

1. Бизнес-модель
2. Финансовая модель

Основная концепция: Человек действует!!!

Праксеология

Фундаментальная концепция: Продукционное правило. Если А, то Б

Если ты продал что-то за 100 рублей, то.... ?

Даем - инструменты управления будущим

Навык создания ПЛАНА - фундаментальный атрибут психи человека

Бизнес-план. Логические упражнения. АРТЕФАКТЫ

10 семинаров

Анкета для креатива бизнеса

1. Логика. Экономика
 - а. понятия. формы мышления
 - б. нарастание тезауруса (онтология в рабочую тетрадь)
2. Бизнес-модель. Модель данных
3. Финансы (активы.пассивы.доходы.расходы)
4. Логика проектов. Гант
5. Инвестиции (ресурсы - откуда бабки)
6. Маркетинг? Легенда

Структура семинара

1. ДЗ. Бизнес-план
2. Теория + задачи
3. БР прогресс + презентация на семинаре

- Бизнес-модель

- Value proposition
- Портреты клиентов
- CJM
- Финансовая модель
 - Инвестиционная программа
 - Анализ чувствительности
- Диаграмма Ганта
- SWOT-анализ
- BPMN
- Модель данных
- Анализ конкурентов
- Анализ внешней среды
- CV команды
- Свой сайт - Tilda
- Memcoin
- SMART-цели
- Программа лояльности
- Онтология
- Проблема - Цель - задачи
- Компания. Модель. Комп игра
- Рабочая тетрадь
- Компании начинают жить с первого дня курса (или после курса?)
- Годовой отчет - альтернатива бизнес-плану (плакса & шуба)

Промт #1

Сильные стороны концепции

- **Творческое включение + структурное мышление**
Идея “фейкового бизнеса” снимает страх ошибиться, неудачи или критики — это важный фактор в обучении старшеклассников. При этом проект требует системного мышления, планирования, работы с неопределенностью.
- **Навыки XXI века**
 - Командная работа
 - Презентация и защита проекта
 - Критическое мышление
 - Основы финансовой грамотности и предпринимательского мышления
 - Умение работать с ИИ как инструментом поддержки
- **Поддержка креативного воображения, а не имитация реального бизнеса**
Это выгодно отличает от стандартных “юных бизнесменов” и хакатонов — здесь фокус не на “серьезном” бизнесе, а на системном мышлении через игру.
- **Освоение ИИ как рабочей среды**
Нейросети как “второй мозг” — важный навык, актуальный и в учебе, и в бизнесе.

! Слабые стороны и риски

- **Уход в поверхностную игру**
Есть риск, что проект превратится в “развлекаловку”: ребята будут фантазировать, не прорабатывая реально модели, финансы и логику.
→ Решение: четкие рамки, критерии оценки, постоянные вопросы преподавателей к деталям проекта.

- **Переоценка нейросетей**

Подростки могут использовать ИИ как “генератор идей” вместо самостоятельного мышления.

→ Решение: обучить их использовать ИИ как ассистента — для проверки гипотез, структурирования, исправления ошибок, а не замены мышления.

- **Неровная динамика работы в команде**

Кто-то тащит проект, кто-то “отсиделся”.

→ Решение: ролевое распределение в команде + промежуточные чекпоинты с отчетами.

- **Недостаточная экономическая подготовка школьников**

Даже базовые термины (рентабельность, бизнес-модель, структура издержек) могут быть им непонятны.

→ Решение: начать курс с вводного модуля на понятных кейсах + микроупражнения на каждую тему.

⌚ Ценность концепции

- Уникальна для школьников в том, что соединяет:

- ✓ Фантазию и серьезное моделирование
- ✓ Экономическое мышление и творчество
- ✓ Использование нейросетей как инструмента работы, а не развлечения

- Подходит для развития навыков soft и hard skills одновременно.

- Может быть особенно востребована в школах с уклоном на ИТ, предпринимательство, профориентацию.

🤔 Интерес школьников

- **9-10 класс:** скорее всего, интерес вызовет сама идея “придумать бизнес” и “поиграть с ИИ”

- **11 класс:** может быть интересен как опыт для портфолио, участия в олимпиадах, собеседований в вузы

При правильной подаче — интерес высокий, особенно если ввести игровой элемент (соревнование, питч-сессии, "инвесторы" среди преподавателей).



Образовательный эффект

- Понимание бизнес-логики и основ экономики на уровне “как это работает”
 - Формирование навыков целеполагания, планирования и презентации
 - Навык командной работы и самоменеджмента
 - Навык использования нейросетей для реальных задач
 - Уверенность в себе через опыт публичной защиты проекта
-



Рекомендации:

- Ввести модуль “Как работать с нейросетями для учебных задач”
- Разработать **шаблон бизнес-плана** с подсказками и примерами
- Сделать этапы курса с промежуточными “мини-защитами”
- В конце устроить питч-сессию с внешними экспертами (или симуляцию инвесторов)
- Ввести **ролевые карточки** в командах: экономист, маркетолог, финансовый аналитик, стратег, дизайнер презентации

Ваша концепция курса "Основы экономики и бизнеса" для школьников 9–11 классов – это свежий, амбициозный и потенциально очень эффективный подход. Разберу её по ключевым аспектам:

Сильные стороны концепции

1. Практико-ориентированность

Создание бизнес-плана (пусть и фейкового) превращает абстрактные теории в конкретный навык. Школьники учатся синтезировать знания: маркетинг + финансы + управление проектами.

