



ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические рекомендации по разработке и реализации программы курса
в общеобразовательных организациях

Москва 2022 г.

Подготовлено при участии Садовниковой Ж.В., директора ГБОУ
«Школа № 56 имени академика В.А. Лёгасова»



ДЕПАРТАМЕНТ
ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ГОРОДА МОСКВЫ



УПОЛНОМОЧЕННЫЙ
ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
В ГОРОДЕ МОСКВЕ



ИНСТИТУТ
ОБЩЕСТВЕННЫХ
ИНИЦИАТИВ



«В числе наших задач на сегодня - сформировать правовую культуру и финансовую грамотность у молодежи, которые станут базой для развития у нее новой предпринимательской ментальности»

Молотков Александр Борисович
Министр Правительства Москвы, Руководитель Департамента образования и науки города Москвы



«Только совместными усилиями мы сможем качественно влиять на культуру предпринимательства и сможем сделать столицу более комфортным и привлекательным городом для настоящих и будущих предпринимателей!»

Минеева Татьяна Вадимовна
Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве



«Мы создаем системный инструмент поддержки и развития молодежного предпринимательства: объединяем уникальные компетенции, инструменты и управленческий опыт, обеспечиваем безопасные условия и дополнительные возможности для реализации предпринимательских талантов молодежи, внедряем механизмы взаимодействия молодежи и Наставников»

Пучкова Анастасия Александровна
Общественный советник Уполномоченного, руководитель проекта «Молодежная школа Уполномоченного по защите прав предпринимателей в городе Москве», заместитель директора Института общественных инициатив



ВВЕДЕНИЕ

Поддержка и развитие молодежного предпринимательства является одной из приоритетных задач модернизации экономики страны. Более 13 тысяч стартапов и компаний созданных молодыми предпринимателями в возрасте до 25 лет, - столько сегодня вовлечено в экономику Москвы!

Однако молодежное предпринимательство - недостаточно насыщенный сегмент. Он имеет огромный потенциал развития в масштабе всей страны, для достижения поставленных целей и задач должен быть внедрен системный инструмент поддержки предпринимательской инициативы и развития молодежного предпринимательства со школьной скамьи.

В настоящее время формируется новое поколение предпринимателей – осознанных, образованных и активных, поколение-digital, технологических стартапов и креативного предпринимательства. Появляются новые банковские продукты, изменяется психология экономического поведения молодежи, формируется более компетентное потребительское, трудовое, инвестиционное и предпринимательское поведение.

При этом особо остро ощущается потребность в личностном развитии и социализации, становлении и профориентации молодежи с использованием современных цифровых технологий и инструментов наставничества.

Для молодежи должна быть построена траектория и возможность интеграции в предпринимательское сообщество Москвы.

Необходимо осознанно подойти к задаче формирования информационного поля о технологических, экономических, социально-демографических трендах, востребованных направлениях предпринимательской деятельности, возможности получения организационной, финансовой, информационной и правовой поддержки.

На основе данных методических рекомендаций образовательные организации получают ориентиры для реализации рабочей программы курса «Основы предпринимательской деятельности» в соответствии со своими задачами и имеющимися ресурсами.

Выделение учащихся школ в отдельную целевую группу программы продиктовано рядом факторов:

- отсутствием понимания прав и обязанностей предпринимателей;
- отсутствием знаний и опыта в основах ведения предпринимательской деятельности;
- особенностями молодежной культуры, пропагандирующей высокую потребительскую активность, а не трудовую деятельность, сбережение и инвестирование ресурсов в дополнительное образование;
- доверием к финансовой информации рекламного характера, и рисковом продуктам «инфобиза» на тему запуска успешного бизнеса и инвестирования, размещенных на популярных у молодежи интернет-ресурсах, использующих психологические особенности данного возраста;
- склонностью делать выбор, основываясь только на рекламных сообщениях, не обращаясь к объективным информационным источникам;
- желанием заработать «побольше и побыстрее», используя не экологичные методы получения прибыли;
- сложностью социализации отдельных групп молодежи.

Очевидно, что эффективность будущих предпринимательских инициатив и проектной деятельности молодежи определяется уровнем финансовой и правовой грамотностей, которые служат базой предпринимательской деятельности. Это требует от образовательной организации комплексного подхода к реализации программы курса «Основы предпринимательской деятельности».

Вместе с тем в соответствии с Федеральными государственными образовательными стандартами (ФГОС) всех уровней главной целью и результатом образования является развитие личности обучающегося на основе усвоения универсальных учебных действий (УУД). Программа по предпринимательской деятельности направлена на формирование всех видов УУД (личностных, регулятивных, познавательных и коммуникативных).

Реализация программы позволит развить интеллектуально-творческие способности обучающихся в процессе работы над собственными бизнес-проектами и новыми технологическими решениями. Участников ждет погружение в предпринимательство, знакомство с новыми профессиями, технологическими, экономическими, социально-демографическими трендами и рынками будущего.





Целью реализации курса «Основы предпринимательской деятельности» является формирование предпринимательской культуры и навыков, актуализация финансовой грамотности и правовых компетенций, предоставление возможности профессиональной пробы и развития у молодежи талантов.

Курс «Основы предпринимательской деятельности» - это интенсивная образовательная программа, включающая в себя лекции, бизнес-встречи с действующими предпринимателями, проектную командную и индивидуальную работу, бизнес-симуляции, мастер-классы и сессии дизайн-мышления.

Школьники Москвы получают практические инструменты для запуска, развития и защиты своего бизнеса, попробуют себя в роли управленцев и настоящих предпринимателей, пройдут путь от генерации бизнес-идеи до тестирования первых гипотез.

