

**АНО ДО ЦПСО
ВЕСНУШКИНА ШКОЛА**

Утверждено
приказом № 1-1 от «30» 08 2023 г.
ДИРЕКТОР

Солдатова Е.С.



**Дополнительная общеобразовательная программа-
дополнительная общеразвивающая программа
«ПЕРВЫЙ СТАРТАП: ОТ ИДЕИ ДО ИНВЕСТИЦИЙ»**

Направленность программы:

социально-гуманитарная

Количество часов – 46

Адресат: обучающиеся школьного возраста от 14 до 18 лет

Форма обучения: заочная, с применением исключительно
электронного обучения и дистанционных образовательных технологий

г. Москва, 2023

Содержание

1	ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
1.1	Нормативно-правовые основания разработки программы	3
1.2	Актуальность образовательной программы	3
1.3	Цель и задачи образовательной программы	3
1.4	Планируемые результаты обучения	4
1.5	Трудоемкость обучения	4
1.6	Язык обучения	4
1.7	Документ об обучении	4
2	СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ	6
2.1	Учебный план	6
2.2	Календарный учебный график	7
2.3	Рабочая программа	8
3	ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ	21
3.1	Требования к уровню подготовки поступающего на обучение	21
3.2	Форма обучения	21
3.3	Режим занятий и организация учебного процесса	21
3.4	Материально-технические условия реализации программы	21
3.5	Требования к кадровым условиям реализации программы	22
3.6	Учебно-методическое обеспечение программы	22
4	ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ	24
5	МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ	25

1. Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа «Первый стартап: от идеи до инвестиций» (далее – программа) направлена на удовлетворение индивидуальных потребностей обучающихся в интеллектуальном развитии, создание и обеспечение необходимых условий для личностного развития.

Программа имеет социально-гуманитарную направленность.

1.1. Нормативно-правовые основания разработки программы.

Настоящая дополнительная общеразвивающая программа разработана в соответствии с п.9 ст. 2, ст. 12, ст. 75 Федерального закона от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон об образовании), приказом Министерства просвещения РФ от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам», приказом Министерства образования и науки РФ от 23.08.2017 № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

1.2. Актуальность образовательной программы

Актуальность программы обоснована тем, что как общество, так и государство в целом заинтересовано в повышении уровня потребительской культуры и функциональной финансовой грамотности обучающихся. Оно связано с необходимостью формирования у обучающихся экономических компетенций, а также воспитания ответственности при принятии решений, повышения социальной и экономической активности.

Актуальность программы определяется интересом обучающихся к процессам, происходящим в экономике, стремлением разобраться, как устроен мир стартаперов и инвесторов, а также как запустить свой первый бизнес в отсутствии времени, опыта и денег.

Для обучающихся данная программа дает возможность получить знания по основам бизнес-планирования и это важно, в связи с тем, что современный человек должен обладать финансовой грамотностью. В современном мире экономическая и финансовая грамотность становятся неотъемлемой частью культурологической составляющей личности, гражданина.

Отличительная особенность программы

Программа основана на комбинации техник и методик, которые помогают проработать мышление предпринимателя, дают знания и формируют нетворкинг для построения инвест-привлекательных проектов.

1.3. Цель образовательной программы: овладение обучающимися комплексом знаний, практических умений и навыков в области предпринимательства.

Задачи программы:

- развивать способность оценивать необходимые ресурсы и возможные риски при планировании стартапа;

- сформировать социальное мировоззрение через этику ведения бизнеса;

- воспитание активной жизненной позиции у обучающегося.

1.4. Планируемые результаты обучения:

Знать:

- сущность бизнеса;

- цикл инноваций;

- понятие бизнес-модели;

- потребительские сегменты;

- понятие рынка;

- какие существуют ниши;

- понятие HADI;

- понятие команды и лидерства;

- понятие юнит-экономики;

- модели монетизации;

- этапы продаж;

- как общаться с инвесторами.

Уметь:

- искать идеи;

- собирать аналитику;

- формировать структуру дохода;

- изучать и искать конкурентов;

- опрашивать потребителя;

- пользоваться каналами коммуникации;

- использовать различные инструменты маркетинга;

- создавать презентации под стартап;

- искать инвесторов

Владеть навыками:

- организации мозгового штурма;

- работы с сервисами бизнес-аналитики;

- мониторинга конкурентов;

- работы с краудфандинговыми платформами;

- формирования MVP;

- формирования воронки продаж;

- построения стартапа.

1.5. Трудоемкость образовательной программы составляет 46 часов.