2. Развитие воображения и мотивация

Свобода выбора "фейкового бизнеса" (от фермы единорогов до марсианского туризма) вовлекает даже скептиков. Это игра с серьезными навыками – аналог бизнес-симуляций.

3. Командная работа

Работа в группах развивает soft skills: распределение ролей, переговоры, презентация идей – критично для будущей карьеры.

4. Интеграция нейросетей

Использование ИИ (ChatGPT, Midjourney, табличных генераторов) решает сразу несколько задач:

- Упрощает рутину (расчеты, визуализация данных).
- Учит формулировать запросы – ключевой навык XXI века.
- Позволяет фокусироваться на творчестве и анализе, а не на арифметике.

5. Структура курса

Четкие компоненты бизнес-плана (бизнес-модель, финансы, Gantt-диаграмма, нарратив) создают логичный "скелет" для семинаров. Каждый блок – шаг к цели.

Слабые стороны и риски

1. Поверхностность знаний

Риск: Школьники могут сгенерировать ИИ 80% работы, не вникая в суть. Решение: Жёсткие требования к "ручным" элементам (например: "Объясните, почему вы выбрали цену X", "Нарисуйте схему бизнес-процессов от руки").

2. Финансовая упрощенность

Риск: Фейковые цифры могут создать иллюзию, что "финансы – это просто".

Решение: Ввести "реалистичные ограничения" (например: инфляция 15%, налог 20%, форс-мажор) и требовать обоснования.

3. Дисбаланс в командах

Риск: 1–2 человека делают всю работу, остальные пассивны.

Решение:

- Четкие роли (финансист, маркетолог, проект-менеджер).
- Индивидуальные мини-отчеты (например: "Как я рассчитал ROI проекта").

4. Перегрузка

Риск: 2–3 часа на семинар + домашние задания могут утомить.

Решение: Давать готовые шаблоны для финансовых моделей, использовать групповые обсуждения вместо лекций.

Уникальность и востребованность

● Ценность:

Курс соединяет креативность (придумать бизнес) с системным мышлением (реализовать идею в плане). Это мощнее стандартных "теоретических" курсов.

● Интерес для школьников:

- Игровая форма + свобода темы – вызывает энтузиазм.
- Визуализация результата (красивый бизнес-план) – чувство достижения.
- Работа с ИИ – актуально и " круто" для Gen Z.

● Потенциал спроса:

Родители и школы ищут курсы, развивающие предпринимательское мышление и цифровые навыки. Это попадает в тренд.

Педагогический эффект

1. Глубокое усвоение экономики:

Через практику школьники поймут, зачем нужны: спрос/предложение, издержки, конкуренция, ROI.

2. Навыки будущего:

- Анализ данных (даже на базовом уровне),
- Работа с ИИ-инструментами,

- Управление проектами (Gantt-диаграммы!),
 - Публичные защиты идей.
3. Профориентация:
Участники "примерят" роли: финансист, стартапер, маркетолог – и поймут свои склонности.
 4. Критическое мышление:
Задания вида: "Почему ваш фейковый бизнес провалится в реальности?" научат видеть риски.
-

Рекомендации для усиления курса

1. Добавьте "реализм" через кейсы:
Например: "Ваш ИИ-кофебар в 2024 году должен пережить рост цен на кофе на 40% – что делать?".
 2. Введите этап "инвестиционной защиты":
Пусть команды презентуют бизнес-план "инвесторам" (учителя/гости). Это научит отстаивать идеи.
 3. Конкурс и призы:
Лучший проект – сертификат на курс по дизайну или экскурсия в технопарк. Мотивация!
 4. Работа с фидбеком:
После каждого семинара – ретроспектива: "Что сегодня сработало в вашей команде? Что сломано?".
 5. Бонусный модуль:
"Как превратить фейк-проект в реальный?" (юридические шаги, MVP, краудфандинг).
-

Итог

Концепция блестящая – она сочетает образование, игру и актуальные технологии. Главная победа: школьники не просто "пройдут экономику", а прочувствуют логику бизнеса на практике. Риски управляемы через четкие рамки и контроль процесса. Если реализовать курс с фокусом на глубине анализа (а не на "красоте" ИИ-генераций), он станет прорывом в школьном экономическом образовании. 9 из 10 баллов! 