Задачи курса:

1. Популяризация предпринимательской деятельности среди молодежи, демонстрация примера заработка через принесение пользы и монетизацию талантов и увлечений. **Предприниматель полезен городу и обществу!**
2. Вовлечение молодых людей в предпринимательскую деятельность, формирование предпринимательской среды. **Возможность воплотить в жизнь свою бизнес-идею.**
3. Поиск перспективных предпринимательских идей. **Найти заинтересованных и предприимчивых молодых людей!**
4. Приобретение молодыми людьми навыков ведения бизнеса в рамках предпрофильного обучения. **Обучение от практиков – предпринимателей, топ-менеджеров и бизнес-тренеров!**
5. Создание механизмов, позволяющих преодолевать высокие издержки выхода на рынок. **Информационная, правовая и административная поддержка молодых предпринимателей.**
6. Интеграция молодых предпринимателей в предпринимательскую Экосистему Москвы. **Создание сообщества молодых предпринимателей, индивидуальное менторское сопровождение.**



Способы реализации программы курса «Основы предпринимательской деятельности» в образовательной организации



Программа реализуется для возрастной группы 14–18 лет. Срок реализации программы - до 2 месяцев.

Курс «Основы предпринимательской деятельности» может быть реализован в образовательной организации следующими способами:

- в рамках основной образовательной программы основного общего и/или среднего общего образования в виде отдельного курса, дисциплины (модуля) за счет части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений;
- в рамках основной образовательной программы основного общего и/или среднего общего образования в интеграции с другими предметами: предпринимательством, экономикой, математикой, информатикой, обществознанием, правом, ОБЖ;
- в рамках программы дополнительного образования.

Целесообразно подойти к реализации программы курса комплексно: включить практические занятия, деловые игры, экскурсии на действующие предприятия, проектную работу и другие активные форматы образовательной деятельности по данной тематике в программу внеурочной деятельности и тем самым реализовать практикоориентированный подход к реализации программы в полном объеме.

Методическое обеспечение программы данного курса – включающий методические рекомендации, пример программы и рабочую тетрадь.

В дополнение к непосредственной работе с УМК следует активно использовать Интернет-источники актуальной аналитической информации, сведения о текущих мерах поддержки молодежного предпринимательства и реализуемых программах развития, и изменениях в законодательстве.



СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ КУРСА «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Рабочая программа курса «Основы предпринимательской деятельности» должна обеспечивать достижение планируемых результатов освоения основной образовательной программы основного образования.



Программа предусматривает следующую структуру:



Планируемые результаты освоения курса
«Основы предпринимательской деятельности»



Содержание курса
«Основы предпринимательской деятельности»



Тематическое планирование с указанием количества часов, отводимых на освоение каждой темы



**ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
ОСВОЕНИЯ КУРСА «ОСНОВЫ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**



ЛИЧНОСТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗУЧЕНИЯ КУРСА:

- Развитие интеллектуально-творческих способностей обучающихся в процессе работы над собственными бизнес-проектами и новыми технологическими решениями;
- Развитие осведомленности на технологические, экономические, социально-демографические тренды, востребованные направления предпринимательской деятельности;
- Сформированность базовых навыков саморазвития и самомотивации в соответствии с общечеловеческими ценностями и идеалами гражданского общества;
- Готовность и способность к самостоятельной, созидательной, экологичной, социально ответственной проектной - предпринимательской деятельности;
- Сознательное позитивное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности, готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию;
- Выявление и мотивация к раскрытию лидерских и предпринимательских качеств и компетенций;
- Мотивация к труду, умение оценивать и аргументировать собственную точку зрения по проектным задачам, стремление строить свое будущее на основе целеполагания и планирования;
- Осознание ответственности за настоящее и будущее собственное финансовое благополучие, благополучие своей семьи и государства;
- Сформированность у выпускника гражданской позиции как инициативного и ответственного члена общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства и возможностями развития, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности.

МЕТАПРЕДМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗУЧЕНИЯ КУРСА:

Метапредметные результаты включают три группы универсальных учебных действий: регулятивные, познавательные, коммуникативные.

Регулятивные универсальные учебные действия:

- Умение самостоятельно определять цели своего обучения, ставить и формулировать для себя новые задачи в учебе и познавательной деятельности, развивать мотивы и интересы своей познавательной деятельности;
- Умение самостоятельно планировать пути достижения проектных целей, и решения бизнес задач, в том числе альтернативные, осознанно выбирать наиболее эффективные способы решения экономических задач;
- Умение соотносить свои действия с планируемыми результатами, формулировать гипотезы, осуществлять контроль своей деятельности в процессе достижения результата, определять способы действий в рамках предложенных условий и требований, корректировать свои действия в соответствии с изменяющейся ситуацией;

- Формирование навыков принятия решений на основе сравнительного анализа финансовых альтернатив, планирования и прогнозирования будущих доходов и расходов личного бюджета, навыков самоанализа и самоменеджмента.

Познавательные универсальные учебные действия:

- Умение определять понятия, создавать обобщения, устанавливать аналогии, классифицировать, самостоятельно выбирать основания и критерии для классификации, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, умозаключение (индуктивное, дедуктивное и по аналогии) и делать выводы на примере материалов данного курса;
- Умение создавать, применять и преобразовывать знаки и символы, модели и схемы для решения задач данного курса;
- Находить и приводить критические аргументы в отношении действий и суждений другого; спокойно и разумно относиться к критическим замечаниям в отношении собственного суждения, рассматривать их как ресурс собственного развития.



Коммуникативные универсальные учебные действия:

- Осуществлять деловую коммуникацию как со сверстниками, так и с Наставниками и Менторами (как внутри образовательной организации, так и за ее пределами), подбирать партнеров для деловой коммуникации исходя из соображений результативности взаимодействия, а не личных симпатий;
- Формирование и развитие компетентности в области использования информационно-коммуникационных технологий (ИКТ-компетенции), навыков работы со статистической, фактической и аналитической экономической информацией;
- Координировать и выполнять работу в условиях реального, виртуального и комбинированного взаимодействия.

ПРЕДМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИЗУЧЕНИЯ КУРСА:

При описании в рабочей программе планируемых предметных результатов необходимо учесть особенности их формирования в зависимости от уровня образования, на котором реализуется программа данного курса.

На уровне основного общего образования в соответствии с ФГОС планируемые результаты подразделяются на две группы: «Выпускник научится» и «Выпускник получит возможность научиться».

На уровне среднего общего образования в соответствии с ФГОС эти две группы результатов формируются на двух уровнях освоения предмета: базовом и углубленном.

