

ДЕНЬ 1

Проблема. Целевая аудитория. Идея.

"Молодежный центр предпринимательства"

Наш проект "Молодежный центр предпринимательства" предлагает создание инновационного пространства и программ, направленных на поддержку и развитие предпринимательского потенциала молодежи.

ПРОФИЛЬ КОМАНДЫ | задание

- Соберите команду **от 3 до 6 человек**
- Заполните **слайд** «Профиль команды»: впишите **ФИО** под карточки
- Информацию о роли в проекте и компетенциях участников можно заполнить позже

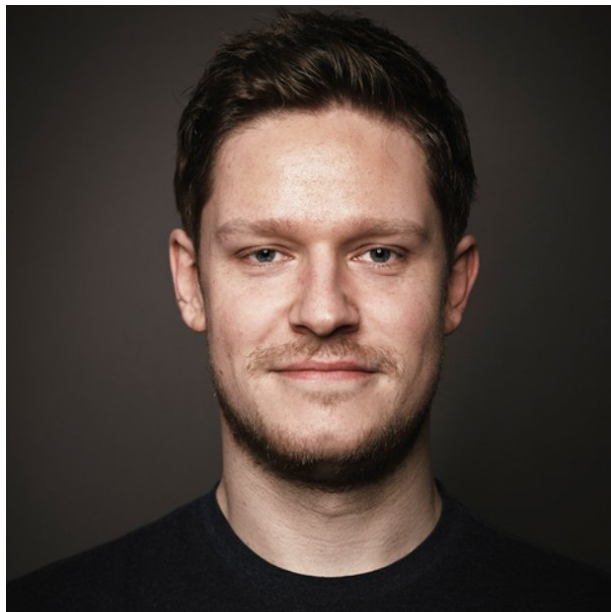
P.S. компетенции должны обосновывать, почему участник занимает именно эту роль



15 минут

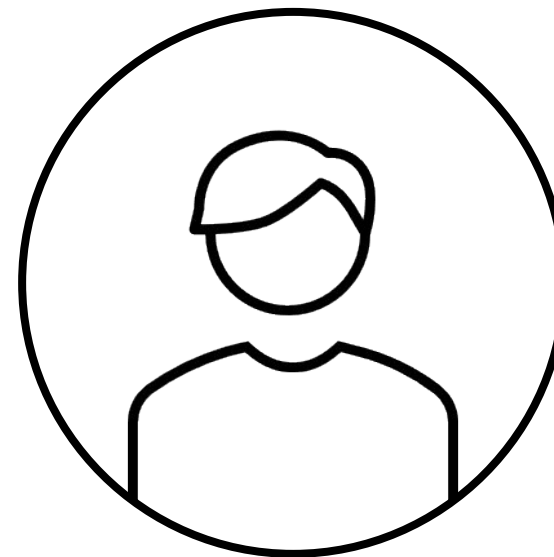
ПРОФИЛЬ КОМАНДЫ | примеры

Хороший пример



Иван Петров
Веб-дизайнер
более 3-х лет делает сайты (Tilda),
знает языки программирования
HTML, CSS, JavaScript

Плохой пример



Иван Петров
Руководитель

ПРОФИЛЬ КОМАНДЫ



Гюнель Бахышова
лидер команды

более 2-х лет занимается
проектной деятельностью, полиглот,
специалист по работе с молодежью
Отвечает за планирование, контроль
и управление проектом



Мария Сотникова
Заместитель руководителя
Знает английский,
делает сайты (Tilda)



Турал Алиев
работа с партнерами
Занимался малым и
средним бизнесом,
общается с организациями
и компаниями



Елизавета Хорошева
Юрист
знает языки
программирования:
Python, Java

ПРОФИЛЬ КОМАНДЫ



Гюнель Бахышова
лидер команды

более 2-х лет занимается проектной деятельностью, полиглот, специалист по работе с молодежь
Отвечает за планирование, контроль и управление проектом



София Игнатова
медиа менеджер

Пишет статьи на английском и на русском языках,
работа с журналистами



Алина Сатышева
техническое направление

имеет опыт управления проектами разной сложности, занимается созданием сайтов с MS Visual Studio и Tilda,
владеет несколькими языками

ПРОБЛЕМА | задание

- Сформулируйте **проблему**, которую будете решать в проекте
P.S. Можете использовать **инструмент «5 бесит»** (сл. слайд)

- Проверьте, что она соответствует следующим **условиям**:
 - ✓ Может быть решена максимум **за 3 года**
 - ✓ Решается усилиями вашей команды с привлечением экспертов
 - ✓ **Конкретна**, а не глобальна
 - ✓ Стоимость решения – **до 1 млн рублей**

- Найдите данные, которые **подтверждают существование** проблемы или тренда (статистика из открытых источников / опросы /...)



20 минут

ПРОБЛЕМА | 5 БЕСИТ

1

Индивидуально сформулируйте 5 вещей / процессов (или больше), которые не устраивают вас в повседневной жизни.

Выполняя задание, постарайтесь ответить на следующие вопросы:

- ✓ Какие процессы кажутся монотонными?
- ✓ Что вас раздражает?
- ✓ Какие предметы / сервисы / услуги кажутся вам неудобными?
- ✓ С какими проблемами вы сталкивались и не могли быстро найти решение?

2

Индивидуально проанализируйте список проблем и оставьте ТОП-3 наиболее интересных и актуальных для вас

3

В группе составьте общий список проблем команды. Проанализируйте каждую на предмет актуальности и реализуемости

4

Выберите 1 проблему, которую будете прорабатывать с командой

ПРОБЛЕМА | примеры

Хороший пример

- Около 60% студентов тратят в среднем 5-10 минут на ожидание очереди в столовой (а после могут просто не найти свободного места). Это заставляет некоторых идти в ближайшие кафе, тратить больше времени и денег, опаздывать на занятия или оставаться голодными.
- Из-за ухода компаний из РФ малый бизнес не может себе позволить хорошее сетевое оборудование, соответствующее всем требованиям, стоимостью ниже 30 000 рублей. Они вынуждены либо переплачивать, либо обходиться нестабильными продуктами.

Плохой пример

- В корпусе Института Государства и Права отсутствует копировальный центр для студентов
- Большая трата времени на надоедливую рекламу
- Культурный досуг иностранных студентов ТюмГУ в г. Тюмень

ПРОБЛЕМА

Проблема: Ограниченность возможностей молодежи для развития предпринимательских навыков и запуска собственного бизнеса, вызванная недостатком знаний, опыта и поддержки. Более 50% имеют страх провала и обделены знанием и опытом в этой сфере.