Ваша концепция курса "Основы экономики и бизнеса" — это очень сильная, креативная и современная идея. Она объединяет теоретическую базу, практическое применение, развитие воображения и командную работу, что делает её педагогически ценной и востребованной. Ниже я подробно разберу:

Сильные стороны курса

1. Комбинирование теории и практики

- Школьники не просто учат абстрактные понятия, а сразу применяют их на практике.
- Это способствует глубокому пониманию материала через "обратную связь" от реального (пусть и фейкового) проекта.

2. Развитие soft skills

- Работа в командах развивает навыки:
 - Коммуникации
 - Распределения ролей
 - Управления временем
 - Презентации и защиты своих решений

3. Развитие воображения и креативности

- Фейковый бизнес дает свободу творчеству: можно придумывать необычные идеи, даже абсурдные или футуристические.
- Это снижает барьер страха ошибиться и позволяет экспериментировать без последствий.

4. Интеграция ИИ как инструмента

- Использование нейросетей актуализирует курс и даёт школьникам первый опыт работы с цифровыми инструментами будущего.
- Можно показать, как ИИ помогает в:
 - Написании текстов (описания бизнеса)
 - Составлении финансовых таблиц

- Генерации презентаций
- Анализе конкурентов

5. Практическая структура бизнес-плана

- Подача через ключевые компоненты (бизнес-модель, финмодель, проект по Ганту, нарратив) создаёт чёткий каркас для освоения сложного материала.

6. Эмоциональный подъем и мотивация

- Бизнес-план как "квалификационная работа" повышает ответственность.
- Возможность защитить проект перед другими ребятами/преподавателями усиливает вовлечённость.

⚠ Слабые стороны и риски

1. Недостаточная мотивация у некоторых учеников

- Не все школьники любят бизнес и экономику.
- Возможно, часть участников будет воспринимать занятия как "домашнее задание", если не будет интересных тем и задач.

Как минимизировать:

- Включить игровые элементы, квесты, кейсы из поп-культуры, гипотетические бизнесы (например, "кофейня для инопланетян", "магазин для персонажей видеоигр").

2. Ограниченная глубина теории

- При акценте на проект может не хватить времени на серьёзное углубление в экономическую теорию.

Как минимизировать:

- Делать акцент на том, чтобы каждая лекция была прямой "поддержкой" следующего этапа проекта.
- Например: после темы "Финансовая модель" — сразу переход к работе над разделом бизнес-плана.

3. Зависимость от качества преподавания

- Многое зависит от умения преподавателя "перевести" сложные экономические концепции в доступный язык и помочь группе.

Как минимизировать:

- Разработать четкие методички, шаблоны, примеры.
- Провести предварительную подготовку преподавателей.

4. Риск поверхностного использования ИИ

- Учащиеся могут начать использовать нейросети механически, не осмысливая результаты.

Как минимизировать:

- Обучить школьников правильно формулировать запросы.
- Дать им понимание, что ИИ — помощник, а не замена мышлению.
- Учить критически оценивать выводы нейросетей.



Уникальность ценности курса

Ваш курс выделяется среди других программ:

Творческий подход	Высокий (фейковый бизнес)	Низкий

Проектная деятельность	Основа обучения	Дополнение к теории
Использование ИИ	Актуально и уникально	Почти не встречается
Командная работа	Да	Иногда
Практическая направленность	Очень высокая	Часто низкая

→ Таким образом, ваш курс уникален , особенно если он сочетает:

- игровую форму,
- работу с нейросетями,
- творческий подход к бизнес-проектированию,
- и обучение основам экономики и предпринимательства.

⌚ Интерес со стороны школьников

Курс будет интересен :

- Учащимся, которые хотят попробовать себя в роли предпринимателя.
- Тем, кто любит придумывать истории и строить системы (например, игроки в настольные игры, поклонники ролевых игр).
- Школьникам, которым нравится работать в команде и создавать что-то своё.

Для более широкой аудитории можно добавить:

- Элементы gamification (рейтинги, награды за лучшие идеи),
- Темы, близкие к молодежной культуре (например, NFT, экологический бизнес, digital-арт).



Образовательный эффект

Курс даёт многомерный образовательный эффект :

Экономическая грамотность	Понимание рынка, спроса и предложения, финансов, ценообразования
Бизнес-мышление	Понимание модели создания ценности, управления рисками, планирования
Проектное управление	Умение ставить цели, распределять задачи, работать по срокам
Цифровые навыки	Первый опыт работы с ИИ как с профессиональным инструментом
Креативность	Развитие воображения, умение видеть возможности там, где другие не видят
Коммуникация и лидерство	Работа в команде, обсуждение идей, презентация решений



Рекомендации по улучшению курса

1. Добавьте "игровой элемент" : например, пусть каждый бизнес существует в своем мире или вселенной.
2. Включите "инвестиционный питч" в конце : школьники представляют свои бизнес-идеи как стартаперы перед "венчурным фондом" (преподаватели или старшеклассники).