При интегративном подходе к разработке программы предметные результаты соответствуют планируемым результатам освоения основной образовательной программы учебных предметов, которые интегрируются с данным курсом. Это следует учитывать при разработке рабочей программы на основе интеграции.

Рабочая программа курса «Основы предпринимательской деятельности» может применяться в образовательных организациях при преподавании курса предпринимательства в любом предпрофильном классе, так как полностью соответствует содержанию и является практикоориентированным модулем, а так же будет способствовать достижению предметных результатов.

Если рабочая программа реализуется отдельным курсом, дисциплиной (модулем), следует обратить внимание на следующее:

Планируемые предметные результаты изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» на базовом уровне могут быть достигнуты как на уровне основного, так и на уровне среднего общего образования.



ВЫПУСКНИК НАУЧИТСЯ:

- Основным принципам ведения предпринимательской деятельности;
- Основным принципам генерации и выбора бизнес-идеи;
- Основным принципам проведения декомпозиции бизнес-идеи;
- Основным принципам тестирования бизнес-ниши;
- Основным принципам тестирования гипотез потенциально интересных бизнес-идей;
- Основам бизнес-планирования;
- Основным принципам определения и проработки целевой аудитории. Классификации подгруппы покупателей (целевой аудитории). Разработке LTV продукта.
- Основным принципам формирования продукта: разрабатывать концепции продукта либо услуги, распределять по потребностям целевую аудиторию, формировать цену и ценность;
- Основным принципам расчета UNIT экономики: считать себестоимость затрат на полный цикл, просчитывать стоимость единицы продукта, общих затрат, выстраивать линейку продаж на основе затрат производства;
- Основным принципам прогнозирования минимальной и максимальной доходности или маржинальности;
- Основным принципам формирования плана продаж;
- Основным принципам масштабирования продукта;
- Основным принципам формирования продуктовой воронки (ABC продукт);
- Основным принципам подсчета необходимых инвестиций в проект. Формировать презентации и упаковывать бизнес-план для потенциального инвестора;
- Основам маркетинга и проработки каналов продаж;
- Основным принципам разработки собственных посадочных страниц в интернете (Разрабатывать landing page в tilda);
- Основным принципам ведения социальных сетей для продвижения бизнес аккаунта и личного бренда. Разрабатывать контент-план;
- Основам настройки таргетированной рекламы в социальных сетях. Создавать личные кабинеты в ВК. Проверять гипотезы, и создавать креативы;
- Основным принципам работы с электронными площадками. Выбор электронных площадок. Базовые навыки работы с marketplace.





**ВЫПУСКНИК
ПОЛУЧИТ
ВОЗМОЖНОСТЬ
НАУЧИТЬСЯ:**

- Применять теоретические знания для практической проектной деятельности и повседневной жизни;
- Ориентироваться в технологических, экономических и социально-демографических трендах и тенденциях;
- Ориентироваться в мерах и инструментах поддержки молодых предпринимателей в России;
- Ориентироваться в профессиях, связанных с ведением предпринимательской деятельности;
- Компетенциям в управления взаимодействием;
- Компетенциям управления задачами.

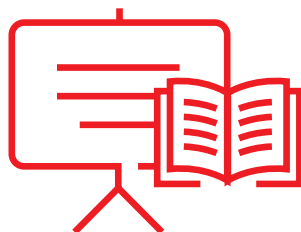




СОДЕРЖАНИЕ КУРСА «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»



О КУРСЕ



НАПРАВЛЕНИЕ

Система мероприятий направленных на поддержку и развитие молодежного технологического предпринимательства

Программа представлена как совокупность модулей, отражающих ту или иную тематику.

ДЛЯ КОГО

Школьники в возрасте от 14 лет (8 - 11 классы)

Каждый модуль представляет собой блок информации, включающий в себя логически завершенную единицу учебного материала.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ

2 месяца

4 модуля

17 часов offline

28 часов online

МОДУЛЬ №1: «ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕИ И ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗ»

4 часа offline /
6 часов online

МОДУЛЬ №2: «ПОСТРОЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ»

5 часа offline /
8 часов online

МОДУЛЬ №4: «СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И УПАКОВКА»

4 часа offline /
6 часов online

МОДУЛЬ №3: «МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ»

4 часа offline /
8 часов online



КОНСТРУКТОР КОМПЕТЕНЦИЙ



УПРАВЛЕНИЕ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ

1. Лидерство
2. Эмоциональный интеллект
3. Оказание влияния
4. Партнерство / Сотрудничество
5. Клиентоориентированность
6. Наставничество

УПРАВЛЕНИЕ
ЗАДАЧАМИ

7. Анализ информации и выработка решений
8. Планирование и организация
9. Стратегическое мышление
10. Следование правилам и процедурам

ОБЩИЕ
ЗНАНИЯ

11. Цифровая грамотность
12. Финансовая грамотность
13. Правовая грамотность
14. Коммуникативная грамотность
15. Культура предпринимательства

ЭНЕРГИЯ

16. Ориентация на результат
17. Стрессоустойчивость
18. Инновационность
19. Адаптивность / Гибкость
20. Саморазвитие

ЦЕННОСТИ

Честность
и этичность

Социальная
ответственность

Созидание

Прибыль
через пользу

МОДУЛЬ №1: «ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕИ И ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗ»

4 часа offline /
6 часов online

Количество часов: 4 часа лекционной части и 5 часов работы с Наставником.

Результативность: изучено 25% материала от общего объема материала.

Тема 1. Погружение в предпринимательство. Меры поддержки и развития молодежного предпринимательства.

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала;
- практикум (на завершающем этапе занятия).

План занятия:

- знакомство с основными типами бизнеса и техниками выбора бизнес-ниши;
- разбор и анализ рынка по сегментам: b2b, b2c, b2g, h2h.

Итог занятия: у учеников сформировано представление о том, каким образом появилось предпринимательство в Российской Федерации, какие виды бизнеса существуют и каким образом возможно отличить один вид бизнеса от другого вида бизнеса.

Домашнее задание: анализ компаний на выделение типа, сегмента и направления в бизнесе.

Тема 2. Тренды обуславливающие современный бизнес.

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала, подкрепленного кейсами;
- работа в группах.

