



Приложение 2.

Программа мероприятия Акселерационная обучающая программа для школьников «БИЗНЕС KIDS»

Целевая аудитория (категории обучающихся): Школьники в возрасте от 14 до 17 лет, планирующие создать свой бизнес и проживающие на территории Пермского края.

Цель Акселерационной обучающей программы для школьников: формирование компетенций в области управления в бизнес-сфере, понимание ключевых параметров, влияющих на развитие компании в данной области, механизмов продвижения компаний и их услуг, а так же формирования конкурентоспособного продукта для потребителя.

Задачи программы:

- Содействовать формированию компетенций в области управления предпринимательским проектом;
- Способствовать формированию понимания процесса создания жизнеспособного бизнеса у школьников - потенциальных предпринимателей;
- Познакомить школьников с моделями и инструментарием предпринимателя;
- Сформировать практические навыки в области управления собственным бизнес-проектом и развития малого предприятия;
- Содействовать созданию первого бизнес-проекта школьника.

Компетенции слушателя, формируемые в результате обучения.

В ходе акселерационной программы, слушатель формирует следующие компетенции.

Универсальные компетенции:

- Способен работать в команде;
- Способен осуществлять производственную или прикладную деятельность в региональной среде.

Профессиональные компетенции:

- осознает социальную значимость своей будущей профессии, обладает высокой мотивацией к осуществлению профессиональной деятельности;
- способен предложить организационно - управленческие решения и оценить условия и последствия принимаемых решений;
- способен участвовать в разработке маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию;
- способен проводить анализ конкурентной среды;

- способен проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений;
- способен проводить анализ операционной деятельности организации для подготовки управленческих решений;
- способен находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею;
- способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;
- способен обеспечивать реализацию социальной ответственности бизнеса через тесное взаимодействие в процессе предпринимательской деятельности со всеми заинтересованными сторонами, включая местные власти, профсоюзные объединения, местные сообщества и т.д.

В результате акселерационной программы слушатель должен:

Знать

- кто такой предприниматель, какими качествами и умениями он должен обладать;
- разницу между группой и командой и методы формирования эффективных команд;
- тренды изменения мира, как тренды влияют на то, что покупается на рынке;
- сегментирование аудитории и выделение целевой аудитории;
- практику организации работы предприятия в бизнес-сфере;
- специфику потребительского поведения и маркетинговых аспектов;
- инструменты исследования и анализа рынка;
- методология бизнес-моделирования по А. Остервальдеру и Пинье; способы монетизации различных бизнесов;
- основные экономические и финансовые показатели (доходы, переменные и постоянные издержки, прибыль, рентабельность, срок окупаемости);
- стратегический инструментарий и современные технологии предпринимательства;
- основные маркетинговые каналы коммуникации с клиентами;
- возможности для формирования устойчивых конкурентных преимуществ компаний;
- различия в презентациях для различных аудиторий;
- различные типы минимальных жизнеспособных продуктов.

Уметь

- вести предпринимательскую деятельность;
- применять принципы эффективных команд;
- формировать портрета целевой аудитории;
- проводить проблемные и решенческие интервью;
- разрабатывать и реализовывать бизнес-модели;
- проводить конкурентный анализ и оценку объема целевого рынка;
- планировать денежные потоки и проводить экономические расчеты по бизнес-идее;
- планировать и проводить маркетинговые активности;
- использовать методы, приемы, инструментарий создания компании;
- планировать и оценивать результаты предпринимательской деятельности;

- создавать, визуализировать и рассказывать презентации бизнеса;
- создавать минимальный жизнеспособный продукт на основании потребностей конкретного бизнеса.

Владеть

- владеет методами мозгового штурма и генерации идей;
- умеет формулировать концепцию бизнес-идеи;
- выделять целевую аудиторию и формировать ценностное предложение;
- методологией поиска и развития клиентов (customer development);
- инструментарием расчета объема целевого рынка и конкурентного анализа;
- основами создания визуального контента;
- владеет навыками публичных выступлений.

Перечень прикладных инструментов, осваиваемых слушателями в процессе обучения:

- мозговой штурм;
- генерация идей на основе пользовательских проблем;
- валидация бизнес-идеи;
- формулировка бизнес-концепции;
- портрет целевой аудитории;
- формулировка ценностного предложения;
- маркетинг-микс для планирования маркетинга;
- оценка рынка 2 способами (сверху-вниз, снизу-вверх);
- карта позиционирования и конкурентный анализ;
- построение бизнес-модели А. Остервальдера;
- построение воронки по методике AARRR;
- методы планирования продаж;
- календарное планирование;
- методы классификации и калькуляции затрат;
- методика анализа себестоимости продукции;
- показатели эффективности проекта
- Инвестиционная презентация предпринимательского проекта;
- MVP-проекта.

Программа состоит из 4 блоков:

- Акселерационная образовательная программа с сопровождением преподавателем-практиком
- Встречи с экспертами (Открытые уроки в формате вебинаров)
- Консультации с наставниками
- Конкурс бизнес-проектов

Перед началом обучения слушатели проходят Установочный вебинар с пояснением условий прохождения программы, с описанием методологии и расшифровкой технических требований к рабочим местам каждого участника программы

Обучение проходит по недельному циклу, который длится 7 дней и включает в себя:

- видео-урок продолжительностью не менее 20 минут;
- материалы для ознакомления по теме урока;
- онлайн-вебинар с преподавателем продолжительностью не менее двух академических часов;
- получение домашнего задания;
- самостоятельная работа над материалом с консультацией преподавателя;
- контроль выполнения домашнего задания.

Учебно-тематический план «Акселерационная образовательная программа»

№ п/п	Тема	Количество академ. часов				
		Видео-урок	Вебинар	Самостоятельная работа	Консультация	Всего
1	Кто такой предприниматель и как собрать команду мечты?	0,5	2	2	1	5,5
2	Откуда берутся идеи?	0,5	2	2	1	5,5
3	Кто мой клиент и почему будет покупать?	0,5	2	2	1	5,5
4	Как быстро проверить нужен ли мой бизнес рынку?	0,5	2	2	1	5,5
5	Как будет работать мой бизнес?	0,5	2	3	1	6,5
6	Кто конкуренты и как оценить рынок моего бизнеса?	0,5	2	2	1	5,5
7	Как посчитать сколько заработает мой бизнес?	0,5	2	4	1	7,5
8	Как клиенты узнают о моем бизнесе?	0,5	2	3	1	5,5
9	Как оценить свой бизнес перед открытием?	0,5	2	2	1	5,5
10	Какие будут первые шаги при запуске бизнеса?	0,5	2	3	1	6,5
	Итого:	5	20	25	10	60

Учебно-тематический план «Встречи с экспертами» (открытые уроки)

№ п/п	Тема	Количество академ. часов				
		Видео-урок	Вебинар	Самостоятельная работа	Консультация	Всего
1	Разбор типичных предпринимательских ошибок	-	2	-	-	2
2	Примеры успешных предпринимательских ниш и проектов	-	2	-	-	2
3	Потребительские тренды	-	2	-	-	2
4	Финансы и финансовая модель	-	2	-	-	2
5	SMM и комьюнити менеджмент	-	2	-	-	2
6	Маркетинг без бюджета	-	2	-	-	2
7	Модели продаж и аналитика	-	2	-	-	2
8	Юридические аспекты и правовая среда бизнеса	-	2	-	-	2
9	Налогообложение и налоговые режимы	-	2	-	-	2

