

Гид для сессии

«Введение в предпринимательство»

Сегодня мы узнаем, что такое предпринимательство и как простая идея может превратиться в реальный бизнес. Мы вместе разберём, какими качествами обладает предприниматель, как лучше понять самого себя, как генерировать идеи и какие инструменты использовать для их развития. Сессия построена так, чтобы быть интерактивной: она включает как теоретические знания, так и практические упражнения, которые помогут участникам освоить базовые концепции.

А. Описание активности

Интерактивная сессия на 90–120 минут для молодежи, цель которой – познакомить с основами предпринимательства: современные ключевые понятия, различия между видами бизнеса, генерация идей, простые визуальные инструменты и практические упражнения.

Б. Цели

- Ознакомление с ключевыми терминами (startup, business model, marketing).
- Развитие мышления, ориентированного на решения и инновации.
- Тренировка креативности через практические задания.
- Освоение простых инструментов для структурирования идей.

В. Рекомендуемая структура

- **Введение (10 мин)** – Представление фасилитатора, почему предпринимательство важно сегодня и какие возможности открывает эта сфера.
- **Интерактивная дискуссия (10 мин)** – Какие качества есть у предпринимателя? Мозговой штурм.
- **Самопознание (15 мин)** – Упражнение «Икигай».
- **Стартап vs традиционный бизнес (10 мин)** – Основные понятия + обсуждение.
- **Генерация идей (10 мин)** – С чего можно начать бизнес-идею.

- **Визуальные инструменты (30 мин)** – Business Model Canvas и Value Proposition Canvas, работа в мини-группах.
- **Разработка продукта и бизнес-модели (15 мин)** – Объяснение шагов.
- **Маркетинг и источники финансирования (15 мин)** – Краткий обзор инструментов.
- **Заключение и рефлексия (5 мин)** – Как вы теперь опишете предпринимателя? Предпринимательское мышление и вдохновляющие бизнесы.

Г. Рекомендуемые упражнения

- **Упражнение «Икигай» (индивидуально)** – Участники отвечают на 4 вопроса (5 мин), затем делятся своими выводами в группе.
- **Мини-Business Model Canvas (группы по 4–5 человек)** – Каждая группа выбирает бизнес-идею и заполняет ВМС (например, на флипчарте или листе А3/А1). Затем идеи представляются и обсуждаются всей группой.
- **Golden Circle (в парах)** – Участники формулируют короткую презентацию своей бизнес-идеи в формате «Почему? – Как? – Что?».

Д. Необходимые материалы

- Проектор и ноутбук для презентации.
- Флипчарт или листы А3.
- Маркеры, ручки, стикеры.
- Распечатанные формы Ikigai и Business Model Canvas.

Е. Шаги подготовки

- Ознакомьтесь с упрощённой презентацией и этим гидом.
- Подготовьте визуальные материалы (Ikigai, ВМС).
- Подберите примеры традиционного бизнеса и известных стартапов, близких к интересам молодежи.
- Определите точное время для презентации и упражнений в зависимости от группы.

Ж. Рекомендации

- Поддерживайте дружелюбный и любознательный тон.
 - Поощряйте креативность и разные ответы – «правильного» ответа нет.
 - Используйте реальные и современные примеры (Airbnb, Netflix, Revolut, LEGO, Perplexity AI).
 - Оставляйте время для вопросов и обсуждений.
 - Побуждайте участников думать, как применить идеи в своей общине.
-

1. Введение

Совет ЕС выделил 8 ключевых компетенций, необходимых для личного развития, здорового и устойчивого образа жизни, трудоустройства, активного гражданства и социальной интеграции:

1. Грамотность
2. Многоязычие
3. Математические, научные и инженерные навыки
4. Цифровые и технологические компетенции
5. Межличностные навыки и готовность осваивать новое
6. Активное гражданство
7. Предпринимательство
8. Культурная осведомленность и самовыражение

Каждому из нас нужен предпринимательский дух, инициатива и вовлеченность в то, что мы делаем. Любознательность и исследование новых возможностей помогут как достичь личного роста, так и отвечать на вызовы рынка труда.

2. Что такое предпринимательство?

Вопрос участникам: Как вы думаете, какими качествами должен обладать предприниматель? Составьте «портрет» предпринимателя.

В сущности, бизнес существует для того, чтобы решать реальные проблемы общества и приносить людям ценность. Настоящее влияние предпринимателя измеряется его способностью строить сообщество вокруг своей идеи и вносить вклад в общее благо. Чем глубже мы понимаем потребности людей и то, как на них ответить, тем успешнее становится бизнес. А доходы – это естественный результат ценности, которую мы создаём.

3. Самопознание

В предпринимательстве очень важно понимать себя: кто ты, что тебе нравится, что тебя вдохновляет. Один из простых и сильных инструментов – **Ikigai** (японская модель поиска смысла). В бизнесе Ikigai помогает найти идею, которая будет не только прибыльной, но и близкой тебе.

Подумайте над 4 вопросами:

- Что вам нравится делать?

- В чём вы хороши?
- Что нужно миру?
- За что вам могут платить?

Лучшая бизнес-идея начинается с вас — с того, что вы знаете, чем увлечены и какую проблему хотите решить. Именно там, на стыке того, что вы любите, и того, что нужно миру, рождается по-настоящему ценная идея.

Упражнение: каждый участник заполняет форму Ikigai (5 мин), затем обсуждение в группе.