План занятия:

- знакомство с технологическими, экологическими, социально-демографическими трендами в бизнесе;
- изучение востребованных направлений в молодежной предпринимательской деятельности;
- разбор актуальных и интересных бизнес-кейсов.

Итог занятия: учениками усвоены тренды молодежного предпринимательства. В рамках групповой работы учениками выделены тренды бизнеса текущего года в области молодежного предпринимательства. На примерах бизнес-кейсов участники ознакомлены с основными направлениями бизнеса и ошибками, которые не приветствуется допускать при запуске собственного бизнеса.

Домашнее задание: поиск не менее 3-х компаний по 4-м заданным трендам, описание новизны и уникальности компаний.



Тема 3. Генерация и выбор бизнес-идеи.

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала;
- работа в мини-группах, включающая в себя 6 подэтапов, рассчитанных на 20 минут/1 этап.

План занятия:

- изучение понятий hard и soft skills;
- генерация бизнес-идей на основе личных hard и soft skills с помощью применения различных видов генерации идей (5x5 = 25, метод Уолта Диснея).

Итог занятия: у учеников сформированы бизнес-идеи и основные направления дальнейшей работы.

Домашнее задание: генерация бизнес-идеи на основе полученных знаний на уроке с 1-ой до 5-ти.

Тема 4. Декомпозиция идеи.

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План занятия:

- разбор основных каналов тестирования идей;
- генерация гипотез для проверки бизнес-идей;
- знакомство с методами проведения исследований для отработки выдвинутых гипотез.

Итог занятия: каждый ученик выявил 1 - 2 жизнеспособные идеи.

Домашнее задание: декомпозиция не менее 3-х бизнес-идей.



Тема 5. Тестирование бизнес-ниш.

Этапы занятия: практическое занятие.

План занятия:

- наложение идеи будущего бизнеса каждого ученика на действующие бизнес-модели;
- установление трека развития идеи и концепции реализации бизнес-идеи.

Итог занятия: формирование окончательной идеи бизнес-проекта каждым учеником.

ИТОГИ МОДУЛЯ №1 «ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕИ И ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗ»

По итогу первого модуля программы у учеников развиты навыки лидерства, эмоционального интеллекта. Учениками усвоены правила и процедуры инновационного подхода к определению собственных hard и soft skills. В рамках модуля определены треки саморазвития и работы с наставниками. Каждый ученик (или команда, состоящая из 2-х - 3-х учеников) определит свою бизнес-идею, протестирует ее в нише и декомпозирует на пошаговый трек достижения поставленной цели.



МОДУЛЬ №2: «ПОСТРОЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ»

5 часа offline /
8 часов online

Количество часов: 5 часов лекционной части,
8 часов работы с Наставником.

Результативность: изучено 25% материала от
общего объема материала.

Тема 1. Формирование продукта.

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала;
- групповая работа.

План занятия:

- разбор уникального торгового предложения;
- выстраивание основной концепции продукта;
- знакомство с понятием «целевая аудитория».

Итог занятия: учениками разработано собственное уникальное торговое предложение, выстроена концепция продукта. Учениками заполнен шаблон бизнес-плана, по которому они продолжат работу в течении последующих образовательных модулей.

Домашнее задание: формирование одного продукта или одной услуги в рамках своей бизнес-идеи и описание данного продукта/услуги, основываясь на полученных знаниях.



Тема 2. Определение целевой аудитории. Кто твой покупатель?

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План занятия:

- выявление целевой аудитории;
- создание основной подгруппы покупателей;
- выявление LTV продукта;
- разработка плана продаж.

Итог занятия: каждым учеником проработана целевая аудитория и создана основная подгруппа покупателей собственного бизнеса, а также проработаны LTV продукта и концепция повторной покупки продукта клиентами. Учениками разработаны собственные планы продаж.

Домашнее задание: заполнение в бизнес-плане графы «LTV своего продукта/услуги», уже определенную в рамках занятия целевую аудиторию необходимо расписать по представленным характеристикам.



Тема 3. Погружение в UNIT экономику.

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План занятия:

- знакомство с трендами микробизнеса;
- просчет себестоимости одной единицы продукции;
- декомпозиция продукта или услуги на постоянные и разовые затраты на производство одного продукта/услуги.

Итог занятия: каждым учеником выстроена линейка продаж на основе затрат производства.

Домашнее задание: расчет себестоимости основного продукта или услуги своей бизнес-идеи.

Тема 4. Развивай, но считай: планирование и проработка доходности бизнеса.

Этапы занятия:

- работа в мини-группах.

План занятия:

- изучение основных методов планирования;
- знакомство с онлайн-инструментами для ведения бизнеса;
- знакомство с понятием «маржинальность»;
- разработка стратегии масштабирования продукта.

Итог занятия: каждым учеником выбран собственный метод планирования и разработана стратегия масштабирования продукта, а именно: развитие продуктовой линейки и добавление новых услуг.

Домашнее задание: расчет расходной и доходной части не менее 5-ти продуктов собственного бизнеса. Расчет маржинальности продукта и минимальной точки окупаемости.



Тема 5. Разработка продуктовой матрицы.

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План занятия:

- знакомство с понятием «продуктовая матрица» ;
- изучение основных источников развития бизнеса;
- проработка с каждым учеником презентации продукта и бизнес плана на ближайшие 3 года.

Итог занятия: у каждого ученика сформирована продуктовая матрица собственного бизнеса. Каждым учеником подготовлена презентация собственного продукта и бизнес плана.

ИТОГИ МОДУЛЯ №2 «ПОСТРОЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ»

Ученики ознакомлены с бизнес-планированием. Ими изучены методы UNIT экономики. Учениками усвоены начальные знания в области финансового планирования и составления продуктовой матрицы.

Учениками приобретены навыки стратегического мышления, планирования и организации бизнес-процессов, а также умение адаптировать бизнес под спрос потребления и уметь настраивать гибкость продуктовой матрицы. В завершении второго модуля каждый имеет заполненный бизнес-план и готов презентовать свою бизнес-идею с сформированным продуктом или услугой.



МОДУЛЬ №3: «МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ»

4 часа offline /
8 часов online

Количество часов: 4 часа лекционной части, 8 часов работы с Наставником.

