



**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;
* Способстовать 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 | Самосто-ятельная работа | Консуль-тация | 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 | Консуль тация | 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** |
| 10 | Презентация | - | 2 | - | - | **2** |
|  | **Итого:** | 0 | **20** | **0** | **0** | **20** |

Сроки реализации программы:

07.09.2020 – 07.12.2020 – участники из г. Перми

14.09.2020 - 07.12.2020 – участники из Пермского края

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Темы и виды занятий | Недели | | | | | | | | | | |  |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| **Установочный вебинар** | **Х** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Акселерационная образовательная программы** |  | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** |  |  |  |
| *Урок 1. Кто такой предприниматель и как собрать команду мечты?* |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 2. Откуда берутся идеи?* |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 3. Кто мой клиент и почему будет покупать?* |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 4. Как быстро проверить нужен ли мой бизнес рынку?* |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 5. Как будет работать мой бизнес?* |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 6. Кто конкуренты и как оценить рынок моего бизнеса?* |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 7. Как посчитать сколько заработает мой бизнес?* |  |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 8. Как клиенты узнают о моем бизнесе?* |  |  |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |
| *Урок 9. Как оценить свой бизнес перед открытием?* |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |
| *Урок 10. Какие будут первые шаги при запуске бизнеса?* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |
| **Открытые уроки согласно тематического плана** |  | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** |  |  |  |
| **Экспертные консультации с наставниками** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Х** | **Х** |  |
| **Конкурс** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Х** |

**График обучения для участников из Перми**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Темы и виды занятий | Недели | | | | | | | | | | |  |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| **Установочный вебинар** | **Х** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Акселерационная образовательная программы** |  | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** |  |  |
| *Урок 1. Кто такой предприниматель и как собрать команду мечты?* |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 2. Откуда берутся идеи?* |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 3. Кто мой клиент и почему будет покупать?* |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 4. Как быстро проверить нужен ли мой бизнес рынку?* |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 5. Как будет работать мой бизнес?* |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 6. Кто конкуренты и как оценить рынок моего бизнеса?* |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |  |
| *Урок 7. Как посчитать сколько заработает мой бизнес?* |  |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |  |
| *Урок 8. Как клиенты узнают о моем бизнесе?* |  |  |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |  |
| *Урок 9. Как оценить свой бизнес перед открытием?* |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |  |
| *Урок 10. Какие будут первые шаги при запуске бизнеса?* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | *Х* |  |  |
| **Открытые уроки согласно тематического плана** |  | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** | **Х** |  |  |
| **Экспертные консультации с наставниками** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Х** |  |
| **Конкурс** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **Х** |

**График обучения для участников из Пермского края**