



Челлендж реального рынка B1

Я могу разработать бизнес-план, который можно реализовать на рынке.

Основное




Основной

Как идея превращается в бизнес-модель? Каковы экономические условия для этого? Молодые люди шаг за шагом создают основной бизнес-план для своего продукта или услуги: от стартовых затрат, рыночных возможностей и целевых групп до финансовых прогнозов.

Материалы для учеников

th Программа "Начни свой Челлендж"

на основе модели ТРИО для предпринимательства - www.youthstart.eu

Основное предпринимательское образование	Культура предпринимательства				Предпринимательское гражданское образование
 Челлендж	 Челлендж для героя	 Челлендж эмпатии	 Челлендж	 Челлендж	 Челлендж "Мое сообщество"
 Мой личный Челлендж	 Челлендж "Лимонадный стенд"	 Челлендж перспектив	 Челлендж "Мусорная ценность"	 Челлендж "Открытая дверь"	 Челлендж для волонтеров
 Челлендж реального рынка	 Челлендж "Начни свой проект"	 Экстремальный Челлендж	 Быть ДА Челлендж	 Челлендж	 Челлендж

Модель ТРИО - это целостное определение предпринимательства, которое охватывает три области:

Core Entrepreneurial Education описывает базовую квалификацию предпринимательского мышления и действий: разработка собственных инновационных идей и их реализация творческим и структурированным способом.

Предпринимательская культура подразумевает развитие личности: быть проактивным, верить в себя, действовать с сочувствием и командным духом, поощрять себя и других.

Предпринимательское гражданское образование означает укрепление социальной компетентности как гражданина: принятие ответственности за себя, других и окружающую среду.

Каждое испытание относится к **семейству испытаний**, которое характеризуется собственной пиктограммой и по цвету относится к одной из областей ТРИО. Челлендж включает в себя несколько задач на разные уровни компетенции. Обозначения, используемые в учебных материалах, означают следующие уровни:

A1 - начальный уровень; A2 - нижний уровень средней школы; B1 и B2 - верхний уровень средней школы; C1 - интерфейс между верхним уровнем средней школы и третичным уровнем. Следующий уровень опирается на предыдущий.



Рабочий лист 1: Список азбуки

Составьте ABC-список всех остальных этапов планирования, необходимых для создания компании. Затем структурируйте этот список вместе.

A	
B	
C	
D	
E	
F	
G	
H	
I	
J	
K	
L	
M	
N	
O	
P	
Q	
R	
S	
T	
U	
V	
W	
X	
Y	
Z	



Рабочая таблица 2: Шаг за шагом к основному бизнес-плану

Описание: Вы разработали идею и рассмотрели различные способы ее реализации. В этом Челлендже вам предстоит решить, как сделать бизнес-модель более конкретной, разработав комплексный бизнес-план.

Задание: Вместе с командой вы составите основной бизнес-план, объем которого должен составлять около 12 страниц. Ваш бизнес-план должен содержать определенные элементы. Внимательно прочитайте критерии и их описания. Используйте рабочий лист 3 в качестве контрольного списка, чтобы убедиться, что вы выполнили все критерии.

Рекомендации по работе в команде: Чтобы получить максимально возможную оценку, при работе в команде следуйте этим рекомендациям. Основные правила:

1. У каждого есть своя задача в этом Челлендже, и никто не может отказаться от участия.
2. Уважайте идеи и работу друг друга. Вы будете оценивать друг друга, поэтому будьте уважительны в своих отзывах.
3. Установите друг для друга реалистичные сроки и придерживайтесь их.
4. Всегда используйте критерии бизнес-плана в качестве контрольного списка или для самооценки.



Следуйте этим шагам, чтобы создать свой бизнес-план!

Шаг 1: Установите для себя реальные сроки и напишите первый черновик!

- Устанавливайте сроки вместе, в команде, чтобы закончить работу в одно и то же время.
- При написании своего раздела бизнес-плана ознакомьтесь с направляющими вопросами для этого раздела. Всегда спрашивайте себя: *отвечаю ли я на все эти вопросы в своей работе?*

Шаг 2: Обменяйтесь разделами и вычитайте их друг у друга.

- Вычитайте друг у друга разделы бизнес-плана, которые вы написали.
- Перечитайте все дважды: Сначала проверьте смысл, а затем грамматику и пунктуацию.
- Дайте друг другу обратную связь.