Результативность: изучено 25% материала от общего объема материала.

Тема 1. Маркетинг. Каналы продаж.

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План занятия:

- знакомство с типами и видами каналов продаж;
- расчет основных метрик для офлайн и онлайн каналов продаж;
- выявление необходимых каналов продаж для разных бизнесов;
- разбор методических рекомендаций со 100 каналами продаж для бизнеса;
- расчёт бюджета на продвижение в онлайн и офлайн каналах;
- тестирование каналов продаж с помощью А/Б тестирования;
- формирование гипотезы проверки каналов продаж.



Итоги занятия: учениками усвоены знания о всех типах каналов продаж и выбраны каналы продаж для своего бизнеса и рассчитан бюджет.

Домашнее задание: проверка сформированных гипотез продвижения своего бизнес-проекта, сбор метрики каналов продвижения и сравнение их в ходе анализа.

Тема 2. Интернет-продвижение.

Этапы занятия:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План занятия:

- формирование базы площадок для интернет-продвижения;
- выявление разницы интернет-продвижения: SEO, контекстной рекламы, баннерной рекламы и ретаргетинга;
- изучение системы аналитики Yandex.metica;
- сбор данных о рекламных компаниях;
- изучение рекламной площадки YandexDirect. Обзор главных функций;
- изучение основ сайтостроения: платформа для создания сайта – Tilda;
- создание прототипа сайта, формирование блоков сайта и выстраивание логики сайта;
- создание демо-сайта для проекта.





Итог занятия: учениками усвоены основы интернет-продвижения и создания сайтов, приобретены навыки считывания основных показателей рекламных кампаний и их анализа.

Домашнее задание: создание собственного сайта на платформе Tilda, подключение к нему аналитики и формы сбора заявок.

Тема 3. SMM-ведение социальных сетей.

Этапы урока:
изучение лекционного материала;
практикум.

План урока:

- знакомство с особенностями работы с соц.сетями: VK, FB, INSTAGRAM, YOUTUBE, TikTok;
- изучение инструментов для продвижения и аналитики бизнеса;
- построение контент-плана;
- построение работы с блогерами и сообществами;
- создание контент-плана;
- создание сетки контент-плана с помощью сервисов;
- разбор основных трендов в SMM;
- создание визуала в соц сетях.

Итоги занятия: каждый ученик имеет в разработке собственный контент-план на 30 дней, собранную сетку контента и подготовленный визуал. Каждым учеником освоены сервисы автоматического планирования контента.

Домашнее задание: проведение 5-ти переговоров с блогерами и пабликами для сотрудничества. Положить начало ведения соц. сетей в соответствии с контент-планом.

Тема 4. Таргетинговая реклама.

Этапы урока:
изучение лекционного материала;
практикум.

План урока:

- разбор настройки рекламного кабинета Meta и VK;
- изучение типов и возможностей рекламных публикаций и рекламных кампаний;
- разбор демо-версии рекламной кампании;
- анализ результатов рекламных кампаний и выявление ключевых метрик;
- настройка рекламы на разную целевую аудиторию.

Итог занятия: каждым учеником освоены базовые навыки настройки таргетинговой рекламы в Meta и VK. Каждый ученик обрел навык эффективности рекламной кампании и создал свое первое рекламное объявление.

Домашнее задание: создание рекламных кампаний для 3-х целевых аудиторий своего бизнеса.



Тема 5. Marketplace. Работа с электронными площадками.

Этапы урока:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План урока:

- выбор электронной площадки;
- освоение базовых навыков работы с маркетплейсами;
- заполнение продуктовой линейки;
- создание личного кабинета продавца на маркетплейсах;
- изучение инструментов личного кабинета продавца.

Итоги урока: каждый ученик научится планировать объем поставляемой продукции, корректно производить маркировку продукции и эффективно управлять ценообразованием на маркетплейсах.

Домашнее задание: каждый ученик изучает нишу выбранных маркетплейсов, которая связана с его бизнес-идеей и анализирует рынок с товарами или услугами, которые уже размещены на этих платформах.

ИТОГИ МОДУЛЯ №3 «МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ»

Ученики познакомятся офлайн и онлайн каналами продаж. Изучат методы аналитики и метрики важные при выборе рекламных каналов. Получат знания в области интернет продвижения и создания сайтов. Научатся вести социальные сети, создавать контент план и автоматизировать работу.

Ученики приобретут навыки настройки таргетинговой рекламы, планирования и организации работы. Изучат рынок маркетплейсов и основных инструментов работы с ними. Получат основы планирования поставок, ценообразования и анализа рынка на маркетплейсах.

Каждый ученик проверит 3 канала продвижения, создаст свой сайт на Tilda и запустит социальные сети, настроит аналитику и сможет проанализировать ее показатели.



МОДУЛЬ №4: «СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И УПАКОВКА»

4 часа offline /
6 часов online

Количество часов: 4 часа лекционной части, 6 часов работы с Наставником.

Результативность: изучено 25% материала от общего объема материала.

Тема 1. Построение эффективной команды.

Этапы урока:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План урока:

- систематизация работы команды;
- уровни взаимодействия в коллективе;
- разрешение внутренних конфликтов в коллективе;
- делегирование обязанностей;
- внедрение решений для эффективного продвижения компании.

Итог урока: каждый ученик поймет, как правильно выстраивать взаимоотношения в коллективе для получения эффективных результатов и научится делегировать обязанности без потери качества результата.



Домашнее задание: ученики получают ряд ситуаций, происходивших в коллективе, и им будет предложено придумать варианты решения конфликтов.

Тема 2. Сервисы по оптимизации работы в бизнесе.

Этапы урока:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План урока:

Оптимизация бизнес-процессов и задач каждого сотрудника с помощью следующих приложений: Asana, Task manager, Miro.

Итог урока:

учащиеся выберут для себя наиболее удобный и привлекательный сервис для постановки и выполнения задач, чтобы оптимизировать свой бизнес и учитывать все детали.

Домашнее задание: сделать в любом (из изученных) приложении свою доску с задачами и попробовать ее в действии в ходе выполнения своего проекта или реализации бизнес идеи. Попробовать подключить команду и взаимодействовать через приложение.