Трудоёмкость настоящей образовательной программы включает все виды учебной работы обучающегося, а также время, отводимое на текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию. Итоговая аттестация по программе не осуществляется.

1.6. Язык обучения. Обучение по образовательной программе ведется на русском языке.

1.7. Документ об обучении.

Лицу, освоившему образовательную программу, выдается документ об обучении по образцу, установленному образовательной организацией самостоятельно.

2. Содержание программы

2.1. Учебный план

№ п/п	Наименование модулей	Объем дополнительной общеобразовательной программы в академических часах					Форма промежуточной аттестации
		Всего	Теория	Самостоятельная работа	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация	
1	Идея	6	4,5	1	0,25	0,25	Зачет
2	Рынок	11	8	2	0,75	0,25	Зачет
3	Продукт	8,25	6	1,5	0,5	0,25	Зачет
4	Клиенты и продажи	7,75	6	1	0,5	0,25	Зачет
5	Инвестиции	13	8	4	1		
	Итого	46	32,5	9,5	3	1	

2.2. Календарный учебный график*

№ п.п.	Наименование модулей	Количество часов	Период обучения/недели
1	Идея	6	1-2 неделя обучения
2	Рынок	11	2-4 неделя обучения
3	Продукт	8,25	5-6 неделя обучения
4	Клиенты и продажи	7,75	7-8 неделя обучения
5	Инвестиции	13	9-11 неделя обучения
	Итого	46	11 недель обучения

* Начало обучения по мере комплектования учебных групп. Учебные группы формируются в течение всего календарного года.

2.3. Рабочая программа

1. Модуль «Идея»

Учебно-тематический план

№ пп	Наименование тем	Всего, час	Теория	Самостоятельная работа	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
1	Введение	0,5	0,5			
2	Инновационное мышление	2,75	2	0,5	0,25	
3	Как искать идею	2,75	2	0,5		0,25
	Итого	6	4,5	1	0,25	0,25

Тема 1. Введение

Теория

О том, как построить стартап. О сущности бизнеса.

Тема 2. Инновационное мышление

Теория

Цикл инновации: ченджер, раннер, дизраптер. Как прокачать свой чендж? Как усилить свой ран? Как набраться смелости и делать дизрапт?

Самостоятельная работа

Задание на закрепление

Чтобы прокачать мышление ченджера, попрактикуйся в решении ТРИЗ-задач. Их можно найти в интернете или в книге Генриха Альтшуллера «Найти идею. Введение в ТРИЗ». Вот пример классической задачи: рабочие раскопали металлическую трубу, по которой течет вода. Как определить, в какую сторону она течет? Вскрывать трубу нельзя.

У этой задачи нет единственно верного решения. Если твое решение позволяет решить поставленную задачу, не нарушая условий, значит, всё получилось.

Текущий контроль успеваемости

Тест

Тебя приняли на руководящую должность в крупный маркетплейс, в отдел управления доставкой. Ты изучил основные процессы и свежим ченджерским взглядом заметил, что процесс доставки товаров покупателям можно упростить и ускорить. Как поступишь?

1) Согласую идею с руководством и внедрю изменения сам.

2) Согласую с руководством и найду дизраптора, чтобы он снёс старый процесс и построил новый, более эффективный.

- 3) Найду раннера, чтобы он придумал, как можно внедрить изменения без потерь. Затем согласую идею с руководством.
- 4) Попрошу прибавки за то, что я нашел несовершенства.

Тема 3. Как искать идею

Теория

Как искать идею? Ищи проблемы. Собери аналитику (тренды, новые стартапы, рынки, проекты, законы). Строй бизнес на том, что нравится. Как быстро собрать идеи. Мозговой штурм.

Задание на закрепление

Самостоятельная работа

Посвяти 1-2 дня поиску идей для бизнеса. Не относись к этому заданию слишком серьезно: никто не заставляет тебя расписываться кровью и потом всю жизнь заниматься выбранным проектом. Это пока просто тренировка, необходимая для прокачки бизнес-навыков.

Если среди собственных идей не получится найти что-то подходящее — пригласи друзей и устрой брейншторм. Из получившегося списка выбери от 1 до 3 идей, которые будешь развивать и улучшать на протяжении курса.