Шаг 3: Пересмотрите свои разделы. Примите во внимание полученные отзывы. Возможно, вам придется переписать отдельные фрагменты, если они сформулированы нечетко.

Шаг 4: Установите еще один крайний срок для второго черновика в команде.

- Все должны придерживаться этого срока!
- Теперь объедините все разделы в один документ и сохраните его.

Шаг 5: Поменяйтесь своими работами с другой командой и используйте рабочий лист для взаимной оценки.

- Поменяйтесь планами с другой командой из вашего класса.
- Внимательно прочитайте основной бизнес-план другой команды.
- Используйте рабочий лист 4 для взаимной оценки и оцените основной бизнес-план друг друга.
- Что вам в нем нравится? Что, по вашему мнению, следует улучшить?
- Запишите свои отзывы и обсудите их.

Шаг 6: Пересмотр и подготовка к представлению

- Вы получаете обратную связь от другой команды. Отнеситесь к этой обратной связи серьезно.
- Какие части вашего бизнес-плана оказались успешными? Над какими из них вам еще следует поработать?
- Если ваши коллеги чего-то не понимают, то и ваш учитель наверняка этого не поймет!
- Пересмотрите все разделы для представления.

Шаг 7: Сдайте свою работу - оценка преподавателя.

- То, что вы сдаете, является окончательной версией и будет оценено вашим преподавателем!



Рабочая таблица 3: Критерии для основного бизнес-плана - описание

Прочитайте направляющие вопросы для каждого раздела вашего бизнес-плана и используйте их в качестве контрольного списка!

Основы (15 %) длина/другое	Минимальная
1. <ul style="list-style-type: none">Создайте этот раздел последним!!!Вы написали этот раздел в виде короткой презентации?Подводит ли этот раздел итог всему бизнес-плану и привлекательно ли он представлен?Даете ли вы своим читателям ощущение вдохновения?	Резюме250 слов
2. Описание слов <ul style="list-style-type: none">Опишите, что представляет собой ваш продукт или услуга.Объясните, как работает ваш продукт/услуга и какие потребности вы с его помощью удовлетворяете.Какова ваша самая важная торговая точка (USP)?	продукта/услуги400 до 500
3. Возможности рынка и слов <ul style="list-style-type: none">Как узнать, что у вашего товара/услуги есть шанс на рынке?Кто ваши потенциальные клиенты? Определите свою целевую группу.Внедряли ли вы 4 Ps? Продукт, цена, место (распространение), продвижение (коммуникация)?	целевая группа250 - 500
4. Потенциальный <ul style="list-style-type: none">Кто ваши потенциальные конкуренты? (Здесь вы не должны утверждать, что их нет!)Существует ли уже что-то похожее на вашу идею?С какими компаниями вы могли бы конкурировать? Перечислите их.	конкурент250 - 500 слов
5. Описание команды <ul style="list-style-type: none">Кто входит в вашу команду? Прилагали ли вы фотографии?Предоставили ли вы некоторую справочную информацию о каждом члене команды (например, возраст, происхождение, школа и т. д.)?Какие роли есть у каждого члена команды? Почему вы выбрали друг друга?	стартапа250 слов
6. Организация вашей - 500 слов	начинающей компании250



- Как организована ваша компания? Какие есть отделы и должности?
- Как вы представляете себе организацию вашей компании, когда вы наконец начнете заниматься бизнесом?
- Что делается внутри компании, а что передается на аутсорсинг?



7. От идеи до

воплощения 500
слов

- Можете ли вы пошагово объяснить, как вы собираетесь реализовать свою идею?
 - Представьте хронологический план.

8.

Финансовый прогноз 250 -

500 слов

- Можете ли вы назвать конкретную цифру расходов на создание вашей компании?
- Какие постоянные расходы у вас есть?
- Насколько устойчива ваша компания?
- Реалистичны ли ваши цифры?

9. Приложения (иллюстрации, прототип и т.д.)

различные изображения

- Предусмотрены ли в вашем бизнес-плане различные наглядные пособия для вашей компании и прототипов?
- Поддерживают ли иллюстрации ваш бизнес-план или предоставляют дополнительную информацию?

Следующие критерии должны быть включены во весь ваш бизнес-план!