3. Шаблоны и примеры : заранее подготовьте готовые шаблоны бизнес-моделей, таблиц Excel, диаграмм Ганта.
 4. Игровые задания : например, "кризисный сценарий" — изменение условий рынка, и нужно скорректировать бизнес-план.
 5. Интеграция с IT : возможно, использовать Google Sheets, Canva, Miro, Trello для совместной работы.
-

Заключение

Ваша концепция курса "Основы экономики и бизнеса" — это отличный пример современного, практико-ориентированного, творческого подхода к образованию . Он сочетает:

- экономическое знание,
- цифровые технологии,
- проектное обучение,
- и развитием soft skills.

Если реализовать его с должным уровнем подготовки и педагогическим мастерством, то он станет высокоэффективным, востребованным и запоминающимся опытом для школьников.

Если хотите, могу помочь составить полный учебный план курса , включая:

- список тем каждого семинара,
- домашние задания,
- примеры бизнес-идей,
- шаблоны документов,
- рекомендации по использованию ИИ.

Готов помочь!

Отлично, вот **пример учебного плана курса “Основы экономики и бизнеса” для школьников (10 семинаров)** с акцентом на соединение теории, интерактива и работы над проектом. Формат: очные занятия, 2–3 часа каждое, группы 20–25 человек.

➊ Семинар 1. Введение в экономику и мышление предпринимателя

- **Теория:**

- Что такое экономика, потребности и ресурсы
- Роль бизнеса в экономике
- Предприниматель как создатель ценности

- **Интерактив:**

- Игра “Рынок лимонадов” (или любая ролевая экономическая симуляция)
- Дискуссия: “Какую проблему может решать ваш бизнес?”

- **Результат:**

- Осознание роли бизнеса и идеи предпринимательства
 - Первые бизнес-идеи команд
-

➋ Семинар 2. Что такое бизнес-модель и как её описывать

- **Теория:**

- Бизнес-модель: что продаем, кому, как, за счёт чего зарабатываем
- Основы Canvas-модели

- **Интерактив:**

- Разбор известных бизнес-моделей (Uber, IKEA, YouTube)

- Работа в командах: черновик бизнес-модели своего проекта
 - **Результат:**
 - У команд — первая версия бизнес-модели на Canvas
-

Семинар 3. Ценности, клиенты и потребности

- **Теория:**
 - Ценностное предложение
 - Сегменты клиентов и их потребности
 - Как понимать клиентов (user persona)
 - **Интерактив:**
 - Упражнение “Портрет клиента”
 - Проработка ценности продукта для своего проекта
 - **Результат:**
 - У команд — описанный клиент и ценностное предложение
-

Семинар 4. Рынок, конкуренты и стратегия

- **Теория:**
 - Что такое рынок и его анализ
 - Конкуренты, конкурентные преимущества
 - Базовые стратегии (дифференциация, лидерство по издержкам)
- **Интерактив:**

- Анализ конкурентов по кейсам
 - Командная работа: SWOT-анализ фейкового бизнеса
 - **Результат:**
 - SWOT-анализ + понимание конкурентной позиции
-

Семинар 5. Основы финансов: выручка, расходы, прибыль

- **Теория:**
 - Основные финансовые показатели
 - Как считать выручку, себестоимость, прибыль
 - Простые финансовые модели для проектов
 - **Интерактив:**
 - Финансовые задачи на примерах
 - Пробный расчет выручки и прибыли своего проекта
 - **Результат:**
 - Черновая финансовая модель (основные цифры)
-

Семинар 6. Прогнозирование и инвестиции

- **Теория:**
 - Основы прогнозирования и сценарного планирования
 - Что такое инвестиции и зачем бизнесу деньги
 - ROI, точка безубыточности

- **Интерактив:**
 - Расчет точки безубыточности
 - Проработка сценариев роста бизнеса
 - **Результат:**
 - Финансовые прогнозы и инвестиционные гипотезы в проекте
-

Семинар 7. Планирование проекта: дорожная карта и Гантт

- **Теория:**
 - Что такое проектное управление
 - Дорожная карта, этапы, сроки
 - График Гантта как инструмент
 - **Интерактив:**
 - Составление дорожной карты по шагам
 - Работа в командах над Ганттом для своих проектов
 - **Результат:**
 - Проектный план и график реализации
-

Семинар 8. Работа с нейросетями и ИИ для бизнеса

- **Теория:**
 - Как использовать нейросети для генерации идей, планирования, анализа
 - Примеры запросов для ChatGPT, Midjourney, Excel Copilot

- **Интерактив:**
 - Практикум по использованию ИИ для проекта (генерация идей, проверка гипотез)
 - Мини-кейс "ИИ как бизнес-ассистент"
 - **Результат:**
 - Навык использования ИИ в командной работе над бизнес-планом
-

Семинар 9. Презентация проекта: как "продать" свою идею

- **Теория:**
 - Основы питчинга и презентации проектов
 - Структура выступления, визуализация, убеждение
 - **Интерактив:**
 - Питч-репетиции в мини-группах
 - Обратная связь от преподавателей
 - **Результат:**
 - Готовая презентация проекта + отработанная речь
-