Тест

Промежуточная аттестация

Ты опытный мобильный разработчик и хорошо зарабатываешь, но хочется запустить свое приложение, которое помогало бы людям и решало какую-то серьезную общественную проблему. В чате разработчиков твои навыки и опыт замечает инвестор. Он предлагает сделать мобильную игру, которая принесет огромную прибыль. Ваши цели не сходятся: тебе хочется сделать что-то полезное для общества, а инвестору важна только прибыль. Как ты поступишь?

- 1) Откажусь от сотрудничества и запущу свой проект позже.
- 2) Соглашусь на разработку игры, а на вырученные деньги запущу свое приложение.
- 3) Попробую переубедить: попрошу подождать несколько дней, поищу примеры приложений, которые принесли огромную прибыль, и предложу сделать что-то подобное: полезное и прибыльное одновременно.
- 4) Предложу сделать не только прибыльную, но и полезную игру. Как — пока не представляю, но ведь идея хорошая.

2. Модуль «Рынок»

Учебно-тематический план

№ пп	Наименование тем	Всего, час	Теория	Самостоятельная работа	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
---------	------------------	---------------	--------	---------------------------	-------------------------------------	-----------------------------

1	Бизнес-модель	2,75	2	0,5	0,25	
2	Рынок	2,75	2	0,5	0,25	
3	Конкуренты	2,75	2	0,5	0,25	
4	НАДИ-циклы и целевая аудитория	2,75	2	0,5		0,25
	Итого	11	8	2	0,75	0,25

Тема 1. Бизнес-модель

Теория

Понятие бизнес-модели. Бизнес-модель Остервальдера. Потребительские сегменты. Отношения с клиентами. Каналы сбыта. Ключевые партнеры. Ключевые ресурсы. Ключевые виды деятельности. Структура издержек. Потоки доходов. Ценностные предложения. Структура доходов.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление

Опиши придуманную на прошлом уроке бизнес-идею через девятикубовую модель Остервальдера.

Тема 2. Рынок

Теория

Понятие рынка. Категории рынков. РАМ. ТАМ. САМ. SOM. Кто наш клиент? В2С. В2В. Изучение ЦА. Сервисы. Бизнес-аналитика.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление

Попробуй рассчитать все 4 вида рынка для своей бизнес-идеи. Ничего страшного, если цифры будут округленными и приблизительными: это нужно для тренировки, а не для презентации инвесторам.

Текущий контроль успеваемости

Тест

У тебя есть стартап: приложение-гид, которое проводит аудиоэкскурсии по Москве для гостей города. Ты собираешься просчитать все 4 рынка для своего стартапа, чтобы показать потенциал приложения инвесторам, но маркетолог советует ограничиться только рынком SOM, ведь приложение очень узконаправленное и региональное. Прислушаешься к совету маркетолога?

1) Да. Не нужно просчитывать миллионы компаний и миллиарды прибыли по всему миру, мой проект нишевый и региональный.

2) Нет. Просчитаю хотя бы два рынка: SOM и РАМ, чтобы понимать возможный потенциал роста до мировых масштабов.

3) Нет. Нужно просчитать все рынки, чтобы как минимум понимать, как из рынка SOM выйти в РАМ.

4) Уволю этого маркетолога и найму бизнес-аналитика.

Тема 3. Конкуренты

Теория

Ниши. Красный океан. Плюсы и минусы. Изучение конкурентов. Прямые конкуренты. Стратегии. Уникальное торговое предложение. Крутой сервис. Цена. Голубой океан: плюсы и минусы. Как искать своих конкурентов? Что нужно мониторить у конкурентов.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление

Определи, к какому типу океана относится твоя бизнес-идея. Кто твои прямые и непрямые конкуренты? Сформируй самую простую презентацию твоей идеи и внеси их туда.

Текущий контроль успеваемости

Тест

К тебе в офис приходит давний друг, чтобы спросить мнение о новом продукте, у которого нет конкурентов — умные гантели. Гантели сами составляют программу тренировок, определяют оптимальный вес снаряда, следят за количеством подходов и техникой выполнения упражнения. Что ты ему посоветуешь?

1) Я не встречал ничего подобного, так что это уникальный новый продукт без конкурентов. Запускай!

2) Возможно, у продукта есть неочевидные непрямые конкуренты. Изучи рынок и подумай.

3) Бесперспективный продукт. Если чего-то подобного нет на рынке, значит, это никому не нужно.

4) Скажу, что плохо в этом разбираюсь, и украду идею.