Исследование рынка (20 %)

- В частности, это касается разделов 3 и 4.
- Создает ли ваш бизнес-план впечатление, что вы провели тщательное исследование рынка?

Инновационная бизнес-идея (30 %)

- Это относится, в частности, к разделам 1, 2 и 6.
- Является ли ваша бизнес-идея уникальной и реалистичной и удовлетворяет ли она конкретную потребность?
- Объясняется ли это в вашем бизнес-плане?

Стартовые расходы (15 %)

- В основном это касается раздела 8.
- Знаете ли вы, сколько капитала вам потребуется? Знаете ли вы о расходах?
- Вы уже выяснили, сколько будут стоить необходимые вам вещи?

Устойчивость (10 %)

- В основном это касается разделов 1, 2, 3, 6 и 8.
- Показывает ли ваш бизнес-план, что ваша идея жизнеспособна?

Макет и дизайн (10 %)

- Хорошо ли организован ваш бизнес-план и легко ли его читать?
- Используете ли вы одинаковые шрифты во всем документе?
- Написали ли вы сопроводительное письмо и оглавление?
- Вы использовали шрифт размером 12 и межстрочный интервал 1,5?

Челлендж реального рынка B1



Проверяйте этот список до тех пор, пока не убедитесь, что ничего не упустили!



Рабочая таблица 4: Оценка сверстниками/преподавателем

Оцените каждую команду и объясните количество баллов, которые вы присуждаете, с помощью обратной связи!

Основные элементы	Взвешивание очков в %	Баллы от 1 до 5 1 = могло бы быть лучше 3 = удовлетворительно 5 = продвинутый	Результат = взвешивание X баллов
Основы <ul style="list-style-type: none"> Резюме Описание продукта/услуги Описание команды стартапа Потенциальная конкуренция Организация вашей начинающей компании От идеи до воплощения Оценка рыночных возможностей и рисков Финансовый прогноз Приложения (иллюстрации, прототип и т.д.) 	15		
Исследование рынка <ul style="list-style-type: none"> Продукт, цена, распространение, коммуникация Определение целевой группы 	20		
Инновационная бизнес-идея <ul style="list-style-type: none"> Хороший аргумент в пользу продаж (УТП) Уникальность Реалистичная идея 	30		
Стартовые расходы <ul style="list-style-type: none"> Затраты на формирование Постоянные расходы в течение первых 6 месяцев Финансовый план 	15		
Устойчивое развитие <ul style="list-style-type: none"> Устойчивость (источники/доказательства) 	10		

Челлендж реального рынка

B1



Макет <ul style="list-style-type: none">• Дизайн• Четкая структура	10		
Всего	100		



Рабочий лист 5: Самооценка в конце урока

Обведите смайлики, которые соответствуют вашему выступлению!

Я могу определить свои сильные и слабые стороны и поставить перед собой цели по улучшению своих слабых сторон.			
Я чувствую себя хорошо, когда могу взять на себя ответственность за выполнение задачи.			
Реализуя задачи, я сталкиваюсь с возможной конкуренцией.			
Я могу разрабатывать соответствующие идеи и аргументировать, почему их следует реализовать.			
Я умею распознавать возможности, использовать шансы и определять риски.			
Я могу создать первоначальную концепцию и знаю функции бизнес-плана.			
Я могу планировать цели и реализовывать контролируемые проекты.			
Я знаю, как маркетинг может приблизить хорошие идеи к другим людям.			
Я хотел бы использовать свои идеи, чтобы внести вклад в ориентированные на будущее, экологически и социально чувствительные действия в бизнесе и обществе.			
Я могу проанализировать, будет ли моя идея прибыльной, и могу объяснить, как финансировать мою идею.			



Рабочая таблица 6: Резюме самоанализа

1. Стали ли вы после этого Челленджа по-другому понимать, как должен выглядеть основной бизнес-план? Почему или почему нет?

2. Готовы ли вы запустить свою бизнес-идею в реальный мир?

3. Какие три вещи, на ваш взгляд, важнее всего знать при создании бизнеса?

4. Как вы думаете, после этого Челленджа начать свой бизнес легко или трудно? Почему? Объясните свой ответ.

5. Перечислите три вещи, которые вы вынесли из этого Челленджа.

6. Перечислите три вещи, которым, по вашему мнению, вам еще предстоит научиться.