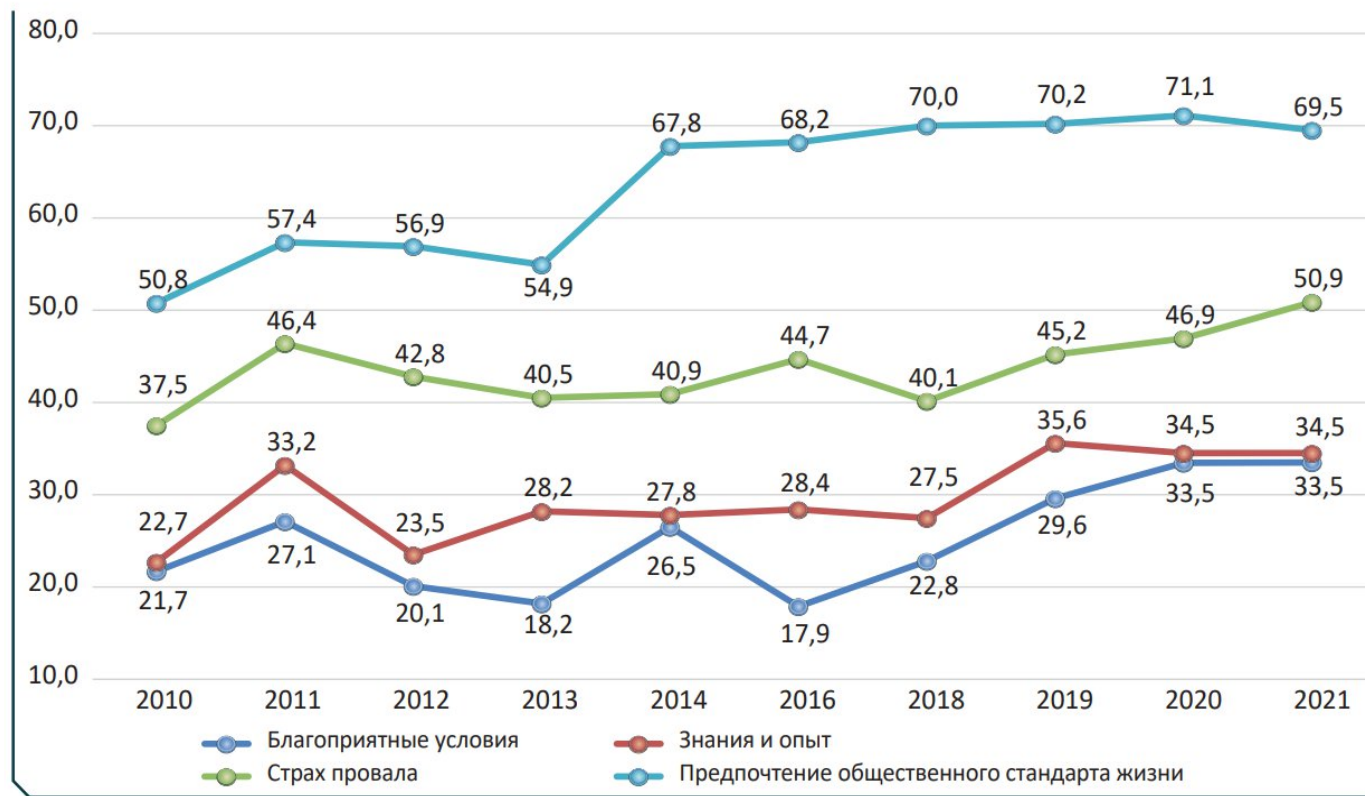


Рис. 1. Динамика характеристик предпринимательской самооценки 2010–2021, %

Источник: APS 2010–2021

ПРОБЛЕМА

В настоящее время эту проблему решают следующими способами:

1. Университетские курсы и программа обучения предпринимательству.
2. Бизнес-инкубаторы и акселераторы, предоставляющие пространство и поддержку для молодых предпринимателей.
3. Менторство и консультация опытных предпринимателей.
4. Использование онлайн-ресурсов и курсов для обучения и получения информации по предпринимательству.

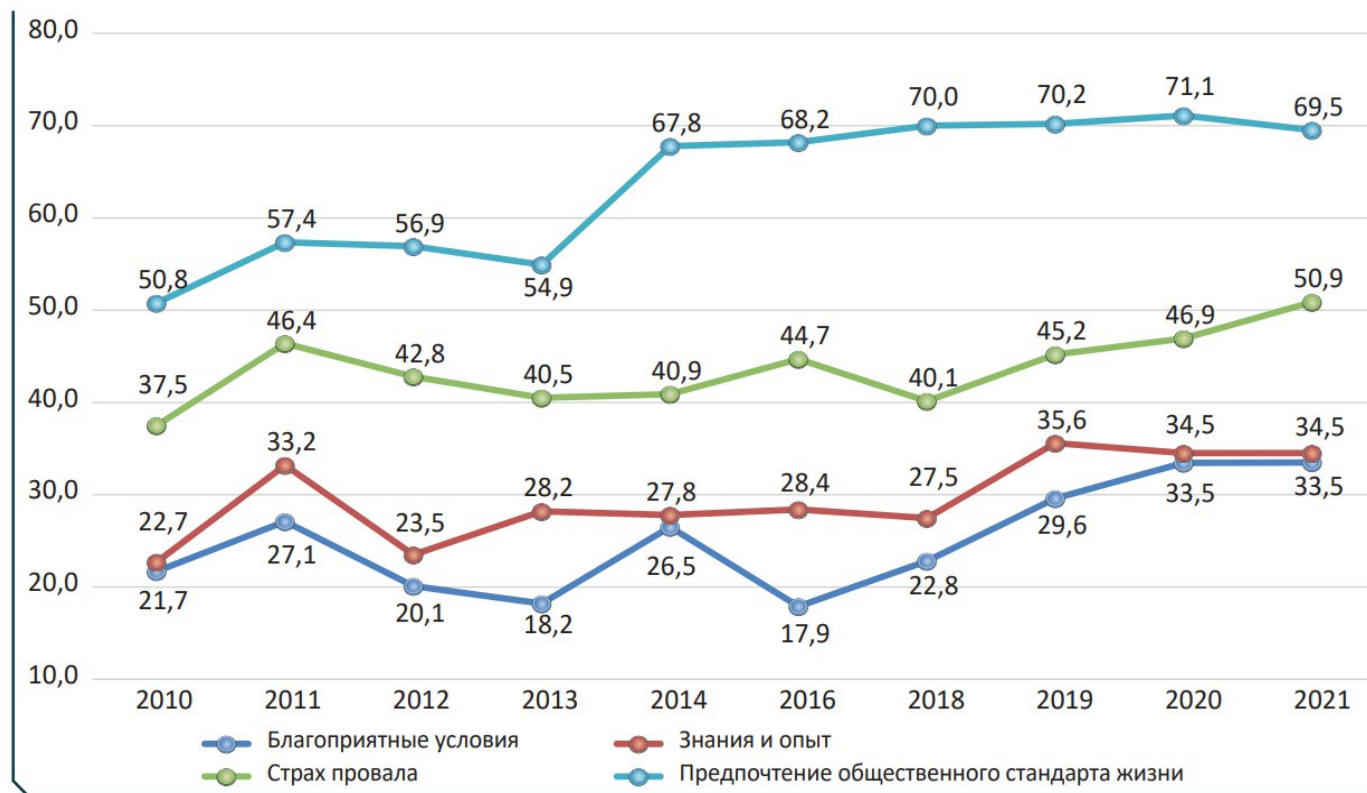


Рис. 1. Динамика характеристик предпринимательской самооценки 2010–2021, %

Источник: APS 2010–2021

ПРОБЛЕМА

Они неэффективны, потому что:

1. Ограниченным доступом к образовательным программам и ресурсам из-за финансовых или географических ограничений.
2. Отсутствием персонализации и учета индивидуальных потребностей и уровня знаний молодых предпринимателей.
3. Недостаточной поддержкой в процессе развитии предпринимательского потенциала.
4. Отсутствием сети контактов с опытными предпринимателями и инвесторами.