Тема 3. Упаковка презентации, бизнес-плана и дорожной карты проекта.

Этапы урока:

- изучение лекционного материала;
- практикум.



План урока:

- изучение пошагового алгоритма создания коммерческого предложения;
- создание убеждающего инструмента для партнеров, клиентов и инвесторов.

Итог урока: ученики узнают, о бизнес-инструментах, с помощью которых смогут убедить клиентов и партнеров о собственном профессионализме и смогут продать свой продукт.

Домашнее задание: создать презентацию для своего бизнеса, прописать примерный бизнес-план и составить дорожную карту проекта.

Тема 4. Подготовка и тренинг публичных выступлений.

Этапы урока:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План урока:

- получение знаний о нетворкинге как лучшем способе находить клиентов;
- схемы публичных выступлений от 3-х минут до 2-х часов.
- лайфхаки публичных выступлений;
- речевые техники для публичных выступлений.

Итог урока: учащиеся освоят нюансы публичных выступлений и нетворкинга, научатся планировать свое выступление и получат все необходимые речевые техники.

Домашнее задание: составить план защиты своего проекта в формате 5 минут, применить изученные техники в ходе своего выступления.

Тема 5. Предпринимательское право: как работать в правовом поле и быть осознанным предпринимателем.

Этапы урока:

- изучение лекционного материала;
- практикум.

План урока:

- получение знаний об ИП и Самозанятости;
- разбор основных документов и налогов предпринимателя;
- рассмотрение основных принципов работы с документами: работа с входящими, исходящими, внутренними документами.

Итог урока: учащиеся поймут принцип работы с документацией и узнают больше о налогах, а также смогут сделать выбор в пользу самозанятости или ИП.

Домашнее задание: взвесить все «за» и «против» и сделать выбор в пользу самозанятости или ИП и составить для себя перечень документов, необходимых для оформления.

ИТОГИ МОДУЛЯ №4 «СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И УПАКОВКА»

В ходе работы в рамках модуля, учащиеся смогут грамотно и без конфликтов выстраивать работу в коллективе, выберут сервис, в котором выстроит работу команды, освоят нюансы публичных выступлений и нетворкинга, чтобы оказывать влияние на клиента и продавать свой продукт, научатся работать с документацией и узнают больше о налогах, чем повысят финансовую и цифровую грамотность.





**ТЕМАТИЧЕСКОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ С
УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА
ЧАСОВ, ОТВОДИМЫХ НА
ОСВОЕНИЕ КАЖДОЙ ТЕМЫ**



МОДУЛЬ №1: «ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕИ И ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗ»

4 часа offline /
6 часов online

- Погружение в предпринимательство. Меры поддержки и развития молодежного предпринимательства;

< offline >

- Тренды обуславливающие современный бизнес. Технологические, экологические, социально-демографические тренды, востребованные направления предпринимательской деятельности;

< offline >

- Генерация и выбор бизнес-идеи;

< offline >

- Декомпозиция идеи.

< offline >

- Тестирование бизнес-ниш;

< offline >

МОДУЛЬ №2: «ПОСТРОЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ»

5 часа offline /
8 часов online

- Формирование продукта. Создание концепции продукта либо услуги. Распределение по потребностям ЦА. Формирование цены и ценности;

- Определение целевой аудитории;

- UNIT экономика. Погружение в UNIT экономику. Как посчитать себестоимость затрат на полный цикл. Просчет стоимости единицы продукта и общих затрат. Выстраивание линейки продаж на основе затрат производства;

- Развивай но считай. Работа над бизнес-планом. Планирование. Проработка минимальной и максимальной доходности. Масштабирование продукта. Просчет маржинальности;

- Продуктовая матрица. Разработка продуктовой матрицы. ABC продукт. Стартовые инвестиции в проект. Как привлечь инвестора. Разработка бизнес-плана, презентации для инвестора.

- Zoom. Проработка проектных заданий

< online >

- Zoom. Проработка проектных заданий

МОДУЛЬ №3: «МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ»

4 часа offline /
8 часов online

- Маркетинг. Каналы продаж;

< offline >

- Интернет-продвижение. Разработаем собственный landing page. Научимся грамотно работать с Tilda. Проработаем детали сайта: блоки, шаблоны, наполнение;

< offline >

- SMM-ведение социальных сетей. Научимся ненавязчиво продавать в соц.сетях. Разработаем контент-план. Сформируем личный бренд с помощью страницы в интернете;

< offline >

- Таргетинговая реклама. Настройка работы таргета в Instagram и VK. Создадим личный кабинет в meta и VK. Проверим гипотезы и создадим продающие креативы;

< offline >

- Marketplace. Работа с электронными площадками. Выберем электронную площадку. Освоим базовые навыки работы с маркетплейсами. Заполним продуктовую линейку.

< offline >

МОДУЛЬ №4: «СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И УПАКОВКА»

4 часа offline /
6 часов online

- Построение эффективной команды;

- Сервисы по оптимизации работы в бизнесе;

- Упаковка презентации, бизнес-плана и дорожной карты проекта;

- Подготовка и тренинг публичных выступлений;

- Предпринимательское право: как работать в правовом поле и быть осознанным предпринимателем.

- Zoom. Проработка проектных заданий

< online >

- Zoom. Проработка проектных заданий

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При изучении курса «Основы предпринимательской деятельности» наиболее эффективными являются практикоориентированные образовательные технологии, которые позволяют приобрести специальные компетенции в процессе решения практических учебных задач.

Учитывая высокую степень актуальности тематики уместно в качестве основных образовательных технологий применить игровую и проектную, а также обратить внимание на учебную исследовательскую деятельность.

В процессе проектирования учащиеся систематизируют полученные знания, применяют навыки анализа и прогнозирования, моделируют бизнес-процессы, происходящие в субъектах МСП в реальном секторе экономики.

Игровая технология позволяет организовать изучение процесса разработки и управления бизнес-проектом, погружая обучающихся в реальную предпринимательскую среду, позволит развить интеллектуально-творческие способности обучающихся.