4. Традиционный бизнес vs стартап

Перед тем как перейти к шагам «от идеи к бизнесу», важно понять разницу между:

- **Традиционный бизнес** (кафе, салон, бухгалтерская фирма) – работает локально, растёт постепенно, основан на проверенной идее, чаще без технологической составляющей.
- **Стартап** – временная организация, которая ищет масштабируемую бизнес-модель. Основан на инновации и технологии, ориентирован на быстрый рост (например: Spotify, Revolut).

Вывод: традиционный бизнес - локален, растёт постепенно и ориентирован на стабильность. Стартап же, напротив, рассчитан на быстрое масштабирование, инновации и связан с более высокой степенью риска.

5. Генерация идей

Идея – это первая искра любого проекта или бизнеса. Часто думают, что идеи приходят внезапно, но на самом деле это процесс. Они рождаются из опыта, наблюдений и любопытства. Главный вопрос: **что на самом деле нужно окружающему миру?**

Существуют различные методы генерации идей и выбора наиболее подходящей для запуска бизнеса. Хотя мы часто думаем: «Мне нужна суперидея, чтобы создать мегабизнес», на самом деле, мы наблюдаем вокруг себя, что идеи, лежащие в основе очень крупных компаний, в настоящее время революционизируют рынок на котором они работают, но не приносят кардинальных изменений.

Три источника для бизнес-идей:

- **Проблема** – личная или общественная.
- **Тренд** – быстрорастущая сфера с потенциалом (например, искусственный интеллект).
- **Страсть** – интересная для вас область, где можно найти конкурентное преимущество.

Упражнение: обсудите примеры компаний (Airbnb, Netflix, Wizz Air, Perplexity AI, Lego, Etsy) и определите, какие рыночные возможности они заметили.

6. Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas – визуальный инструмент, который помогает структурировать бизнес-идею. Он состоит из 9 блоков: сегменты клиентов, ценностное предложение, каналы, отношения с клиентами, источники доходов, ключевые ресурсы, ключевые действия, ключевые партнёры, структура затрат.

Пример: Uber – клиенты (пассажиры), ценность (быстрая поездка в одно нажатие), доходы (комиссия от поездки).

Упражнение: в группах заполните мини-BMC на флипчарте для выбранной вами идеи и представьте её.

Профиль потребителя: Предприниматель должен хорошо знать своего клиента. Кто этот клиент? Что ему нужно? Как с ним связаться? Чтобы ответить на этот вопрос, формируется профиль (персона) потребителя.

7. Разработка продукта

Разработка продукта в предпринимательстве — это процесс, посредством которого идея преобразуется в конечный продукт, готовый к продаже на рынке. Этот процесс включает несколько этапов: от исследования рынка и создания прототипа до фактического запуска и мониторинга эффективности продукта.

Важно тестировать как можно раньше и адаптироваться под клиента.

Продукт vs услуга: Решение, предлагаемое потребителю, может принимать форму продукта или услуги. Продукт — это нечто материальное, вещь (телефон, бургер), услуга – это опыт или помощь которые вы получаете (парикмахер, доставка еды).

8. Модель бизнеса

Модель бизнеса показывает, как компания зарабатывает деньги. Она зависит от продукта и отрасли. Сегодня компании используют ряд распространённых моделей получения дохода, каждая из которых имеет свои сильные и слабые стороны и уникальные особенности. Мы научились группировать эти модели, поскольку они повторяются: подписка, freemium, реклама, комиссия, прямая продажа и др. Выбор модели влияет на цену, расходы и перспективы роста.

9. Маркетинг

Маркетинг – это не только реклама, а процесс, способ понять рынок и донести продукт до клиентов. Конкурентный анализ помогает нам понять, как выделиться. «Золотой круг» Саймона Синека показывает важность того, чтобы сначала донести до потребителя наше «зачем», а маркетинговый комплекс (4P — Продукт, Цена, Место, Продвижение) структурирует стратегию продвижения.

- **Golden Circle (Саймон Синеке):** Концепция лидерства, созданная Саймоном Синеком, объясняет, как успешные лидеры и бренды вдохновляют на действия. Основная идея проста: «Люди покупают не то, что вы делаете, а зачем вы это делаете». Начинаем с «Почему?».

Упражнение: В парах разработайте мини-презентацию своей бизнес-идеи, используя принцип «Золотого круга».

- **Маркетинг-микс (4P)** показывает, как вы комбинируете продукт (уникальный и качественный), цена (по стоимости, по ценности, конкурентная), место (каналы дистрибуции), продвижение (реклама, PR, digital), чтобы удовлетворить потребности клиентов и добиться успеха.

10. Источники финансирования

Любая идея требует ресурсов. Финансирование может быть из личных сбережений, поддержки семьи, грантов, банковских кредитов, инвесторов или краудфандинга. Многие стартапы начинали с грантов и акселераторов, а затем привлекали инвестиции. Главное – не просто найти деньги, а грамотно их использовать для построения устойчивого бизнеса.

11. Предпринимательское мышление

Предприниматель видит проблемы как возможности для новаторства и изменений. Предпринимательское мышление – это умение находить шанс там, где другие видят преграды. Оно основано на смелости, креативности и настойчивости.

Заключение

Предпринимательство – это не только про бизнес, но и про то, как ты смотришь на мир и создаёшь ценность для других. Все начинается с проактивного и ориентированного на решение мышления. Каждая ценная идея начинается с маленького шага, и только тот, кто пробует, может добиться успеха.