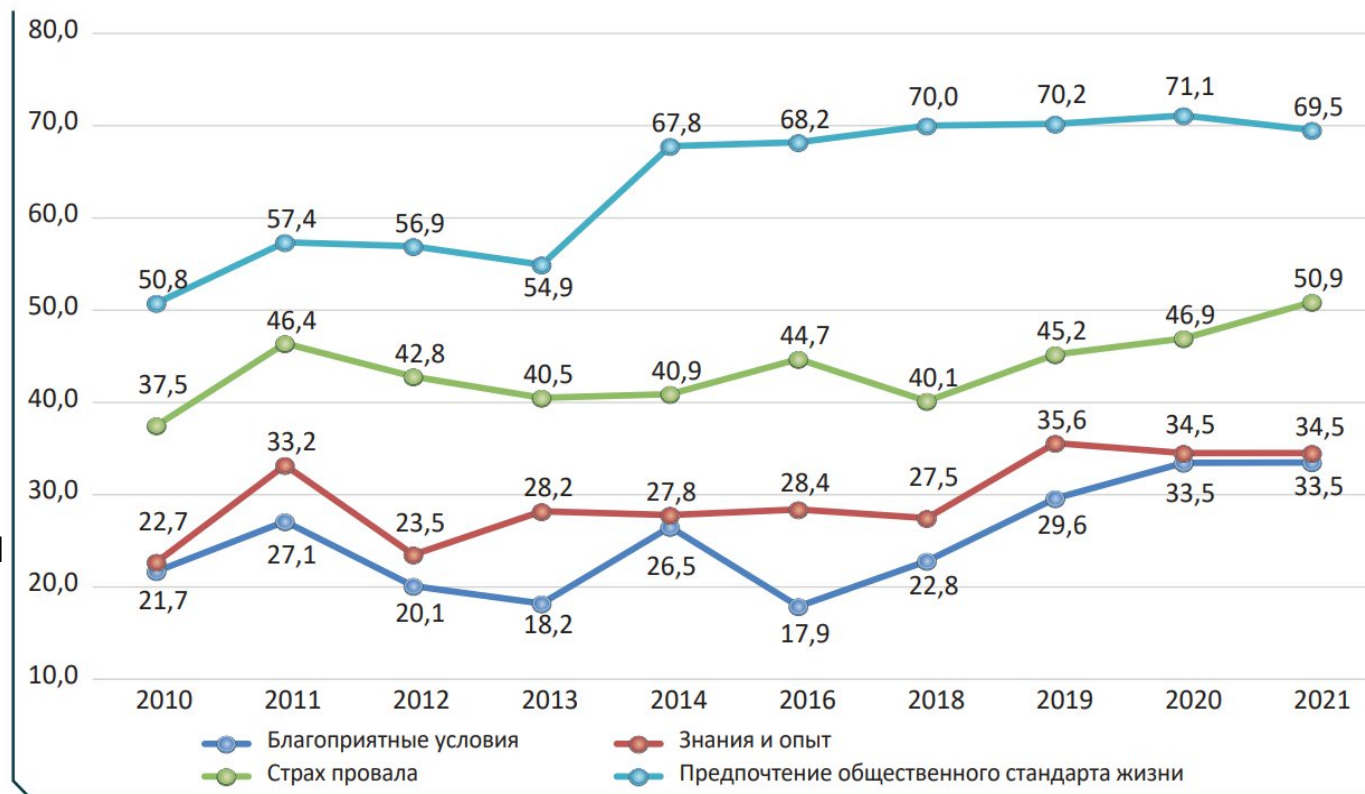


Рис. 1. Динамика характеристик предпринимательской самооценки 2010–2021, %

Источник: APS 2010–2021

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ | задание

- Составьте детальный портрет представителя целевой аудитории
- Опишите, как ваши пользователи сейчас решают проблему и что им не нравится в текущих решениях



15 минут

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ | примеры

Хороший пример

Мужчина или женщина пенсионного возраста — 65+, которым сложно пользоваться современными сенсорными телефонами. Им нужен аппарат с крупными кнопками, чтобы звонить и отправлять сообщения. Они ценят удобство и надёжность продукта. Попасть в целевую аудиторию могут и более молодые потребители, которые подбирают телефон в подарок старшим родственникам.

Плохой пример

- С данной проблемой чаще всего сталкиваются студенты и преподаватели вуза
- Наша целевая аудитория – все жители города Тюмень
- Люди от 16 до 40 лет, которые хотят жить с низким уровнем стресса

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Общие характеристики

Пол: мужчины и женщины

- Возраст: от 18 до 35 лет

- Род деятельности: студенты и молодые выпускники вузов

- Сфера деятельности: предпринимательство, запуск собственного бизнеса

- Образ жизни: активный, стремление к саморазвитию и карьерному успеху

Проблемы и потребности: Ограниченный доступ к образовательным ресурсам и поддержке. Недостаток знаний и навыков в предпринимательстве. Необходимость осуществить запуск собственного бизнеса

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Продукты, которые сейчас использует для решения проблемы:
Самообразование через книги и интернет, онлайн-курсы и вебинары, а также общение с другими студентами и молодыми предпринимателями

Причины, по которым текущие решения «не работают»: Ограниченный доступ к качественным образовательным ресурсам, недостаток индивидуальной поддержки и консультаций, отсутствие практического опыта и реальных кейсов

Что ценит, на что обращает внимание: Качественные образовательные материалы и ресурсы. Индивидуальная поддержка и консультации.
Возможность применять полученные знания на практике

ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕИ | задание

- ☑ Определите **минимум 3 варианта** решения проблемы пользователя с помощью **технологического продукта**
- ☑ Выберите **1** идею, которая станет основой вашего проекта, опишите её **в 1 предложении**
- ☑ При выборе помните **критерии решения**:
 - ✓ может быть создано за срок до 3-х лет
 - ✓ для создания нужно менее 1 млн рублей
 - ✓ может быть создано силами вашей команды и привлеченных экспертов



15 минут

ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕЙ | примеры

Хороший пример

- Создание анонимного Телеграм-бота для приема заявок от граждан о противоправном поведении несовершеннолетних в городе и их последующей передачи правоохранительным органам.
- Мы предлагаем создать многофункциональное устройство, которое будет сочетать в себе автокормушку для котов, динамик для голосовой связи с питомцем и камеру наблюдения за питомцем.