В процессе игры обучающиеся приобретают опыт практической деятельности в современных условиях финансового рынка, на основе которого достигаются планируемые результаты, предусмотренные программой курса

Основными установками Наставников программы являются:

- Осознанность действий;
- Преемственность экспертных знаний и умений;
- Системное прохождение цикла рефлексии;
- Создание комфортных условий для учащихся и Наставников;
- Внедрение инструментов Наставничества;
- Обучение деловой коммуникации и взаимодействию, командной работе;
- Формирование личного мнения и экспертности;
- Преодоление конфликтов и разногласий во время процесса обучения.

Проба самостоятельного ведения проектной деятельности дает возможность учащимся изучить проблемы, связанные с ведением предпринимательской деятельности, проанализировать позиции действующих участников предпринимательской Экосистемы и предложить собственные способы решения этих проблем

РОЛИ И ЗАДАЧИ НАСТАВНИКОВ И МЕНТОРОВ



Наставником в рамках проведения мероприятий по реализации программы, может считаться специалист, обладающий релевантным профессиональным опытом, имеющий в своем портфолио аналогичный реализованный кейс, а так же частично подходящий под критерии:

- Модератор, фасилитатор или мотивационный спикер профессиональных конференций по экономике, менеджменту или управлению персоналом в России и за рубежом;
- Разработчик и организатор обучающих программ;
- Специалист с высшим образованием (юридическое/ экономическое/ менеджмент / маркетинг/ психология / социология /журналистика);
- Профессиональный игротехник;
- Ментор или бизнес-ангел;
- Востребованный консультант, бизнес-тренер или коуч;
- Носитель опыта разработки и проведения тренингов в области управления качеством жизни, лидерства, управления здоровьем;
- Носитель опыта организационной психологии и бизнес консультирования;
- Автор книг или учебных пособий по теме развития предпринимательства, экономики, менеджмента и т.д.;
- Лидер отрасли;
- Член Ассоциации или отраслевого общественного объединения.

эксперт-предприниматель, помогающий молодому человеку, начинающему предпринимателю выявить свои идеи через быстрые и доступные гипотезы

трекер, помогающий держать фокусировку каждому участнику и принимать решения на основе собранных данных

тренер, помогающий создать групповую динамику и поддерживающий командную и партнерскую работу

старший товарищ, зажигающий своим примером на создание собственного дела и вовлечение в акселератор

Менторский совет – коллегиальный орган, формируемый из числа приглашенных экспертов, действующих предпринимателей, политических или общественных деятелей, бизнес-омбудсменов Экосистемы при Уполномоченном по защите прав предпринимателей в городе Москве, с целью оценки и сопровождения проектов участников, определения финалистов курса.



ЛИТЕРАТУРА



- Р.М. Янковский «Закон стартапа. Юридические вопросы российских стартаперов и ответы на них», - М.: Стартап, 2017;
- Ю.Б. Рубин «Основы предпринимательства», Учебник, Издательский дом Университета «Синергия», 2020;
- Ю.Б. Рубин «Курс профессионального предпринимательства. Издание 11», Издательский дом Университета «Синергия», 2009;
- Ю.Б. Рубин «Теория и практика предпринимательской конкуренции. Издание 8», Издательский дом Университета «Синергия», 2009;
- Ю.Б. Рубин «Основы бизнеса. Издание 12», Издательский дом Университета «Синергия», 2009;
- В.В. Чумаченко, А.П. Горяев «Основы финансовой грамотности», - М.: «Просвещение», 2016;
- «Организационная психология», Бакалавриат, Учебник под общей редакцией доктора психологических наук, профессора А.Б. Леоновой. Москва, ИНФРА-М, 2018;
- Е. П. Голубков «Маркетинг для профессионалов: практический курс : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры», – М.: Издательство Юрайт, 2019;
- Е. Ю. Кармалова «Теория и практика рекламы: Учебное пособие для студентов направления «Реклама и связи с общественностью», – СПб: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2019;
- «Атлас новых профессий 3.0», под редакцией Дарьи Варламовой и Дмитрия Судакова, Альпина Паблишер, Москва, 2020;
- С. Уиддет, С. Холлифорд «Руководство по компетенциям», - М.: НИРРО, 2003;
- Э.Ф. Зеер «Психология профессий», - М.: Фонд «Мир», 2005;
- А.Л. Гапоненко, Орлова Т.М. «Управление знаниями. Как превратить знания в капитал», - М.: Эксмо, 2008;
- Г.М. Андреева «Социальная психология», - М.: Аспект-Пресс, 2001;
- Ч. Барнард «Функции руководителя. Власть, стимулы и ценности в организации», - М.: Социум, 2009;
- Р.М. Белбин «Типы ролей в командах менеджеров». - М.: НИРРО, 2003;
- Э. Шейн «Организационная культура и лидерство». - СПб.: Питер, 2002;
- К.М. Кристенсен «Дилемма инноватора». - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004;
- О.С. Советова «Инновации: теория и практика». - СПб.: Петрополис, 1997;
- «Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям», - М.: Изд. ЦИСН Мин. образования и науки РФ, 2006;
- С.Р. Яголковский «Психология креативности и инноваций», - М.: Изд. ГУ-ВШЭ, 2007;
- В.А. Ядов «Стратегия социологического исследования. Описание объяснение, понимание социальной реальности», - М.: Добросвет, 1998;
- О.С. Виханский «Стратегическое управление», - М.: Гардарики, 2008;
- С.Д. Ильенкова «Инновационный менеджмент», - М.: ИНФРА-М, 2008;
- П. Друкер «Классические работы по менеджменту», - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008;
- М.А., Иванов, Д.М. Шустерман «Организация как ваш инструмент: Российский менталитет и практика бизнеса», - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004;
- Де Гиус А. «Живая компания». - СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005;
- Р. Дафт «Теория организации», - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009;
- А.К. Болотова «Психология организации времени. Учебное пособие для вузов», - М.: Аспект Пресс, 2006;
- А.В. Бузгалин, П. Линке «Кризис: Альтернативы будущего», - М.: Культурная Революция, 2010;
- М. Гильен «2030: как современные тренды влияют друг на друга и на наше будущее», - М.: Альпина Паблишер, 2022;
- И.А. Иванов «Технология изобретений: как создавать будущее», учебник, Москва 2022 год. (ВОИР);
- В.П. Тигров, В.В. Тигров, Т.Н. Шипилова, А.Е. Буданцев, О.Ю. Добромыслова «Основы изобретательской деятельности», учебное пособие, Москва 2022 год. (ВОИР);
- «Руководство фасилитатора. Как привести группу к принятию совместного решения», Сэм Кейнер, Ленни Линд Кэтрин Толди, Сара Фиск и Дуэйн Бергер, Издательство Дмитрия Лазарева, 2015;
- И.В. Вачков «Основы технологии группового тренинга», - М.: Ось-89, 2001;
- Р. Бакли, Дж. Кэйпл «Теория и практика тренинга», - СПб.: Питер, 2002.