Тема 4. HADI-циклы и целевая аудитория

Теория

Сколько доживают стартапов? Причины. Как понять, что мой продукт нужен? Что дают краудфандинговые платформы? Как спрашивать потребителя. Открытые и закрытые вопросы. Сбор паттернов. HADI: гипотеза, действия, данные, выводы.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление

Проведи настоящий проблемный опрос. Составь список открытых вопросов, найди среди знакомых как можно больше потенциальных покупателей твоего продукта, опроси их и проанализируй ответы. Есть ли среди них какие-то закономерности и паттерны? В свободной форме внеси их в свою презентацию.

Промежуточная аттестация

Тест

1. Случилось невероятное: пришел инвестор, которому понравилась твоя бизнес-идея. Он готов вложиться в проект, но перед этим хочет хоть каких-то доказательств, что продукт будет успешным. Твои действия?

- 1) Запущу продукт в тестовом режиме: небольшую партию для небольшой аудитории.
- 2) Запущу сбор средств на краудфандинг-площадке.
- 3) Проведу интервью с потенциальными клиентами.
- 4) Скажу, что в маркетинге нет гарантий. Только гипотезы и их подтверждение или опровержение.

2. Какие вопросы задавать на проблемном интервью, чтобы получить от респондентов максимум полезной информации?

- 1) Закрытые.
- 2) Открытые.
- 3) О настоящем и прошлом.
- 4) О планах и будущем.

3. Ты провел интервью с потребителями и собрал кучу полезной информации: вместо 50 ожидаемых респондентов на твою онлайн-анкету ответили 10 000 человек. Одному с этим не справиться и за месяц, и ты просишь коллег помочь. Что им нужно искать среди ответов?

- 1) Гипотезы.
- 2) Паттерны.
- 3) Инсайты.
- 4) Потенциальных инвесторов.

3. Модуль «Продукт»

Учебно-тематический план

№ пп	Наименование тем	Всего, час	Теория	Самостоятельная работа	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
1	Команда	2,75	2	0,5	0,25	
2	Юнит-экономика	2,75	2	0,5	0,25	
3	MVP	2,75	2	0,5		0,25
	Итого	8,25	6	1,5	0,5	0,25

Тема 1. Команда

Теория

Понятие команды. Минимальная команда. Лидер. Технический директор. Продажник. Понятие компетенции. Компетенция и роль.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление.

Подумай, какие ключевые сотрудники тебе понадобятся для развития стартапа. Составь список должностей и навыков, которыми они должны обладать.

Текущий контроль успеваемости

Тест

В твой небольшой стартап, разрабатывающий игры, обратился известный и опытный разработчик сервисных приложений. Ему нравится компания и проекты, поэтому он готов влиться в коллектив хоть сегодня, потому что давно мечтал делать игры. Но он хочет стать техническим директором, должность которого пока пустует. Если согласиться, всё в игре будет зависеть от него. Как поступишь?

- 1) Откажусь. Он разработчик сервисных приложений, а у нас игры. Нельзя рисковать.
- 2) Соглашусь. Он все-таки опытный и известный разработчик, а игры или приложения — не важно.
- 3) Приму на испытательный срок и посмотрю результаты через месяц.
- 4) Предложу тестовое задание и техническое собеседование. Если справится — добро пожаловать.

Тема 2. Юнит-экономика

Теория

Понятие юнит-экономики. Конверсионный блок. Каналы коммуникации: сайт, социальные сети, офис. Блок сделки. ARPPU. CPA. ARPU. Как легко увеличить чек и никого не обмануть?

Самостоятельная работа

Задание на закрепление

Посчитай ARPPU своего будущего продукта, учитывая его ориентировочную себестоимость и стоимость продажи. Внеси всё, что получилось, в презентацию.

Текущий контроль успеваемости

Тест

Что нужно учитывать при выборе канала конверсии?

- 1) Процент конверсии в покупку.
- 2) Стоимость конверсии в покупку.
- 3) Средний чек канала конверсии.
- 4) Количество клиентов с канала.
- 5) Нужно учитывать всё.

Тема 3. MVP

Теория

Спринт. MVP (минимально жизненный продукт). Не цепляться за идеи. Что нужно в стартапе. MVP в разных нишах.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление

Подумай, каким может быть MVP твоего продукта. Как наиболее быстро и дешево протестировать твои бизнес-гипотезы на рынке? Внеси свои идеи в презентацию.

Промежуточная аттестация

Тест

1. Твой друг с бизнес-идеей умных гантелей нашел инвестора, но денег на полную реализацию всего задуманного не хватает: из 4 запланированных функций денег хватит только на одну. Что посоветуешь?