Плохой пример

- Наша команда предлагает благоустроить район города Тюмени и улучшить экологическую обстановку.
- Мы предлагаем провести серию мероприятий по профориентации.
- Наше решение – строительство коворкинга в центре города.

ИДЕЯ ПРОЕКТА

Предлагаемая идея: Молодежный центр предпринимательства "Стартап" будет создан с целью предоставления молодым людям возможностей для развития своих предпринимательских навыков и помощи в запуске собственного бизнеса. Центр будет предлагать спектр услуг, включающих обучение финансовой грамотности, менторство, навыки коммуникации и установление партнерских отношений.

Мы сможем реализовать проект в период до 3-х лет, за сумму до 1 млн рублей, силами нашей команды.

ПЛЕНАР

- Подготовить небольшой питч в формате «Проблема - Целевая аудитория - Решение»
- Выбрать 1 спикера от команды
- Подготовить выступление длительностью не более 1 минуты

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- Завершить заполнение всех блоков презентации.
- Заполнить [контрольную точку 1 дня](#).
- Найти минимум **5 конкурентных решений проблемы** (прямых и/или косвенных)

ДЕНЬ 2

Продукт. Конкурентный анализ. Гипотезы.

ПРОДУКТ ПРОЕКТА | задание



Опишите **продукт** вашего проекта:

- ✓ какой продукт вы разрабатываете?
(сервис, приложение, чат-бот, серия мероприятий, ...)
- ✓ примеры внешнего вида / интерфейсов
- ✓ основные функциональные возможности
- ✓ перечень предлагаемых услуг



Опишите или изобразите **базовый сценарий использования** вашего продукта, другими словами, как ваша аудитория его использует / с ним взаимодействует



25 минут

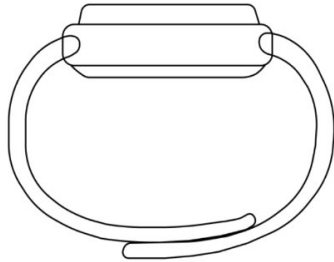
ПРОДУКТ ПРОЕКТА | примеры

Хороший пример

Мы предлагаем создать умный браслет для людей пенсионного возраста, который будет оснащен датчиками мониторинга состояния здоровья.

Основные функции включают:

- измерение кровяного давления, пульса
- отслеживание активности
- мониторинг сна
- уведомления о принятии лекарств
- система экстренного вызова



Сценарий использования:

Покупка браслета – подключение браслета к мобильному приложению – регистрация и авторизация – настройка (в т.ч. график приёма лекарств, параметры здоровья, уведомления) – ...

Плохой пример

Организация мероприятий на базе научных площадок в развлекательно-познавательном формате. Интерактив и приглашение интересных и авторитетных спикеров. Участие и привлечение большого количества людей.

ПРОДУКТ ПРОЕКТА



Примеры внешнего вида

Продукт: Мы предлагаем создать серию мероприятий для нашей аудитории, которая будет состоять из неформальных встреч со спикерами/ораторами и будет направлена на поддержку и развитие предпринимательского потенциала молодежи.

Основные функции / возможности:

1. Организация серии мероприятий:
Предоставление платформы для организации неформальных встреч с опытными спикерами и ораторами, которые поделятся своим опытом и знаниями в предпринимательстве.
2. Поддержка предпринимательского потенциала:
Создание стимулирующей среды для развития предпринимательских навыков и укрепления мотивации у молодежи.

ПРОДУКТ ПРОЕКТА



Примеры внешнего вида

Основные функции / возможности:

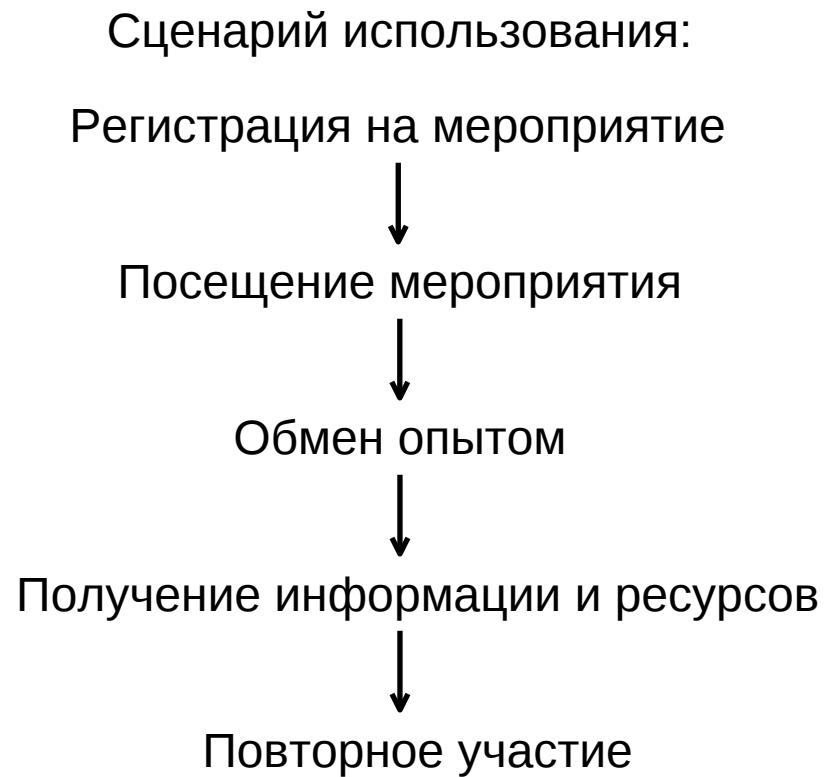
3. Информационная поддержка: Предоставление необходимой информации и ресурсов, чтобы помочь молодежи разобраться в различных аспектах предпринимательства.

4. Сетевое взаимодействие: Содействие установлению контактов и связей между участниками мероприятий, создание сообщества молодых предпринимателей для обмена опытом и уроками.

ПРОДУКТ ПРОЕКТА



Примеры внешнего вида



ТЕХНОЛОГИИ | задание

- ☑ Опишите технологии, которые лежат в основе продукта:
 - Выберите уровень технологической готовности вашего продукта на текущий момент (TRL) [из перечня](#)
 - Определите, какие **технологии** используются в продукте
 - Опишите **основные технические параметры** продукта, например, производительность, мощность, емкость, скорость, разрешение и т.д.



30 минут

ТЕХНОЛОГИИ | примеры

Перечень распространенных цифровых технологий

Искусственный интеллект (ИИ):

ИИ включает в себя методы и алгоритмы, позволяющие компьютерам обучаться и принимать решения на основе больших объемов данных.

Интернет вещей (Internet of Things, IoT):

IoT объединяет устройства и предметы с сетью, позволяя им обмениваться данными и взаимодействовать с окружающей средой. Области применения: умный дом (например, робот-пылесос), промышленное оборудование, транспорт и здравоохранение.

Расширенная реальность (Augmented Reality, AR) и виртуальная реальность (Virtual Reality, VR):

AR и VR предоставляют пользователю возможность взаимодействовать с виртуальной или дополненной средой. AR добавляет виртуальные объекты в реальный мир, тогда как VR - полностью виртуальная среда.