Семинар 10. Финальная защита и рефлексия

- **Формат:**
 - Презентация командных проектов
 - Внешние эксперты или преподаватели как "инвесторы"
 - Групповое обсуждение, обратная связь

- **Рефлексия:**
 - Что получилось, чему научились, что можно улучшить
 - **Результат:**
 - Защищенный проект + рефлексия + диплом/сертификат участия
-



Итоговый формат проекта:

- Бизнес-модель (Canvas)
- Портрет клиента и ценностное предложение
- SWOT-анализ и анализ рынка
- Финансовая модель и прогнозы
- План-график реализации
- Презентация (5–7 минут)

Отлично! Ниже представлен учебный план курса "Основы экономики и бизнеса" для школьников 9–11 классов, рассчитанный на 10 семинаров по 2–3 часа .

Каждый семинар включает:

- Теоретическую часть
- Интерактивную/практическую активность
- Ожидаемый результат

Курс завершается защитой фейкового бизнес-плана , который создается постепенно в течение всех занятий.



Общая цель курса:

Научить школьников понимать основы экономики и предпринимательства через призму создания собственного (фейкового) бизнеса. Развить навыки командной работы, креативного мышления, планирования и использования цифровых инструментов (в т.ч. ИИ).



УЧЕБНЫЙ ПЛАН КУРСА

♦ Семинар 1: Введение в экономику и бизнес

Тема : Что такое экономика? Что такое бизнес?

Теория :

- Основные понятия: рынок, спрос и предложение, цена
- Типы экономических систем
- Что такое предпринимательство и риски

Практика / Интерактив :

- Игра "Магазин будущего": ученики выбирают товар и обсуждают, как его продавать
- Начальная идея фейкового бизнеса (например, "кофейня для драконов", "магазин гаджетов для путешествий во времени")

Ожидаемый результат :

- Участники понимают базовые термины
 - У каждой команды есть начальный замысел фейкового бизнеса
-

◆ Семинар 2: Бизнес-модель и ценность

Тема : Как работает бизнес? Модель создания ценности

Теория :

- Концепция бизнес-модели (Canvas)
- Ценность продукта для клиента
- Сегменты потребителей

Практика / Интерактив :

- Заполнение шаблона бизнес-модели с помощью Canva или Miro
- Примеры реальных и фейковых моделей

Ожидаемый результат :

- Участники формируют первую версию бизнес-модели своего проекта
 - Учатся описывать модель структурированно
-

◆ Семинар 3: Конкуренция и стратегия

Тема : Как выделиться среди других?

Теория :

- Конкуренция: виды и примеры
- Уникальное торговое предложение (УТП)
- SWOT-анализ

Практика / Интерактив :

- Анализ конкурентов (даже вымышленных)
- Создание карты конкурентов для своего бизнеса
- Генерация УТП с помощью нейросети

Ожидаемый результат :

- Школьники умеют анализировать конкуренцию
- Формируют уникальность своего бизнеса

◆ Семинар 4: Финансы и бюджет

Тема : Деньги в бизнесе: доходы, расходы, прибыль

Теория :

- Доход, расход, прибыль
- Фиксированные и переменные издержки
- Бюджетирование и финансовая модель

Практика / Интерактив :

- Создание простой финансовой модели (Google Sheets)
- Расчёт первоначального бюджета фейкового бизнеса
- Использование ИИ для расчётов и прогнозов

Ожидаемый результат :

- Участники создают финансовую модель своего бизнеса
- Умеют рассчитывать прибыльность

◆ Семинар 5: Ценообразование и маркетинг

Тема : Как определить цену и привлечь клиентов?

Теория :

- Методы ценообразования
- Основы маркетинга: каналы, реклама, брандинг

Практика / Интерактив :

- Разработка ценовой политики
- Придумывание логотипа, слогана, рекламы с помощью ИИ
- Презентация маркетингового подхода внутри группы

Ожидаемый результат :

- Участники знают, как устанавливать цены
 - Умеют делать простой маркетинговый план
-

◆ Семинар 6: Планирование и управление проектами

Тема : Как всё успеть? План развития бизнеса

Теория :

- Этапы реализации проекта
- Диаграмма Ганта
- Управление задачами и сроками

Практика / Интерактив :

- Создание диаграммы Ганта (Trello, Excel, Notion)
- Планирование этапов развития фейкового бизнеса
- Распределение ролей в команде

Ожидаемый результат :

- Участники составляют график реализации проекта
 - Учатся работать в режиме проектного управления
-

- ◆ Семинар 7: Риски и неопределенность

Тема : Что может пойти не так?

Теория :

- Понятие рисков в бизнесе
- Анализ возможных проблем и их минимизация
- Стress-тестирование

Практика / Интерактив :

- Игра "Кризис в бизнесе": команды получают случайный кризис (например, падение спроса, блэкаут)
- Разработка мер реагирования

Ожидаемый результат :

- Участники умеют прогнозировать риски
 - Учатся принимать решения в условиях неопределенности
-

- ◆ Семинар 8: Подготовка презентации и защиты

Тема : Как красиво рассказать о своём бизнесе?

