муниципальное казенное общеобразовательное учреждение

«Кежемская средняя общеобразовательная школа»

**Цикл уроков технологии для 9 класса ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

**(модуль ПРОИЗВОДСТВО И ТЕХНОЛОГИИ)**

**Разработчик: Масликов Михаил Иосифович,**

**учитель технологии**

Тема урока: "Моделирование экономической деятельности"
На уроке мы рассмотрим:
1. Модель реализации бизнес идей.
2. Этапы разработки бизнес проекта.
Выполним практическую работу "Выдвижение бизнес-идей. Описание продукта".

Развитие предпринимательских навыков и умений нашей молодежи имеет важное значение для будущего общества. Создание и разработка бизнес-проекта является одним из способов развития предпринимательских навыков. Сегодня мы рассмотрим основные этапы разработки бизнес-проекта, чтобы вы могли лучше понять, как создать собственное предприятие.

**Первый этап** разработки бизнес-проекта - это идея. Часто, люди начинают с маленькой идеи, которая затем развивается в полноценный бизнес. На этом этапе важно сгенерировать как можно больше идей и выбрать ту, которая кажется наиболее перспективной. Идея должна быть оригинальной и уникальной, чтобы привлечь внимание клиентов.

**Второй этап** - изучение рынка и анализ конкурентов. На этом этапе важно провести исследование рынка, чтобы понять, какие товары или услуги уже предлагаются, и определить, чем ваша идея будет отличаться от конкурентов. Исследование рынка также поможет вам определить потенциальных клиентов и их нужды, что поможет вам разработать продукт или услугу, соответствующую спросу.

**Третий этап** - разработка бизнес-плана. Бизнес-план является дорожной картой вашего предприятия. Он включает в себя описание вашей идеи, анализ рынка, описание продукта или услуги, маркетинговые стратегии, финансовые прогнозы и план действий. Бизнес-план поможет вам установить цели и план действий для достижения успеха вашего предприятия.

**Четвертый этап** - поиск финансирования. Чтобы воплотить свою идею в жизнь, вам может потребоваться финансирование. На этом этапе важно искать спонсоров или инвесторов, которые готовы вложить деньги в ваш бизнес. Вы можете обратиться в банк для получения кредита или найти инвесторов, готовых вложить собственные средства в ваше предприятие. Также можно привлечь финансирование от семьи и друзей.

**Пятый этап** - запуск и продвижение проекта. Когда у вас есть финансирование, необходимо приступить к запуску вашего предприятия. Это включает в себя создание продукта или предоставление услуги, разработку маркетинговой стратегии, организацию производства и налаживание сбыта. Не забудьте обратить внимание на продвижение вашего бизнеса - создание сайта, использование социальных сетей и различных рекламных материалов.

**Шестой этап** - анализ и развитие. После запуска вашего предприятия важно проводить регулярный анализ его успешности и разработать планы для его развития. Это включает в себя изучение финансовых результатов, обратную связь от клиентов, а также анализ конкурентов. Необходимо быть готовым к изменениям и адаптироваться к рыночным трендам, чтобы ваш бизнес мог процветать на протяжении длительного времени.

Развитие и создание собственного бизнеса требует усилий и настойчивости. Эти шаги помогут вам увидеть, что создание предпринимательского проекта - это не просто идея, но и серьезный процесс, требующий анализа, планирования и работы над собственными навыками. Надеюсь, что эта статья позволит вам лучше понять и начать путь разработки своего собственного бизнес-проекта.
Домашнее задание:
1. Изучите прикрепленные материалы урока.
2. Запишите в тетради:
2.1. Основные этапы разработки бизнес-проекта.
2.2. Модели реализации бизнес-идеи.
3. Выполните в тетради прикрепленную практическую работу.

# Практическая работа. Выбор «Бизнес-идеи»

*Цель работы:* сформулировать бизнес-идею, потенциально успешную, прибыльную и имеющую перспективы для развития, учитывающую индивидуальность предпринимателя.