Робототехника:

Роботы и автоматические системы выполняют различные задачи с минимальным воздействием человека. Они используются в промышленности, медицине, авиационной и космической отраслях, а также в домашних помощниках и других сферах.

Аналитика больших данных (Big Data Analytics):

Аналитика больших данных относится к методам и инструментам анализа и интерпретации огромных объемов данных, чтобы извлечь ценные познания и получить конкурентные преимущества.

Распознавание речи и обработка естественного языка:

Технологии распознавания речи позволяют компьютерам интерпретировать и понимать голосовые команды и разговоры..

Машинное зрение (Computer Vision):

Машинное зрение относится к способности компьютеров распознавать и интерпретировать изображения и видео. Используется в обнаружении объектов, распознавании лиц, медицинской диагностике, автономных транспортных средствах и т.д..

Разработка кроссплатформенных приложений (Cross-Platform Development):

Кросс-платформенная разработка позволяет создавать приложения, которые могут работать на разных операционных системах и платформах, таких как iOS, Android, Windows и веб.

Новые и портативные источники энергии:

Технологии эффективного накопления и использования энергии (переносные солнечные батареи, ветрогенераторы, переносные аккумуляторы и тд.

Автономные транспортные средства (Autonomous Vehicles):

Автономные транспортные средства, включая автомобили, дроны и роботы, используют различные технологии, такие как компьютерное зрение, ИИ, сенсоры и алгоритмы планирования, для самостоятельного перемещения и выполнения задач без человеческого вмешательства.

ТЕХНОЛОГИЯ

Технологии, используемые в решении:

- Организационная структура (календарный план, техническая карта, программа мероприятия, регламент проведения мероприятия)
- Финансовое / бухгалтерское программное обеспечение
- Программное обеспечение
- Обеспечение информационной безопасности

Продукт обладает следующими техническими параметрами:

- Подбор мотивационных и опытных спикеров для молодой аудитории, определение актуальной темы, формирование цели события, составление формата мероприятия
- Финансовая отчетность , управление финансовыми рисками, бухгалтерский учет, составление бюджета и отчеты о расходах
- Управление персоналом, облачные вычисления, управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), управление проектами или программное обеспечение цифрового маркетинга
- Управление данными , предотвращение потери данных , управления основными данными (MDM), соблюдение GDPR

Уровень готовности технологии: TRL №2

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ | задание

- Проведите анализ **5 существующих конкурентов** (прямых и / или косвенных) по **5 и более критериям**. При сравнении используйте только **объективные критерии**, которые можно проверить
- Заполните таблицу конкурентного анализа
- Выделите преимущества своего проекта и сильные стороны конкурентов (анализ, в котором по всем критериям ваш проект – лучший, считается некачественным)
- Сформулируйте вашу уникальность по сравнению с конкурентами



30 минут

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ | примеры

Хороший пример

Критерий / Конкурент	Наш проект «Коворкинг»	«Моя территория»	«Контора пароходства»	«Студенческий центр Тюменской области»
Стоимость	300₽, после 20:00 вход бесплатный	300 руб/день, абонементы	На реконструкции	Бесплатно
Часы работы	С 10:00 до 00:00	Пн-Пт с 09:00 до 22:00, Сб-Вс с 10:00 до 20:00	С 10:00 до 22:00	Пн-Пт с 09:00 до 19:00, Сб-Вс с 10:00 до 19:00
Оснащенность помещений	Зона для готовки; обеденная зона; рабочая зона с креслами, пуфиками; холодильники; кулеры; оборудованные компьютером столы; рабочие столы; принтер; скан; факс; копир; проектор; розетки в каждом столе; Wi-Fi; автоматы со снеками;	Любое свободное рабочее место; <ul style="list-style-type: none"> • Wi-fi; • розетки; • Принтер/сканер/копир/факс; • Чай/кофе/кулер; • Кухня/холодильник/микроволновка 	Любое свободное рабочее место; <ul style="list-style-type: none"> • Wi-fi; • розетки; • Принтер/сканер/копир/факс; • Чай/кофе/кулер; • Кухня/холодильник/микроволновка 	Любое свободное рабочее место; <ul style="list-style-type: none"> • Wi-fi; • розетки; • проектор; • компьютеры; • рабочие зоны;
Целевая аудитория	Студенты, фрилансеры, творческие коллективы	Молодежные организации, творческие коллективы	Региональные создатели, криэйторы, творческие сообщества	Студенты, творческие организации обучающихся вузов и сузов.
Расположение	15 минут от главного корпуса	25 минут от главного корпуса	20 минут от главного корпуса	5 минут от главного корпуса

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ | примеры

Плохой пример

Критерий / Субъект	Наш проект "UTMN.Heritage"	Музейный комплекс им. И.Я. Словцова	Исторический Парк «Россия — моя история»	Интернет-сайт Visit Tyumen visittyumen.ru
Адаптация информации	Да	Да	Нет	Да
Наличие скидок на посещение мероприятий	Да	Да	Да	Нет
Доступность информации о предстоящих событиях	Да	Да	Да	Да
Удобный интерфейс	Да	Да	Нет	Да

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Критерии	Наш проект «Молодежный центр предприниматель ства»	«Опора России»	«Технопарк»	«Сколково»	«Мой бизнес»	«Я в деле»
Ассортимент предложений	Проведение мастер-классов и тренингов от ведущих экспертов в различных областях	Внедрение технологий и инноваций, их развитие	Формирование проектных команд, лекции, бизнес-конференции, онлайн семинары	Интенсивы, конференции, мастер-классы, консалтинговые услуги, образовательные программы с использованием современных технологий	Развитие командообразования, сервиса, маркетинга и продаж	Предпринимательские курсы, уроки, молодежные выезды
Качество и опыт спикеров	Спикерами выступают эксперты по вопросам бизнес-моделей, маркетинга и инвестиций	Спикерами являются директора разных компаний, кандидат психологических наук, депутат, адвокат.	Спикеры – директора компаний технического направления, действующие предприниматели, руководители инвестиционных компаний	В качестве спикеров выступают профессор бизнес-практики, директора, топ менеджеры	Спикерами являются председатель правительства РФ, глава Минэкономразвития России.	Спикерами являются директор благотворительного фонда поддержки образовательных программ «Капитаны», координаторы
Ценовая политика	Участие на мероприятиях бесплатное	10.000 рублей	Участие во многих программах бесплатное	Имеются бесплатные мероприятия	Можно получить бесплатные курсы	Участие бесплатное

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Репутация и отзывы		Имеются положительные отзывы, средняя оценка 5,0	Преимущественно положительные отзывы, средняя оценка 4,5	Преобладают положительные отзывы, средняя оценка 5,0	Большинство отзывов положительные, средняя оценка 4,8	В основном положительные отзывы, средняя оценка 4,6
Уровень обслуживания и вовлечения аудитории	Обратная связь от опытных специалистов по предпринимательской деятельности	Сотрудничество между участниками бизнес-программ	Проведение преакселерационных программ	Партнерство и сотрудничество с опытными специалистами, постоянный доступ к учебным материалам и индивидуальным и групповым дискуссиям	Предлагают разместить свой бизнес на платформах: Авито, ВК реклама и др	Обратная связь от опытных предпринимателей

ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА | задание

- Сформулируйте 1 гипотезу о вашем проекте для проверки. Помните, что гипотеза должна **измеряться** (содержать количественный показатель)
- Определите, каким способом вы будете проверять эту гипотезу (опрос / интервью / ...)
- Определите целевое количество респондентов – сколько людей вы собираетесь опросить
- Придумайте минимум 5 вопросов для опроса / интервью



25 минут

ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА | теория

В случае, если вы не знаете, на основе чего сформулировать первые гипотезы, следующий список вам в помощь:

- 1. Предположение о потребности / проблеме:** с какой проблемой сталкивается ваша аудитория, чем она пользуется для её решения и что её может не устраивать, оцените масштаб проблемы.
- 2. Предположение о целевой аудитории:** верно ли вы определили портрет пользователя, уточните дополнительные характеристики и детали.
- 3. Предположение о ценностном предложении:** верно ли вы определяете ценность продукта для вашей аудитории, задумывается ли пользователь о критериях, которые вы считаете своими преимуществами.
- 4. Предположение о предлагаемом решении:** будет ли аудитория пользоваться вашим продуктом, есть ли у неё опыт использования аналогичных решений.
- 5. Предположение о модели монетизации:** готовы ли пользователи платить ту цену, которую вы устанавливаете, как часто они готовы платить, действуют ли на них акции и программы лояльности.

Формулируем правильные вопросы для проверки:

1. Вы не должны спрашивать о будущей или предполагаемой ситуации, думаем только о текущем опыте пользователя:

Неверно: Вы бы скачали это приложение? Пойдете на наше мероприятие?

Верно: Как часто вы ходите на подобные мероприятия? У вас был опыт скачивания таких приложений?

2. Не спрашиваем напрямую отношение пользователя к продукту:

Неверно: Нравится ли вам мой продукт? Считаете ли вы, что проект актуальный?

Верно: Какие функции вам кажутся более полезными? Понимаете ли вы, как работает продукт?

3. Задаём вопросы с открытым ответом, а не только «да / нет», они дают больше информации

ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА | примеры

Хороший пример

60% студентов от 18 до 23 лет интересуются музыкой (слушают музыку минимум 4 раза в неделю).

65% школьников 8-11 классов еще не выбрали будущую специальность для поступления.

70% людей, которые готовят 2-3 раза в неделю не знают, что готовить на ужин или обед.

Плохой пример

Студенты будут рады пользоваться новым сервисом по поиску и прослушиванию музыки

Школьники испытывают сложности с выбором будущей профессии

Если имеются люди для которых знак зодиака партнера играет решающую роль при выборе, то наше приложение поможет облегчить поиск потенциального спутника жизни *(для проверки гипотезы нужно уже разработанное приложение)*

ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА

Гипотеза: 60% студентов финансового экономического института, не находят нужную практику и познания, в рамках системы обучения 2+2 в Тюменском Государственном Университете.

Способ проверки: Проведения опроса для студентов ФЭИ ТюмГУ

Целевое количество респондентов: ~100

Вопросы для опроса / интервью:

1. Место обучения
2. Направление и Курс
3. Существуют ли элективы по предпринимательству и финансовой грамотности на базе вашего университета?
4. Посещаете ли вы элективы/курсы по направлению предпринимательства?
5. Были ли у Вас сложности, в записи на элективы/курсы по основам предпринимательства? Какую пользу приносят вам эти элективы/курсы?

ГИПОТЕЗЫ ПРОЕКТА

Гипотеза: 88% студентов 1-2 курса к началу самостоятельной жизни часто сталкиваются с проблемой нехватки знаний и практических навыков в области управления денежными средствами, защиты от мошенников, поиска дополнительных источников финансовых ресурсов.

Способ проверки: Проведения опроса для студентов университетов города Тюмени.

Целевое количество респондентов: ~100

Вопросы для опроса / интервью:

1. Место обучения
2. Направление и Курс
3. Проходили ли вы практику в области управления денежными средствами вне учебных заведений?
4. Сталкивались ли вы с мошенниками?
5. Были ли у Вас сложности, в области управления денежными средствами и поиском дополнительных источников финансовых ресурсов, к началу 1-2 курса?

ПЛЕНАР

- Подготовить небольшой питч в формате «Проблема - Целевая аудитория – Продукт и технология – Основные конкуренты и наша уникальность – Гипотеза проекта».
- Выбрать 1 спикера от команды.
- Подготовить выступление длительностью не более 2-х минут.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- Завершить заполнение всех блоков презентации.
- Проверить гипотезу проекта**, подготовить вывод (подтвердилась гипотеза или нет) и отчет о проверке (диаграммы с ответами респондентов)
- Посмотреть тренды развития рынка вашего продукта

ДЕНЬ 3

Оценка рынка. Бизнес-модель. Ресурсы. Результаты.

ОЦЕНКА РЫНКА | задание



Опишите тренд развития рынка вашего продукта: растет рынок или падает?

Для этого можете также использовать любые достоверные источники, например:

- [статистика запросов в Яндексе](#)
- [исследования Яндекса](#)
- [исследования Сбера](#)



Предположите, какую **долю рынка в %** может занять ваш продукт при существовании текущих конкурентов (какая доля аудитории всего рынка будет покупать ваш продукт)



20 минут

ОЦЕНКА РЫНКА | примеры

Хороший пример

Рынок умных трекеров для бега за период с 2020 по 2023 гг. показывает рост в 10% ежегодно (по данным агентства X).

Несмотря на существующих конкурентов в лице компаний Fitbit, Garmin, Apple, Samsung, мы стремимся занять 15% российского рынка за счет ...

Плохой пример

По данным источников, наш рынок растет.
Мы хотим занять 100% рынка.

ОБЪЁМ РЫНКА

Динамика рынка (с указанием источника): За 2021 год в России проведено чуть менее 2000 мероприятий по развитию молодежного предпринимательства, а в 2022 году мероприятий стало уже более 2000, что означает, что развитие молодежного предпринимательства растёт.

Основные «игроки» на рынке: Нашими конкурентами являются такие организации, как «Технопарк», «Сколково», «Мой бизнес» и «Я в деле».

Планируемая доля рынка: С учетом деятельности наших конкурентов, мы планируем занять примерно 15% российского рынка за счет проведения неформальных встреч со спикерами и ораторами, создания сообщества молодых предпринимателей для обмена опытом и уроками, а также бесплатной поддержки предпринимателей, учитывая их индивидуальные потребности и уровень знаний.