1) Найти больше денег и реализовать продукт полностью, но попозже.
2) Поговорить с ЦА, провести опросы и узнать, какая из 4 функций важна для них больше всего. Реализовать ее и выпустить продукт на рынок. Остальные функции внедрить позже.

3) Выбрать любую функцию, начать продавать продукт, и на заработанные деньги добавить 3 оставшиеся функции.

4) Найти инвестора побогаче.

2. Выяснилось, что в умных гантелях всего одна функция, которая действительно нужна клиентам. Оказывается, большинству спортсменов важна только точно подобранная программа тренировок. И эту функцию можно реализовать в чем-то гораздо более простом и меньшем по размеру, чем гантели, например, в напульснике. Получается, придется менять всё: от названия и цели продукта до форм-фактора и цены — в меньшую сторону. Что делать?

1) Закрыть проект. Продукт, каким его изначально задумали, не нужен людям.

2) Сделать пивот и сэкономить время и деньги на ненужных функциях. Продукт будет примитивнее, но это не важно, важно — чего хотят покупатели.

3) Попробовать переубедить ЦА: сделать сайт и группы в соцсетях, которые будут объяснять необходимость дополнительных функций и удобство девайса в форм-факторе гантели.

4) Добавить еще новых функций.

4. Модуль «Клиенты и продажи»

Учебно-тематический план

№ пп	Наименование тем	Всего, час	Теория	Самостоятельная работа	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
---------	------------------	---------------	--------	---------------------------	-------------------------------------	-----------------------------

1	Монетизация	2,75	2	0,5	0,25	
2	Маркетинг	2,75	2	0,5	0,25	
3	Продажи	2,25	2			0,25
	Итого	7,75	6	1	0,5	0,25

Тема 1. Монетизация

Теория

Модель монетизации. С чего все начиналось? Продажи в интернете. Прямые и партнерские продажи. Товар-деньги. Комиссия. Франшиза. Freemium. Маркетплейс. Аукцион. Подписка.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление.

Какая модель монетизации в твоём проекте? Дополни описание своего проекта.

Текущий контроль успеваемости

Тест

1. Большинство моделей монетизации можно сочетать. Но есть и несочетаемые. Бизнес-партнер хочет использовать в мобильной игре сразу две модели монетизации. Какое сочетание можно использовать без риска? Подсказка: почувствуй себя на месте пользователя

- 1) Товар на деньги + Freemium.
- 2) Товар на деньги + реклама.
- 3) Freemium + реклама.
- 4) Все сочетания.

2. Какую модель дополнительной монетизации лучше выбрать платному стриминговому сервису сериалов, если сейчас он работает по модели подписки?

- 1) Добавить рекламу, которую пользователи будут видеть после каждой серии.
- 2) Использовать партнерскую программу: блогеры по промокоду приводят новых клиентов на площадку и получают за это свой процент.
- 3) Добавить дополнительные платные функции, как в модели Freemium.
- 4) Любой вариант подходит.

Тема 2. Маркетинг

Теория

Безбюджетный маркетинг. Соцсети, сообщества. Таргетированная реклама. Контекстная реклама. Инфлюенсеры (блогеры). Бартер. Сквозная аналитика.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление.

Подумай, с помощью каких инструментов тебе будет проще продвигать свой продукт.

Тест

Текущий контроль успеваемости

1. MVP готов, можно попробовать продать продукт. На рекламу есть 30 тысяч рублей для трех каналов: блогеры, контекстная и таргетинговая реклама. Как распорядиться бюджетом?

- 1) Распределить бюджет по 10 тысяч на все три канала.
- 2) Протестировать каждый канал на 2-3 тысячи рублей, оценить результаты и потратить оставшиеся деньги на самый эффективный.
- 3) Отложить деньги. Попробовать договориться с блогерами на бартер или бесплатные обзоры продукта.
- 4) Сбежать с деньгами на Ямайку.

2. Продукт через месяц после старта стал популярным: продажи растут, покупки исчисляются уже не единицами, а сотнями в день. Каналов конверсии — десятки, и нужно определить, какие эффективны, а какие — нет. Как это лучше сделать?

- 1) Изучить показатели каждого канала и проанализировать.
- 2) Использовать таргетированную рекламу.
- 3) Подключить и использовать сквозную аналитику.
- 4) Всё вышеперечисленное.

Тема 3. Продажи

Теория

Три этапа продаж. Лидогенерация. Заключение сделки. Получение денег. Понятие лида. Воронка продаж. Конверсия. B2C.B2B. Профилирование.