# Общие положения

Начинающий предприниматель должен обладать, прежде всего, идеей, которую можно характеризовать как предпринимательскую идею, т.е. идею, основанную на инновации, включающую в себя инновационные моменты деятельности.

Наличие идеи, реальной для начала предпринимательской деятельности, – основной фактор, условие производства.

***Предпринимательская идея*** – это отражение в сознании предпринимателя присущего потребителю желания иметь тот или иной товар или услуга, который будет произведен предпринимателем. *Бизнес-идея* — идея, которая может быть использована для построения новой компании или нового направления деятельности в уже работающей компании.

При поиске бизнес-идей можно использовать разные *источники*:

* личные навыки и способности;
* личные хобби;
* отзывы потребителей;
* продукция конкурентов;
* мнения работников отдела сбыта и торговых представителей;
* возможности окружающей среды;
* Интернет-источники, различные публикации из газет и журналов;
* архивы патентного бюро;
* научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки предприятия (НИОКР).

Предприниматель из накопленных идей осуществляет отбор наиболее перспективных и отвечающих его конкретным условиям производства. Оценка предпринимательских идей:



Как только основные направления выбраны, нужно провести оценку бизнес идеи. Для этого требуется задать себе несколько вопросов:

1. *Какие навыки потребуются?* Для ведения любого бизнеса нужны определенные навыки и знания. Если есть ощущение пробелов в какой- либо отрасли, необходимо пройти самостоятельное обучение.
2. *Нужен ли рынку новый товар или услуга?*
3. *Принесет ли бизнес доход?*
4. *В чем преимущества бизнес-идеи*? Важно не просто придумать хорошую идею, но и сделать ее лучше, чем у конкурентов.
5. *Есть ли потенциал?* Хорошая бизнес-идея та, которую можно развивать почти бесконечно. При этом стратегия должна разрабатываться наперед.
6. *Какие есть преимущества и недостатки бизнес-идеи?* Если негативных моментов будущей деятельности на 30-40% больше, чем положительных, то лучше подобрать другую идею.
7. *На какую аудиторию рассчитан товар (услуга)*? Главное – определить, кто будет главным клиентом, чего он хочет, какие интересы преследует.
8. *Сколько потребуется денег*? Необходимо понимать, сколько необходимо денег, где они будут браться, будет ли возможность своевременного возврата средств (при оформлении кредита), понадобятся ли инвесторы для бизнеса.
9. *Какова окупаемость бизнеса*? Важный момент, в какой срок окупятся вложения. Некоторые направления позволяют покрыть затраты уже через 6-8 месяцев, но чаще всего окупаемость составляет 2-3 года (при инвестициях от 1 миллиона рублей).

# Выполнение работы

***Задание 1.*** Сформулируйте бизнес-идеи и выберите на ваш взгляд наилучшую идею:

* 1. самостоятельно запишите 5 примеров своих увлечений;
	2. укажите варианты преобразования каждого интереса в способ заработать деньги, через реализацию увлечения в бизнес;
	3. проанализируйте все предложения и сделайте выбор бизнес-идеи;
	4. выделите все положительные стороны бизнес-идеи и возможные проблемы её реализации в нашем регионе, отобразив схематично

БИЗНЕС-ИДЕЯ

Положительные стороны

…..

Проблемы реализации

…..

***Задание 2.*** Оцените выбранную вами бизнес-идею согласно следующим критериям:

1. перспектива завоевания рынка;
2. целевая аудитория (потребителей);
3. новизна, инновационная направленность бизнес-идеи;
4. доступность ресурсов;
5. время, необходимое для реализации идеи;
6. размер капитала, необходимого для реализации идеи;
7. срок окупаемости бизнеса.

# Критерии оценки практических умений

**оценка 5 «отлично»** выставляется обучающемуся, обнаружившему всестороннее систематическое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных и нестандартных ситуациях, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

**оценка 4 «хорошо»** выставляется студенту, обнаружившему знание учебно- программного материала, успешно выполнившему практические задания, максимально приближенные к будущей профессиональной деятельности в стандартных ситуациях, содержание и форма ответа имеют отдельные неточности.