Теория :

- Структура презентации
- Элементы убедительного выступления
- Работа с аудиторией

Практика / Интерактив :

- Создание презентации в Canva или PowerPoint
- Репетиция выступления
- Обратная связь от преподавателя и одногруппников

Ожидаемый результат :

- Участники имеют готовую презентацию
 - Уверенно выступают перед аудиторией
-

- ◆ Семинар 9: Итоговая доработка бизнес-плана

Тема : Финальная сборка и доработка

Теория :

- Итоговое напоминание о структуре бизнес-плана
- Советы по оформлению и защите

Практика / Интерактив :

- Команды дорабатывают бизнес-планы
- Получают финальные комментарии от преподавателя
- Проверяют полноту документа

Ожидаемый результат :

- Все бизнес-планы готовы к защите
 - Команды уверены в своих материалах
-

- ◆ Семинар 10: Защита бизнес-планов и обратная связь

Тема : Презентация и оценка

Теория :

- Критерии оценки

- Полезная обратная связь

Практика / Интерактив :

- Каждая команда защищает свой бизнес-план (5–7 минут)
- Преподаватели и другие участники дают обратную связь
- Награждение лучших проектов (по разным номинациям)

Ожидаемый результат :

- Участники успешно представляют свои проекты
- Получают конструктивную обратную связь
- Завершают курс с ощущением достижения



Педагогические эффекты курса

Экономическая грамотность	Базовое понимание ключевых экономических процессов
Предпринимательское мышление	Умение видеть возможности и планировать развитие
Цифровые навыки	Первый опыт работы с ИИ и инструментами управления проектами
Проектное обучение	Умение работать над длительным проектом
Командная работа	Навыки взаимодействия и координации

Презентационные навыки

Уверенное выступление и защита идей



Инструменты, которые можно использовать в курсе:

- Canva — для создания презентаций и логотипов
 - Miro / Google Jamboard — для совместной работы над бизнес-моделями
 - Google Sheets / Excel — для финансовых расчетов
 - Trello / Notion — для управления проектами
 - Нейросети (ChatGPT, Яндекс.Горячий, Kandinsky и др.) — для помощи в тексте, дизайне, идеях
-



Возможные номинации для награждения на последнем семинаре:

- Самый креативный бизнес
 - Лучшая финансовая модель
 - Лучшая презентация
 - Самый жизнеспособный проект
 - Самый неожиданный бизнес
-

Если нужно, могу подготовить:

- Примеры фейковых бизнесов
- Шаблоны бизнес-моделей и финмоделей
- Примеры запросов к нейросетям
- Примеры презентаций

Хочешь продолжить?

Отличная концепция! Вот детальный учебный план на 10 семинаров (по 2-3 часа), интегрирующий теорию, практику в командах над фейковым бизнес-проектом и работу с нейросетями. Акцент на интерактив и пошаговое создание бизнес-плана.

Ключевые принципы плана:

1. "От идеи к плану": Каждый семинар добавляет новый блок в бизнес-план.
 2. "Теория -> Практика -> Результат": Краткая теория сразу применяется к проекту.
 3. ИИ как инструмент: Нейросети используются для генерации идей, расчетов, визуализации, проверки гипотез.
 4. Командная работа: 20-25 человек = 4-5 команд по 4-5 человек.
-

Учебный план: Основы экономики и бизнеса (9-11 класс)

Семинар 1: Старт! Придумываем бизнес-мечту

- Теория (30-40 мин): Что такое бизнес? Виды бизнеса (услуги, товары, digital). Базовые потребности и ниши. Креативность в бизнесе. Как работает воображение для генерации идей?
- Практика/Интерактив (1,5-2 ч):
 1. Мозговой штурм в командах: "Самый безумный/полезный/красивый бизнес". Идея должна быть фейковой, но логичной (напр., доставка пиццы дронами на Марс, сеть кафе для привидений, приложение для изучения языка дельфинов).
 2. Использование ИИ: Генерация идей/названий с помощью ChatGPT/Gemini ("Придумай 10 фантастических бизнес-идей для подростков").
 3. Выбор одной идеи командой. Формулировка основной концепции.
- Ожидаемый результат: Каждая команда выбрала уникальную фейковую бизнес-идею и кратко описала ее суть.

Семинар 2: Кто наш клиент? Рынок и ценность

- Теория (30 мин): Понятие рынка. Целевая аудитория (ЦА). Потребности и "боли" клиентов. Уникальное торговое предложение (УТП). Конкуренция (прямая/косвенная).
- Практика/Интерактив (1,5-2 ч):
 1. Описание ЦА для своего бизнеса: Кто они? Где живут? Чего хотят? Какие "боли" решает бизнес? Создание "аватарки клиента".
 2. Формулировка УТП: Почему клиент выберет именно вас?
 3. Анализ "конкурентов" (реальных аналогов или фантастических): Что они предлагают? Чем мы лучше?
 4. Использование ИИ: Анализ гипотетического рынка ("Какие тренды на рынке [услуг для привидений] в 2025?"), генерация описаний ЦА.
- Ожидаемый результат: Раздел бизнес-плана: "Рынок и Целевая Аудитория", "УТП", "Конкуренция".