Промежуточная аттестация

Тест

1. В твоём стартапе наконец готов MVP и его можно продавать, а для этого нужно нанять соответствующих сотрудников. Какое важное качество кандидатов на должность продавца будешь оценивать в первую очередь, помимо умения продавать?

- 1) Честность.
- 2) Пунктуальность.
- 3) Стрессоустойчивость.
- 4) Вежливость.

2. Как можно усилить воронку продаж, чтобы увеличить прибыль при том же объеме затрат?

- 1) Увеличить количество лидов.

- 2) Увеличить конверсию каждого этапа воронки продаж.
- 3) Нанять еще одного продавца.
- 4) Все варианты верны.

5. Модуль «Инвестиции»

Учебно-тематический план

№ пп	Наименование тем	Всего, час	Теория	Самостоятельная работа	Текущий контроль успеваемости	Промежуточная аттестация
1	Как составить презентацию	3,25	2	1	0,25	
2	Как говорить с инвестором	3,25	2	1	0,25	
3	Инвестиции	3,25	2	1	0,25	
4	Нетворкинг	3,25	2	1	0,25	
	Итого	13	8	4	1	

Тема 1. Как составить презентацию

Теория

Определиться с целевой аудиторией. Elevator pitch. Что рассказать за 5 минут. PNL. Дизайн. Воздух в презентации. Правило третей. Направляющие. Размеры заголовков. Что почитать. Сервисы для создания презентаций.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление.

Доработай свою презентацию в соответствии с предложенным Денисом шаблоном:

- 1) суть проекта, включающая проблему, которую вы решаете и механику решения;
- 2) ваши конкуренты и как вы будете от них отстраиваться;
- 3) команда (если есть);
- 4) бизнес-модель (хотя бы в несколько строчек; помните, что мы пока только тренируемся);
- 5) контакты.

Текущий контроль успеваемости

Тест

1. Ты сделал лаконичную и сильную по содержанию презентацию, но дизайн получился ужасным. Среди знакомых дизайнеров нет, а через два дня встреча с инвестором. Что делать?

- 1) Откажусь от презентации: запомню всё и сделаю устный Elevator pitch.

2) Оставляю как есть: дизайн — это не так уж и важно, главное — содержание.

3) Найму дизайнера, чтобы сделал всё стильно и лаконично.

4) Уделю все свободное время изучению дизайна и переделаю презентацию к встрече с инвестором.

2. Презентация твоего проекта выглядит стильно и ярко. Осталось только расставить акценты и выделить главное. Вопрос только в том, как. Где лучше расположить самые важные цифры и данные?

1) Правый верхний угол.

2) Левый верхний угол.

3) Посередине.

4) Внизу.

Тема 2. Как говорить с инвестором

Теория

Опрятность. Casual. Тайминг.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление.

Порепетируй встречу с инвестором. Попроси друзей послушать и посмотреть твою презентацию, а потом вжиться в образ миллионеров-инвесторов и попытаться «завалить» тебя, задавая сложные и каверзные вопросы о проекте. Скорее всего, эти же вопросы возникнут и у реального инвестора. И ты должен быть готов к ним.

Текущий контроль успеваемости

Тест

Ты знаешь о своем продукте всё, кроме юридической стороны, потому что совершенно не разбираешься в законах и документах. Через час встреча с инвестором. Что делать?

Можно выбрать несколько вариантов

1) Возьму с собой нашего юриста, который знает всё о юридических деталях.

2) Постараюсь быстро изучить самую важную информацию перед встречей.

3) Если спросят, скажу, что уточню и отправлю эту информацию после встречи.

4) Перенесу встречу.

Тема 3. Инвестиции

Теория

Нужен ли инвестор? Где искать инвестиции? Фонд. Due diligence. FFF.

Самостоятельная работа

Задание на закрепление.

Изучи сайт фонда содействия инновациям, посмотри список фондов и бизнес-ангелов на Rusbase, поищи в интернете информацию о грантах в твоей сфере бизнеса. Возможно, государство готово вложиться в твои разработки и инвесторы тебе не нужны.

Текущий контроль успеваемости

Тест

Случилось невероятное: Джефф Безос узнал о твоём проекте и готов заплатить огромные деньги в обмен на 40% от доли твоего бизнеса. Стоит ли соглашаться?

- 1) Нет, он требует больше 20%, нужно отказаться.
- 2) Конечно, это же Smart money! Почти половина бизнеса — это серьезно, и означает, что больше инвесторов не будет, но они и не понадобятся.
- 3) Подожду, пока не придет Илон Маск.
- 4) Постараюсь уговорить его на 20%.

