечерние часы» (привлекает новых клиентов), программа лояльности, например бонусы за 5-6-й заказ (удерживает постоянных клиентов), сбор отзывов (помогает улучшить сервис).

Слово педагога: Юные предприниматели, вам удалось сохранить клиентов и построить стабильный бизнес! Однако на этом нельзя останавливаться, ведь предпринимательство — это очень интересная непрерывная работа над совершенствованием и развитием своего дела. Как вы думаете, что можно предпринять, чтобы улучшить своё дело в будущем?

Ответы обучающихся. Затем педагог демонстрирует слайд 19 и/или зачитывает информацию.

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.

Слово педагога: Вот лишь несколько идей, которые будут развивать и улучшать предприятие. Теперь давайте подведём итог нашей работы. Что показалось вам самым интересным при создании своего бизнеса?

Ответы обучающихся.

Дополнительные вопросы (если есть время занятия):

Какое решение, по вашему мнению, было самым удачным?

Что вызвало трудности?

Что вы узнали о работе бизнеса?

Какие навыки оказались полезными?

Что бы вы хотели попробовать ещё, если бы игра продолжалась?

Заключительная часть

Подведение итогов занятия

Слово педагога: Ребята, сегодня мы узнали, как работает бизнес — от идеи и продвижения до конкуренции и анализа результатов. А главное — мы построили собственный бизнес в игровой форме! Как вы думаете, почему предприниматель — это настоящая профессия?

Ответы обучающихся. Возможный ответ: Предприниматель должен уметь планировать, анализировать, работать с финансами и клиентами, принимать решения и нести ответственность за результат.

Слово педагога: Верно! Предпринимателю нужно понимать, как работает рынок, уметь просчитывать шаги, планировать бюджет, работать с клиентами и брать ответственность за решения. Сегодня вы работали над концепцией и другими составляющими бизнес-плана, то есть заранее продумывали, как будет устроен ваш проект и что поможет ему работать успешно.

Кто же такой предприниматель?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Отлично! Предприниматель — это человек, объединяющий в себе творческое начало и целый набор компетенций из разных сфер деятельности. Который создаёт бизнес, управляет им и получает от него доход, принимая риски. Быстро реагирует на изменения, адаптируясь к новым условиям, находит нестандартные решения, стремится приносить пользу обществу новыми товарами или услугами. Это человек, готовый пойти дальше остальных, поверив в свою идею и воплотив её в жизнь.

Почему важно продумать бизнес-план ещё до открытия собственного дела?

Ответы обучающихся. Возможный ответ: Чтобы понимать, какие ресурсы нужны, какие могут быть риски, сколько потребуется денег, кто целевая аудитория, как привлекать клиентов и как бизнес будет зарабатывать.

Слово педагога: Молодцы! Бизнес-план помогает понять, на что уйдут деньги, какие могут появиться сложности, кто будет пользоваться услугой или продуктом. Это основа, которая позволяет стартовать уверенно и избежать многих ошибок. Сегодня вы сами попробовали себя в роли предпринимателей и увидели, как устроена эта работа изнутри. Именно так

выглядит настоящее предпринимательское мышление.

Почему предпринимательство важно для развития экономики России?

Ответы обучающихся. Возможные ответы: Предприниматели создают новые товары и услуги, которые нужны людям. Они предлагают уникальные продукты, конкурируя друг с другом, что улучшает качество жизни и стимулирует рост экономики. Без предпринимателей было бы меньше возможностей трудоустройства и внедрения новых технологий.

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 20 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 21–22 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.

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», олимпиады и конкурсы: «Высший пилотаж», «Создай НАШЕ», ВОШ по экономике, «Наследие выдающихся предпринимателей России», профильные колледжи и университеты.

Слово педагога: Ребята, сегодня вы проделали большую работу! Мы вместе разобрали, как появляется идея для бизнеса, что помогает предпринимателю двигаться вперёд и почему так важны знания, которые вы получаете в школе. Вы увидели, что экономика, математика, информатика, умение общаться и мыслить нестандартно — это инструменты, которые позволяют воплощать собственные проекты и влиять на окружающий мир.

Если дома захотите продолжить изучение темы, посмотрите вместе с родителями фильмы о том, как строится бизнес и с какими решениями сталкиваются предприниматели. Это «Стартап» и «Про бизнесмена Фому».

Спасибо вам за включённость и интерес!

Видеоролики для обучающихся с ОВЗ

Уважаемые педагоги!

Для удобства работы с обучающимися с ОВЗ (ограниченными возможностями здоровья) мы подготовили специальные видеоматериалы с субтитрами. Вы можете скачать их по ссылке: <https://clck.ru/3RQADb>