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ | задание



Опишите **модель монетизации**:

1. Определите, как вы будете продавать продукт (некоторые из вариантов можно найти в [статье](#))
2. Установите стоимость продукта и регулярность платежей
3. Выберите каналы сбыта (на какой площадке вы будете продавать)



Опишите **маркетинговую стратегию**:

1. Сформулируйте ценностное предложение (ценность, которую вы приносите пользователю)
2. Перечислите каналы взаимодействия с пользователем (как пользователь узнает о вашем продукте)



Перечислите ваших основных **партнёров** (компании / организации / отдельные лица)



20 минут

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ | примеры

Хороший пример

Модель монетизации для приложения по доставке еды: Мы собираемся брать комиссию с ресторанов, включенных в перечень нашего приложения, в размере 15% с каждого заказа.

Пользователи приложения оплачивают только заказ. В случае, если доставка осуществляется в отдаленные районы города, назначается дополнительная плата в размере от 100 до 300 рублей с заказа.

Каналы сбыта: приложение, через которое оформляются заказы.

Ценностное предложение: мы гарантируем, что заказ будет доставлен менее чем за 40 минут в усовершенствованном термоборобе.

Каналы взаимодействия с ЦА: приложение, сайт, таргетированная реклама ВКонтакте, программы лояльности и внешняя реклама.

Партнёры: ресторанные сети Тюмени (Sobolov rest, Максим), курьерские и логистические компании («Сервис Экспресс»), индивидуальные курьеры.

Плохой пример

Модель монетизации: мы будем продавать продукт в магазинах города по стоимости от 20 000 до 50 000.

Каналы сбыта: магазины

Ценностное предложение: у нас нет конкурентов, поэтому это лучшее решение, которое вы найдете на рынке.

Каналы взаимодействия с ЦА: реклама

Партнёры: компании Тюмени

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Модель монетизации

Модель монетизации:

- монетизация Freemium - дополнительные платные курсы с формированием индивидуальных стратегических подходов
- содействие в популяризации продукции или услуг

Стоимость и регулярность: 10000 в месяц за курсы; 15000 за рекламу продукта/услуг в месяц

Основные каналы сбыта:

Тюменский Государственный Университет

Партнёры:

- Центры предпринимательства (Опора России, Я в деле)
- Тюменский Государственный Университет
- Инвестиционные компании (Тинькофф инвестиции, Альфа-Капитал, СберИнвестиции)

Маркетинг и продвижение

Ценностное предложение: проведение обучающих программ и мастер-классов по финансовой грамотности, формирование сообщества предпринимателей (инвесторов, разработчиков, менторов, менеджеров)

Основные каналы взаимодействия с пользователем:

- мероприятия
- социальные сети
- сайт организации

РЕСУРСЫ | задание

- Определите перечень задач, которые вам нужно выполнить, чтобы реализовать проект. Перед этим советуем обсудить с командой **«точку завершения проекта»** (как вы поймете, что проект реализован).

- Оформите план реализации проекта в виде **Диаграммы Ганта**, на которой отражаются задачи и закрашивается срок их исполнения. Посчитайте, сколько месяцев вам необходимо на реализацию проекта.
P.S. В зависимости от продолжительности проекта, план можно составлять в днях / неделях / месяцах (как будет удобнее).

- Определите, какие **расходы** вам необходимо понести в каждый месяц реализации. Посчитайте, с какого месяца вы начнете продавать продукт и сколько примерно будете зарабатывать.
P.S. Если у вас социальный проект, то можете не заполнять выручку от продаж, но указать размер привлеченных средств (гранта / инвестиций), которые планируете получить

- Оформите **финансовый план** проекта и посчитайте, через сколько месяцев ваши доходы превысят расходы.



40 минут

РЕСУРСЫ | примеры

Хороший пример

Задача	Дата начала	Дата завершения	Ответственный от команды	2023					
				апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
Разработка концепции проекта	10.04.2023	16.04.2023	Максим Л.						
Согласование проекта с Управлением корпоративными коммуникациями	17.04.2023	23.04.2023	Максим Д.						
Определение перечня спикеров подкаста (не менее 6)	24.04.2023	14.05.2023	Алексей К./ Константин Л.						
Запись подкастов (1 выпуск)	22.05.2023	16.06.2023	Алёна Г.						
Публикация, продвижение, рассылка по сотрудникам	17.06.2023	29.06.2023	Артур А.						
Сбор обратной связи	30.06.2023	04.07.2023	Анастасия Г.						
Запись подкастов (2,3 выпуск)	05.07.2023	14.07.2023	Алёна Г.						
Публикация, продвижение, рассылка по сотрудникам	15.07.2023	16.07.2023	Максим Д.						
Сбор обратной связи	17.07.2023	20.07.2023	Алёна Г.						
Запись подкастов (4,5,6 выпуск)	21.07.2023	06.08.2023	Алёна Г.						
Публикация, продвижение, рассылка по сотрудникам	07.08.2023	08.08.2023	Максим Д.						
Сбор обратной связи	09.08.2023	12.08.2023	Алёна Г.						
Формирование итогового отчета о реализации проекта	13.08.2023	08.09.2023	Алёна Г.						

РЕСУРСЫ | примеры

Хороший пример

	янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг
Доходы:								
Выручка от продажи продукции (цена продукта: 2500 руб)			25 000	125 000	150 000	250 000	375 000	500 000
Инвестиции / гранты / кредиты (если есть)								
Расходы:								
Заработная плата специалистов:								
- Разработчик приложения	100 000	100 000						
- Дизайнер	30 000							
- Команда проекта (3 человека)	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000	200 000	250 000	250 000
Реклама и продвижение:								
- Оплата услуг SMM-менеджера			50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
- Рекламный бюджет			75 000	75 000	45 000	45 000	45 000	45 000
Комиссия за выход в магазины приложений (Play Market, App Store)			10 000					
ИТОГО (доходы – расходы)	- 280 000	- 250 000	- 260 000	- 150 000	- 95 000	- 45 000	30 000	155 000

Запрашиваемая сумма инвестиций: 1 080 000 рублей

РЕСУРСЫ: ДИАГРАММА ГАНТА

Можно указывать дни / недели / месяцы

Задача	Дата начала	Дата завершения	Ответственный	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май
Разработка концепции проекта	07.11.23	21.11.23	Гюнель Бахышова	■						
Составление кейсов	23.11.23	24.11.23	Алина Сатышева	■						
Составление курса по финансовой грамотности	25. 11 23	01.12.23	Елизавета Хорошева	■	■					
Публикация, продвижение	20.12.23	14.01.24	Турал Алиев		■	■				
Приглашение спикеров	15.01.24	15.02.24	Сотникова Мария			■	■			
Проведение мероприятий	16. 02.24	16.04.24	Гюнель Бахышова				■	■	■	
Сбор обратной связи	17.04.24	24.04. 24	София Игнатова						■	
Формирование итогового отчета о реализации проекта	02.05.24	05.05.24	София Игнатова							■

Общий срок реализации проекта: 7 месяцев

РЕСУРСЫ: ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Можно указывать дни / недели / месяцы

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь
Доходы:									
Выручка от продажи продукции (цена продукта * количество продаж)			20000	40000	90000	150000	230000	400000	510000
Инвестиции / гранты / кредиты (если есть)					15000	30000	105000	15000	245000
Расходы:									
Заработная плата специалистов	30000	50000	10000	20000	30000	45000	75000	20000	30000
Услуги привлеченных компаний	15000	10000							
Материалы и комплектующие	7000	15000	4000	8000	16000	27000	41000	70000	90000
Оборудование									
Программное обеспечение									
Аренда помещения	3000	8000	3000	3300	6000	7500	9000	15000	21300
Реклама и продвижение	25000	15000	40000	70000	40000	55000	15000	15000	15000
Иное									
ИТОГО (доходы – расходы)	-80000	-98000	3000	-61300	13000	45500	195000	295000	598700

Общая стоимость реализации проекта: 1 000 000 рублей

Период окупаемости: 6 месяцев

РЕЗУЛЬТАТЫ | задание

- ☑ Сформулируйте не менее **5 показателей результативности**, по которым вы будете оценивать степень реализации проекта.