Тема 4. Нетворкинг

Теория

Понятие нетворкинга. Деловые мероприятия. Ментор. Проекты для опыта, контактов и репутации. Общение с людьми. Движение «тектонических» плит. Что дальше?

Самостоятельная работа

Задание на закрепление.

Заведи новые полезные знакомства: пообщайся на форумах, в чатах, сходи на офлайн-мероприятия в твоём городе и обменяйся контактами с как можно большим количеством предпринимателей, экспертов и инвесторов. Старайся не только брать, но и давать: рассказывай о своём проекте, навыках, знаниях и возможной пользе от сотрудничества с тобой, чтобы у других людей появилось желание поработать вместе. Если получится, найди среди новых знакомых опытного предпринимателя и попроси его стать твоим ментором.

Текущий контроль успеваемости

Тест

1. Представь, что у тебя есть уже работающий бизнес — такси. Дела идут хорошо, в парке 10 арендованных машин и ты получаешь регулярную прибыль. Но правительство собирается ввести новый налог, чтобы разгрузить города от пробок и стимулировать людей чаще пользоваться метро и автобусами: если в центре города камера замечает, что в машине едет один человек, система выписывает и присылает водителю штраф. За первый же день водители твоего такси уйдут в минус, как и твой бизнес. Что делать?

- 1) Тщательно посчитать, действительно ли новый закон убьёт бизнес. Если так, закрыть его.

2) Продолжить работать во что бы то ни стало: пусть выходит закон, пусть штрафуют, буду работать до последнего.

3) Изменить бизнес так, чтобы остаться в плюсе, например, сделать кооперативное такси, в котором таксист постоянно подбирает по дороге новых пассажиров и развозит их так, чтобы в салоне всегда оставался минимум один пассажир.

4) Перевезти бизнес в другую страну.

2. На одном бизнес-мероприятии ты познакомился с несколькими предпринимателя и они предложили работу на 4 часа в день, которую ты сможешь совмещать с работой над своим стартапом. Как лучше всё организовать?

1) Согласиться на работу курьером за 50 тысяч и совмещать ее с работой над стартапом.

2) Согласиться на стажировку на руководящей должности за 20 тысяч и совмещать ее со стартапом.

3) Совмещать две работы и временно приостановить стартап на лето.

4) Отказаться от работы и всё время уделить стартапу.

3. Организационно-педагогические условия реализации программы

3.1. Требования к уровню подготовки поступающего на обучение, необходимое для освоения программы

Программа рассчитана на обучающихся школьного возраста от 14 до 18 лет. Без предъявления требований к уровню образования.

3.2. Форма обучения

Обучение по образовательной программе осуществляется в заочной форме обучения с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

3.3. Режим занятий и организация учебного процесса

Образовательный процесс осуществляется на основании учебного плана, календарного учебного графика и регламентируется расписанием занятий для каждой учебной группы.

Режим занятий: общая трудоемкость программы составляет 46 часов, учебная нагрузка устанавливается не более 6 часов в неделю и составляет не более 4 часов в день. Конкретная недельная учебная нагрузка для группы устанавливается расписанием учебных занятий.

Форма организации занятий – индивидуальная и (или) групповая.

Выбор методов обучения для каждого занятия определяется педагогом в соответствии с составом и уровнем подготовленности обучающихся, степенью сложности излагаемого материала, наличием и состоянием технических средств обучения, местом и продолжительностью проведения занятий.

Теоретические занятия проводятся с целью изучения нового учебного материала. Изложение материала необходимо вести в форме, доступной для понимания обучающихся, соблюдать единство терминологии, определений и условных обозначений. В ходе занятий педагог обязан соотносить новый материал с ранее изученным, дополнять основные положения примерами из практики, соблюдать логическую последовательность изложения.

Самостоятельная работа проводится с целью закрепления теоретических знаний и выработки у обучающихся основных умений и навыков.

3.4. Материально-технические условия реализации программы

Организация, осуществляющая образовательную деятельность, располагает на законном основании материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов учебной деятельности обучающихся, предусмотренных учебным планом.

Рабочее место педагога, оборудованное ноутбуком с необходимым программным обеспечением общего и профессионального назначения.

Обучение осуществляется в электронной информационной образовательной среде через систему дистанционного обучения.