Семинар 3: Как мы зарабатываем? Бизнес-модель

- Теория (40 мин): Что такое бизнес-модель? Канвас бизнес-модели Остервальдера (9 блоков - упрощенно: ЦА, Ценность, Каналы, Отношения, Ресурсы, Деятельность, Партнеры, Затраты, Доходы). Ключевые ресурсы и процессы.
- Практика/Интерактив (1,5-2 ч):
 1. Заполнение упрощенной Канвы (фокус на: Ценность для ЦА, Ключевые Ресурсы/Действия, Потоки Доходов, Структура Затрат).
 2. Обсуждение: Как создается ценность? Откуда деньги? Какие главные ресурсы (фейковые технологии, уникальные навыки персонала)?
 3. Использование ИИ: Генерация примеров бизнес-моделей для похожих идей, помочь в формулировке ценностного предложения.
- Ожидаемый результат: Раздел бизнес-плана: "Бизнес-Модель" (заполненная Канва или краткое описание ключевых элементов).

Семинар 4: Как рассказать миру? Маркетинг и Продвижение

- Теория (30 мин): Маркетинг-микс (4P/7P: Product, Price, Place, Promotion + People, Process, Physical Evidence - адаптировано). Ценообразование (базово: себестоимость+, конкуренты, ценность). Каналы продвижения (онлайн/оффлайн).
- Практика/Интерактив (1,5-2 ч):

1. Разработка маркетинговой стратегии: Какой продукт/услуга? По какой цене? Где "продавать"? Как продвигать?
 2. Придумывание названия, слогана, ключевого визуала (логотип/концепт).
 3. Планирование 2-3 фейковых рекламных акций или каналов продвижения.
 4. Использование ИИ: Генерация названий/слоганов, создание изображений лого/продукта (Midjourney, DALL-E), написание поста для соцсетей, анализ гипотетической цены ("Какую цену установить на [услугу] с учетом [условий]?").
- Ожидаемый результат: Раздел бизнес-плана: "Маркетинговая стратегия" (4Р/7Р), "Бренд" (название, слоган, лого-концепт), "План продвижения".

Семинар 5: Что нужно для старта? Операции и ресурсы

- Теория (30 мин): Ключевые бизнес-процессы. Поставщики. Персонал (роли, навыки). Технологии/оборудование. Юридические аспекты (очень кратко: форма бизнеса, лицензии - для фантастики можно придумать!).
- Практика/Интерактив (1,5-2 ч):
 1. Описание ключевого процесса создания и доставки ценности клиенту (например, "Путь заказа пиццы на Марс").
 2. Определение главных ресурсов: Какие "технологии", оборудование, персонал (роли, "навыки"), партнеры нужны?
 3. Придумывание фейковых поставщиков или "источников" уникальных ресурсов.
 4. Использование ИИ: Генерация описаний технологий/процессов, списка необходимого оборудования, должностных инструкций для фантастических ролей.
- Ожидаемый результат: Раздел бизнес-плана: "Операционная деятельность" (ключевой процесс), "Ресурсы" (персонал, технологии, поставщики).

Семинар 6: Сколько стоит и сколько принесет? Финансы - Часть 1 (Доходы и Затраты)

- Теория (40 мин): Основные виды затрат (постоянные/переменные, прямые/косвенные). Источники доходов. Прибыль = Доходы - Затраты. Понятие выручки. Важность финансового учета.
- Практика/Интерактив (1,5-2 ч):
 1. Составление списка фейковых затрат на запуск и ежемесячных (аренда "марсодрома", зарплата "пилоту дрона", инопланетное сырье).

2. Прогнозирование фейковых доходов (сколько "клиентов" в месяц? средний чек?).
 3. Расчет фейковой прибыли/убытка за первый месяц/год (упрощенно).
 4. Использование ИИ: Помощь в структурировании списка затрат/доходов, расчеты в таблицах (Google Sheets/Excel с формулами), генерация "реалистичных" фейковых цифр на основе описания бизнеса.
- Ожидаемый результат: Раздел бизнес-плана: "Финансовая модель" - Перечень доходов и затрат, Расчет прибыли/убытка (первые наброски).