Нормативные документы, регламентирующие разработку и реализацию рабочей программы учителя:

- Федеральный закон «об образовании в РФ» № 273-ФЗ от 29.12.2012 с изменениями от 06.04.2015 № 68-ФЗ (ред. 19.12.2016);
- Приказ Минобрнауки России от 17 декабря 2010 г. № 1897 «об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования» в ред. приказов Минобрнауки России от 29.12.2014 № 1644, от 31.12.2015 № 1577;
- Приказ Минобрнауки России от 17 мая 2012 г. № 413 об утверждении Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования» в ред. приказов Минобрнауки России от 29.12.2014 № 1645, от 31.12.2015 № 1578;
- Примерная основная образовательная программа основного общего образования www.fgosreestr.ru;
- Примерная основная образовательная программа среднего общего образования www.fgosreestr.ru;
- Приказ Минобрнауки России от 30 августа 2013 г. № 1015 об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным обще-образовательным программам – образовательным программам начального общего, основного общего и среднего общего образования в ред. Приказа Минобрнауки Рос-сии от 13.12.2013 № 1342.

Сайты профильных федеральных органов исполнительной власти, институтов развития и иных организаций:

- <https://business-ombudsman.mos.ru/>
- <https://mbm.mos.ru/>
- <https://www.mos.ru/dpir/function/>
- <https://rospatent.gov.ru/ru>
- <http://www.ros-voir.ru/>
- <https://new.atlas100.ru/>
- <https://fadm.gov.ru/>
- <https://sk.ru/technopark/>
- <https://www.skolkovo.ru/>
- <https://technomoscow.ru/>
- <https://rsv.ru/>



ИНФОРМАЦИОННАЯ СПРАВКА О РЕЗУЛЬТАТАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПИЛОТА КУРСА

BUSINESS ACCELERATOR.TECH

ОРГАНИЗАТОР

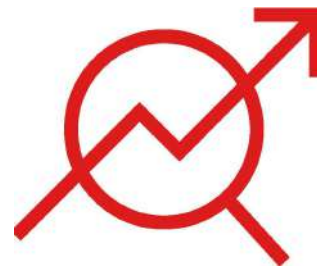
ГБОУ Школа № 56 имени академика В.А. Лёгасова при поддержке ДОНМ

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Школьники в возрасте от 14 лет (8 - 11 классы)

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ

5 месяцев



ПАРТНЕРЫ

- Роспатент
- Всероссийское общество изобретателей и рационализаторов (ВОИР)
- Уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве
- Институт общественных инициатив

ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.
ВОВЛЕЧЕНИЕ. ОТБОР

300 человек



МЕНТОРСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ

3 проекта



ПРЕАКСЕЛЕРАЦИЯ:
PITCHING DAY

100 человек



**BUSINESS
ACCELERATOR.TECH**
50 человек / **15** проектов

№1

Шичилина Галина 10 В -
внутренний туризм

№2

Степанов Родион 8 Б -
новые медиа

№3

Малышев Евгений 8Б - ритейл



В ноябре 2021 Школа № 56 имени академика В.А. Легасова выступила с инициативой и запустила программу по технологическому предпринимательству при поддержке Уполномоченного по защите прав предпринимателей в городе Москве и Департамента образования и науки города Москвы и Института общественных инициатив. Работа в данном направлении – это новый для Школы опыт, который нашел отклик у учащихся 8 - 11 классов.

Программой предусмотрены самые разные формы занятий: лекции на тему предпринимательства, встречи с менторами, проектная и индивидуальная работа, бизнес симуляции и многое др. Уникальность данного проекта еще и в том, что ребята попробуют сформулировать предпринимательские идеи и протестировать их гипотезы. На занятиях с ребятами делятся знаниями опытные наставники, основатели собственных бизнесов и эксперты по молодежным проектам.

Погружение в сложные вопросы предпринимательства происходит постепенно, в игровом формате. После серии занятий мы сформировали группу, которая проходит основное обучение с января по апрель 2022. Проекты школьников пройдут непростой отбор, а в финале ребята представят их менторскому совету. Уверена, что покажут высокий результат!

Садовникова Ж.В., к.п.н.
директор ГБОУ «Школа № 56 имени академика В.А. Легасова»



КОНТАКТЫ

ГБОУ «Школа № 56 имени академика В.А. Лёгасова»

Кутузовский просп., 22, корп. 1, г. Москва, 121151

Контактное лицо: Мартынова Елена Васильевна - заместитель директора

Тел.: +7 (499) 243 63 10

56@edu.mos.ru

ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНИЦИАТИВ (ПРОЕКТНЫЙ ОФИС)

ул. Бауманская, дом 7, офис 213, г. Москва

Контактное лицо: Пучкова Анастасия Александровна - заместитель директора

Тел.: +7 (965) 380 41 59

УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ГОРОДЕ МОСКВЕ

ул. Новый Арбат, д. 36, г. Москва, 121205

ул. Тверская, д. 13, г. Москва, 125032

Тел.: +7 (495) 620 27 34

ombudsman@mos.ru

business-ombudsman.mos.ru



ДЕПАРТАМЕНТ
ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ГОРОДА МОСКВЫ



УПОЛНОМОЧЕННЫЙ
ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
В ГОРОДЕ МОСКВЕ



ИНСТИТУТ
ОБЩЕСТВЕННЫХ
ИНИЦИАТИВ