3.5. Требования к кадровым условиям реализации программы

Согласно профессиональному стандарту «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 22.09.2021 № 652н) к педагогу дополнительного образования предъявляются следующие требования к образованию и обучению:

Высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования «Образование и педагогические науки»

или

Высшее образование либо среднее профессиональное образование в рамках иных укрупненных групп специальностей и направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования при условии его соответствия дополнительным общеразвивающим программам, дополнительным предпрофессиональным программам, реализуемым организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и получение при необходимости после трудоустройства дополнительного профессионального образования педагогической направленности

или

Успешное прохождение обучающимися промежуточной аттестации не менее чем за два года обучения по образовательным программам высшего образования по специальностям и направлениям подготовки, соответствующим направленности дополнительных общеобразовательных программ.

Требования к опыту практической работы: не менее двух лет в должности педагога дополнительного образования, иной должности педагогического работника - для старшего педагога дополнительного образования.

Особые условия допуска к работе:

- отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации;
- прохождение обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров.

3.6. Учебно-методическое обеспечение программы:

1. Александр Остервальдер, Ив Пинье. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Альпина Диджитал, 2013.
2. Клейтон М. Кристенсен. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании / Альпина Диджитал, 2016.
3. Синди Альварес. Как создать продукт, который купят: Метод Lean Customer Development / Альпина Диджитал, 2016.
4. Чан Ким и Рене Моборн. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков/ Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2022.

5. Эрик Рис. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели/ Альпина Диджитал, 2014.

4. Оценка качества освоения образовательной программы

При реализации образовательной программы оценка результатов освоения программы проводится в рамках текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. Итоговая аттестация по программе не осуществляется.

Порядок проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся устанавливается образовательной организацией.

Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости осуществляется в ходе изучения тем соответствующих модулей.

Текущий контроль успеваемости проводится с целью получения оперативной информации о качестве усвоения обучающимися учебного материала, управления учебным процессом и совершенствования методики проведения занятий.

Форма текущего контроля – тесты.

Критерии оценивания при проведении текущего контроля успеваемости: правильность ответа по содержанию занятия (учитывается количество и характер ошибок при ответе).

Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация обучающихся предназначена для определения степени достижения планируемых результатов обучения. Форма промежуточной аттестации – зачет в виде тестирования.

Промежуточная аттестация проводится после освоения содержания темы в соответствии с расписанием учебных занятий.

Оценочные материалы промежуточной аттестации устанавливаются рабочей программой (раздел 2.3 настоящей образовательной программы).

При проведении промежуточной аттестации применяются зачетная система оценки: «зачтено»/ «не зачтено».

При проведении промежуточной аттестации применяются зачетная система оценки: «зачтено»/ «не зачтено».

Критерием оценки служит следующая шкала количества верных ответов (в %):

- 0–70 % – не зачтено;
- 71%–100% – зачтено.

Итоговая аттестация обучающихся по программе не осуществляется.

5. Методические материалы

Методические указания по освоению программы

Вид учебных занятий	Методические указания для обучающихся по освоению модуля по видам учебных занятий
Теория	При изучении материалов учебного предмета необходимо в первую очередь ознакомиться с теоретическим материалом по теме. Теоретические занятия проводятся в режиме видеоконференцсвязи. Изучение тем программы требует систематического и последовательного накопления знаний, поэтому пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить программу. При конспектировании целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую педагогом, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места. Обучающимся необходимо: - перед каждым теоретическим занятием просматривать рабочую программу, что позволит сэкономить время на записывание темы, ее основных вопросов; - перед очередным теоретическим занятием необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущего занятия. В случае возникновения вопросов по теме педагогом предоставляется обратная связь. Обратная связь, диалог, общение с обучающимися является неотъемлемой частью обучения. Обратная связь предоставляется через комментарии на образовательной платформе или непосредственно на занятиях, проводимых в режиме видеоконференцсвязи.
Самостоятельная работа	К работе с материалами самостоятельной работы необходимо приступать после прослушивания теоретического занятия. Задания самостоятельной работы необходимо выполнить в соответствии с ее условиями. В случае возникновения вопросов педагогом предоставляется обратная связь. Обратная связь, диалог, общение с обучающимися является неотъемлемой частью обучения.

	Обратная связь предоставляется через комментарии на образовательной платформе.
Подготовка к текущему контролю и промежуточной аттестации	Прежде чем приступить к выполнению заданий текущего контроля и промежуточной аттестации обучающийся должен освоить теорию и выполнить задания самостоятельной работы.