Показатели бывают:

количественные — всё, что можно измерить цифрами (количество пользователей / участников, акций, публикаций, продуктов, мероприятий и т.д.).

качественные — качественные положительные изменения, которые произойдут в результате реализации проекта (повышение интереса, развитие навыков и т.д.).



10 минут

РЕЗУЛЬТАТЫ | примеры

Хороший пример

- Средняя оценка приложения на PlayMarket – не ниже 4,6 за первые 3 месяца с даты публикации
- 65% клиентов оценивают сервис нашего заведения на оценку выше 7 из 10.
- Более 200 человек прошли обучение в нашем центре.
- Мы провели не менее 15 образовательных мероприятий.
- Участники развили навык работы с глиняными изделиями, и теперь они могут самостоятельно сделать тарелку из глины.

Плохой пример

- Увеличение доли довольных клиентов.
- Будет меньше бездомных животных, так как мы уменьшим нагрузку приютов.
- Проведение серии мероприятий по профориентации.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Количественные результаты:

1. В течение 6 месяцев проведено 12 встреч с опытными спикерами в области предпринимательства.
2. 70% участников отметили, что после встречи с опытными спикерами они получили новые знания и навыки, которые помогли им в бизнесе или в старте своего бизнеса.
3. В Молодежном центре предпринимательства более 200 человек прошли обучение.
4. 60% участников заявили, что после встречи с предпринимателями они начали активнее изучать предпринимательскую деятельность и задумались о запуске своего собственного бизнеса.
5. Всего планируется 150 молодых людей на встречах с предпринимателями.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Качественные результаты::

1. Взаимодействие с успешными предпринимателями и слушание их историй успеха помогло участникам пересмотреть свои возможности и развить предпринимательское мышление, а также принять решение о запуске собственных проектов.
2. Участники получили вдохновение и мотивацию для реализации своих предпринимательских идей.
3. В результате встреч с опытными предпринимателями, участники выразили свою заинтересованность в углубленном изучении темы предпринимательства и планируют принять участие в следующих мероприятиях.
4. Встречи с опытными спикерами позволили им узнать о передовых тенденциях, успешных стратегиях и методиках, а также поделиться опытом ведущих предпринимателей из различных сфер бизнеса.
5. Молодежный центр предпринимательства создал благоприятную атмосферу для обмена опытом и networking'a между молодыми предпринимателями и опытными спикерами.

ВЫВОДЫ | задание

- Подведите итоги о целесообразности и необходимости реализации проекта.
- Подумайте о перспективах развития проекта в ближайшие 3-5 лет.



10 минут

ВЫВОДЫ

Проект целесообразен для реализации по следующим причинам:

Широкий спрос: Проблема с развитием предпринимательских навыков и запусков собственного бизнеса распространены, в наше время с этим сталкиваются более 50% предпринимателей.

Практичность и доступность: Проведение мастер-классов и тренингов предоставляет собой удобный и доступный для широкого круга пользователей.

Окупаемость: По проделанным расчетам молодежный центр предпринимательства «Стартап» окупится за 6 месяцев.

В среднесрочной перспективе (3-5 лет) мы планируем:

- Расширение пользовательской базы;
- Масштабировать центр;
- Запустить стартапы.

ПЛЕНАР

- Подготовить выступление по всем блокам презентации (каждый блок лучше освещать тезисно и кратко).
- Выбрать 1 спикера от команды.
- Продолжительность выступления не более 4-х минут.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- Завершить заполнение всех блоков презентации.
- Заполнить паспорт проекта на платформе Projects (без него команда не допускается к защите)
- Подготовить выступление для защиты проекта (тайминг: 4 минуты, 1 спикер).
- Оформить презентацию проекта
Можно использовать:
[бесплатные шаблоны презентаций](#)
[иконки для слайдов](#)
[фотосток для оформления слайдов](#)

ДЕНЬ 4

Защита проектов

1 пара

Защита проекта перед своим преподавателем

Тайминг: 4 минуты + вопросы / ответы

Баллы: max 10 за защиту и max 10 за занятие

2 пара

Защита проекта перед внешним преподавателем

Тайминг: 4 минуты + вопросы / ответы

Баллы: max 10 за защиту

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Проблема

2 балла:

- проблема, решению которой посвящен проект, обозначена конкретно и полно
- обозначена однозначно и конкретно целевая аудитория, которая сталкивается с данной проблемой
- представлена гипотеза и результаты её проверки
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Продукт проекта

2 балла:

- представлено проектное решение, которое полностью решает проблему для целевой аудитории проекта
- обозначен и раскрыт продукт проекта, представлены эскизы или схожие продукты
- однозначно определены лежащие в основе продукта технологии с указанием текущего задела и необходимых шагов по их применению
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Бизнес-модель

2 балла:

- рынок проекта описан подробно, представлены обоснованные расчеты ёмкости в количественном и/или финансовом выражении, даны ссылки на исследования авторитетных источников
- представлен полноценный анализ данного решения в сравнении с решениями конкурентов (как прямых, так и косвенных)
- бизнес-модель проекта предложена, отличается оригинальностью и обоснованностью заявленных параметров
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Ресурсы

2 балла:

- представлен подробный финансовый план проекта, обозначены запрашиваемые ресурсы, позволяющие реализовать проект в обозначенные сроки с минимальными рисками, обозначены источники дохода, даны исчерпывающие ответы об их потенциальном объеме
- отсутствуют ошибки в расчетах
- представлена команда проекта, обозначены роли участников, их опыт и компетенции способствуют реализации проекта, в случае необходимости указаны дефицитные роли и компетенции
- представлена подробная диаграмма Ганта с обозначением ответственных лиц, представлен и раскрыт пошаговый алгоритм реализации проекта
- на заданные вопросы даны развернутые ответы

Выводы

2 балла:

- указаны подробные количественные и качественные результаты реализации проекта
- дан развернутый ответ о необходимости и потребности в реализации представленного проекта с учётом потенциальных рисков, запрашиваемых ресурсов, актуальности и значимости проблемы для целевой аудитории проекта
- выступление команды укладывается в отведённое на него время, вся команда присутствует на выступлении, презентация отличается содержательностью и лаконичностью, выдвинутые тезисы подтверждаются результатами исследований
- на заданные вопросы даны развернутые ответы