**оценка 3 «удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой, обладающему необходимыми знаниями, но допустившему неточности в определении понятий, в применении знаний для решения профессиональных задач, в неумении обосновывать свои рассуждения.

 **Бизнес-идея** — это замысел о создании нового продукта или предоставлении услуги, который может принести прибыль. Однако, чтобы превратить идею в успешный бизнес, необходимо разработать и применить модель ее реализации.

 **Первая модель** реализации бизнес-идеи — это создание собственного предприятия. Эта модель подразумевает создание бизнеса «с нуля» — разработку детального бизнес-плана, привлечение финансирования, организацию производства, поиск клиентов и т.д.

 **Вторая модель** реализации бизнес-идеи — франшиза. Франшиза представляет собой форму сотрудничества между владельцем уже существующего бизнеса (франчайзером) и предпринимателем (франчайзи). Франчайзи получает право использовать уже узнаваемый бренд, продукты или услуги франчайзера, а также получает поддержку в бизнесе.

 **Третья модель** — сотрудничество с партнерами. В этом случае бизнес-идею можно реализовать через создание совместного предприятия или распределение обязанностей между несколькими компаниями или предпринимателями. Сотрудничество с партнерами позволяет объединить ресурсы и опыт разных компаний для достижения общей цели.

 **Четвертая модель** — интернет-бизнес. В наше время интернет предоставляет огромные возможности для реализации бизнес-идей. Создание онлайн-магазина, разработка мобильных приложений, предоставление услуг удаленно — это лишь часть возможностей, которые предлагает интернет-бизнес. Каждая модель реализации бизнес-идеи имеет свои преимущества и недостатки, поэтому выбор зависит от специфики идеи, доступных ресурсов и потребностей рынка. Важно помнить, что реализация бизнес-идеи требует тщательного планирования, анализа конкурентов, определения целевой аудитории и других факторов, которые могут повлиять на успех предприятия.

 Предположим, у вас есть идея создания мобильного приложения для обмена товаров и услуг между людьми в вашем городе. Вы можете выбрать модель создания собственного предприятия и разработать детальный бизнес-план, затем найти финансирование и нанять команду разработчиков и маркетологов. Или вы можете выбрать модель интернет-бизнеса и создать онлайн-платформу для обмена, где люди могут размещать объявления о предлагаемых товарах или услугах. В этом случае, вам потребуется продвижение и реклама приложения, чтобы привлечь пользователей. В любом случае, реализация бизнес-идеи требует трудолюбия, ответственности, смелости и настойчивости. Необходимо готовиться к трудностям и быть готовым к их преодолению. Успех приходит к тем, кто не боится рисковать и постоянно работает над совершенствованием своего бизнеса.

 В заключение, выбор модели реализации бизнес-идеи зависит от ваших целей, возможностей и жизненной ситуации. Главное помнить, что успешное воплощение идеи возможно с помощью тщательного планирования, анализа рынка и готовности к трудностям. Не бойтесь экспериментировать и стремиться к новым высотам!

Тема урока: Бизнес-план. Этапы разработки бизнес-проекта

Работа над темой урока:

Бизнес-план — это своеобразный проект предпринимательской деятельности по производству и продаже какого-либо товара. В нём содержится программа выполнения последовательности деловых операций, которые надо осуществить для организации нового дела. Бизнес-план представляет собой краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого задуманного дела (бизнеса). В нём рассматриваются различные ситуации, выбирается наиболее перспективный желаемый результат, определяются средства для его достижения. Бизнес-план обычно содержит теоретическую информацию и практические данные о самом предприятии, его сфере деятельности, производимых услугах или материальных продуктах, рынках сбыта, маркетинговой деятельности, предполагаемом уровне рентабельности и сроках окупаемости вложений.