Семинар 7: Окупится ли идея? Финансы - Часть 2 (Планирование и Оценка)

- Теория (30 мин): Понятие инвестиций. Простые показатели эффективности (Окупаемость, Рентабельность - как соотношение прибыли к затратам/доходам). Важность планирования денежного потока (Cash Flow - приход/расход денег).
- Практика/Интерактив (1,5-2 ч):
 1. Оценка фейковых стартовых инвестиций (что нужно купить до запуска?).
 2. Расчет фейковой окупаемости (Старт.инвестиции / Ежемес.прибыль = срок в месяцах).
 3. Расчет фейковой рентабельности (Прибыль / Выручка * 100%).
 4. Построение простого прогноза денежного потока на 3-6 месяцев (доходы, расходы, остаток).
 5. Использование ИИ: Помощь в расчетах (формулы в таблицах), визуализация финансовых показателей (графики), анализ сценариев ("Что если клиентов будет на 20% меньше?").
- Ожидаемый результат: Раздел бизнес-плана: "Финансовая модель" - Расчет стартовых инвестиций, Окупаемость, Рентабельность, Прогноз Cash Flow (упрощенный).

Семинар 8: Как этого добиться? Планирование проекта

- Теория (30 мин): Управление проектами. Этапы проекта. Диаграмма Ганта (что это, зачем). Постановка целей (SMART - адаптировано: Конкретная, Измеримая, Достижимая, Актуальная, Ограниченнная по времени).
- Практика/Интерактив (1,5-2 ч):
 1. Разбивка создания/развития фейкового бизнеса на ключевые этапы (Разработка технологии, Поиск "инвесторов", Запуск рекламы, Первые "продажи").

2. Определение сроков для каждого этапа.
 3. Создание упрощенной Диаграммы Ганта (на бумаге или в простых онлайн-инструментах типа Canva, Google Sheets).
 4. Постановка 3-5 фейковых SMART-целей на первый год.
 5. Использование ИИ: Генерация примеров этапов проекта, помочь в формулировке целей, создание визуального шаблона диаграммы Ганта.
- Ожидаемый результат: Раздел бизнес-плана: "План реализации/развития" - Этапы проекта, Диаграмма Ганта, Цели на первый год.

Семинар 9: Собираем пазл и готовимся к защите

- Теория (20 мин): Структура презентации. Искусство публичных выступлений (ключевые советы: уверенность, ясность, фокус на главном, визуальная поддержка). Как отвечать на вопросы.
- Практика/Интерактив (2-2,5 ч):
 1. Финальная сборка бизнес-плана: Команды объединяют все разделы в единый документ/презентацию.
 2. Создание презентации (5-7 слайдов): Суть идеи, УТП/Рынок, Бизнес-модель/Финансы (главные цифры!), План, "Фейковая" фабула/история.
 3. Редактура и визуализация: Улучшение текста, добавление картинок, графиков.
 4. Репетиция презентации внутри команды.
 5. Использование ИИ: Генерация структуры презентации, улучшение текстов слайдов, создание визуально привлекательных графиков/изображений, генерация возможных вопросов от "инвесторов" для тренировки.
- Ожидаемый результат: Полностью готовый бизнес-план (документ) и презентация (5-7 слайдов) для защиты.

Семинар 10: Защита проектов и Финал!

- Теория (10 мин): Подведение итогов курса. Ценность полученных навыков.
- Практика/Интерактив (2,5-3 ч):
 1. Публичная защита проектов: Каждая команда представляет свой бизнес-план перед другими участниками и "жюри" (преподаватели, возможно приглашенные гости). (7-10 мин на команду + вопросы).

2. Сессия вопросов и ответов: "Жюри" и другие команды задают каверзные и интересные вопросы. Фокус на понимании логики проекта.
 3. Краткая обратная связь от "жюри" по каждому проекту (акцент на сильных сторонах и интересных решениях).
 4. Подведение итогов курса, вручение сертификатов.
 5. Необязательно, но круто: Голосование за "Самый креативный проект", "Самый убедительный план", "Лучшую презентацию".
- Ожидаемый результат: Успешная защита бизнес-плана. Получение обратной связи. Осознание пройденного пути и полученных навыков. Финал курса!
-

Ключевые сильные стороны этого плана:

1. Постепенность и структура: Каждое занятие логично вытекает из предыдущего и добавляет конкретный блок в итоговый продукт (бизнес-план).
2. Максимум практики: Теория дается дозированно и сразу применяется к проекту команды.
3. Интеграция ИИ: Нейросети используются осмысленно на каждом этапе как помощники, а не как замена мышлению.
4. Развитие ключевых навыков: Помимо экономики/бизнеса - креативность, работа в команде, презентация, финансовая грамотность, проектный менеджмент, критическое мышление, работа с ИИ.
5. Мотивация и вовлеченность: Свобода выбора идеи, игровой формат (фейковый бизнес), осязаемый результат (план, презентация), финальная защита.
6. Гибкость: План можно адаптировать под уровень групп, конкретные инструменты ИИ, добавлять/сокращать глубину проработки разделов.

Рекомендация: На протяжении курса выделяйте 10-15 минут в начале каждого семинара на обсуждение прогресса команд и ответы на возникшие вопросы по предыдущим заданиям. Удачи в реализации! Это будет незабываемый курс для школьников.