Просмотрите видео по ссылке
[https://youtu.be/\_i9oiha5eO4](https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fyoutu.be%2F_i9oiha5eO4&cc_key=)

Практическая работа.

Попробуйте составить бизнес-план своего дела.

Как составить бизнес-план - образец с расчетами, структура и содержание бизнес-плана + готовые примеры можно посмотреть здесь [https://clck.ru/FzSAq](https://vk.com/away.php?to=https%3A%2F%2Fclck.ru%2FFzSAq&cc_key=) Удачи!

Тема урока: Модель реализации бизнес-идеи

Работа над темой урока:

Бизнес-проект - это документ, в котором описываются все основные аспекты деятельности будущего предприятия, анализируются все проблемы, которые могут возникнуть, а также определяются способы решения этих проблем. В мировой практике бизнес-план служит основой для оценки вновь создаваемых предприятий или намеченных для реализации проектов выпуска новой продукции.

Презентация:

<https://vk.com/doc261329086_667021859?hash=C8qFw4faEzI5FkZ4bZFRyYMnFiQURasviHzrfDkkZqT&dl=CugRWTIjgZiB9ShiKnoHelcNF4U9sObeXxWzabfGTiX>

Ценность бизнес-плана определяется тем, что он:

1. дает возможность определить жизнеспособность идеи;

2. содержит ориентиры, в соответствии которых начинающий бизнесмен будет действовать на начальном этапе;

3. служит важным инструментом для получения финансовой, моральной и иной поддержки от инвесторов, друзей, руководителей других организаций.

Инвестор - гражданин, банк, организация, государство, осуществляющая вложение капитала в какое-либо предприятие или дело с целью получения прибыли. Процесс составления бизнес-плана вынуждает предпринимателя критически оценивать собственные силы. От создания бизнес-плана зависит успех всего проекта. Если ваш бизнес-план внешне будет привлекательным, а его содержание будет сложным, непонятным и размытым, весь ваш документ - обречен на провал. Поэтому стоит относиться внимательно к составлению бизнес-плана. У каждого бизнес-плана разная структура составления.

Но есть общепринятые разделы, которые должны быть:
- титульный лист
- резюме бизнес-плана
- план производства
- маркетинговый план
- организационный план
- финансовый план
- анализ возможных рисков.

Титульный лист - лицо документа. С него начинается интерес инвестора, поэтому на титульном листе указывают адрес, название организации, дата составления плана и т.д.

Резюме - 2-3 страницы, где описывают суть проекта и целесообразность его реализации. Резюме представляет итог проекта, его составляют в последнюю очередь. Поэтому надо описывать как можно интереснее идею, технологию, стратегию реализации проекта.

План производства - инвесторов всегда интересуют производственные процессы, т.е. то, как именно ваш проект воплощается в жизнь. Кратко описывайте характеристику цехов, помещений, оборудование, ресурсы, сырье, технологию производства.

Маркетинговый план содержит информацию, связанную с ценообразованием, рекламой, анализом спроса, конкурентов и т.д.

Организационный план - это структура органов, полномочий, обязанностей, а также сроки реализации проекта.

Финансовый план - надо четко определить точку безубыточного проекта, срок его окупаемости, составить смету расходов и доходов.

Анализ возможных рисков - риски есть в любом деле. Не стоит их скрывать и не надо бояться.

Практическая работа:

Вам необходимо составить титульный лист. Укажите адрес предприятия, предпринимателя, телефон, суть предполагаемого проекта 2-3 фразы. Обратите внимание на примерную совокупность стоимости проекта или стартовый капитал, это средства в денежном эквиваленте, необходимые для создания и становления предприятия. На титульном листе обязательно указать, что сведения содержащиеся в
документе, огласке не подлежат. Это делают для защиты прав предпринимателя на идею и разработанный бизнес-план.

ДЗ. Оформить титульный лист своего бизнес-плана.

Посмотрите видеоурок <https://youtu.be/_i9oiha5eO4?feature=shared>