

Твой первый бизнес: Создай невозможное!

От идей до полноценного проекта.



Спикер: Марк Неретин

Кто такой предприниматель и какими качествами он обладает?

Предприниматель - лицо, которое ведет предпринимательскую деятельность, имеет свое дело в целях получения прибыли, в форме оказания услуг, торговли или производства.

Качества предпринимателя

Личностные

- Решимость и настойчивость
- Осознанность и этичность
- Креативность
- Психологическая устойчивость

Деловые

- Умение эффективно управлять финансами
- Навыки продаж и маркетинга
- Умение работать в команде
- Стратегическое мышление

Предпринимательская деятельность

1. Самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.
1. Новаторская деятельность по созданию, продвижению и развитию нового дела (бизнеса), связанная с поиском и использованием возможностей для извлечения дохода в условиях рыночной неопределенности и конкуренции. Ее главным двигателем является предпринимательская инициатива, направленная на удовлетворение новых или существующих рыночных потребностей уникальными способами.

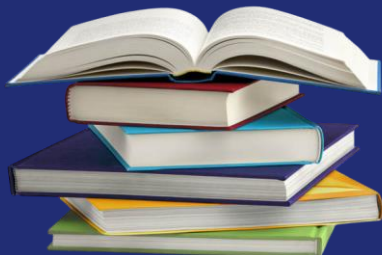


Зачем это вам, школьникам?

Тема предпринимательства в школе - это не про то, чтобы все стали бизнесменами. Это гораздо глубже и важнее.

1. Развитие критического мышления и решения проблем на практике

Школьники учатся не просто заучивать факты, а анализировать ситуацию, видеть возможности для улучшения и предлагать конкретные решения. Это полезный навык, полезный в любой профессии и в жизни.



2. Воспитание ответственности и самостоятельности

1. Инициативность. Привычка не ждать указаний, а самому предлагать и делать.
2. Ответственность за свои решения и их последствия.

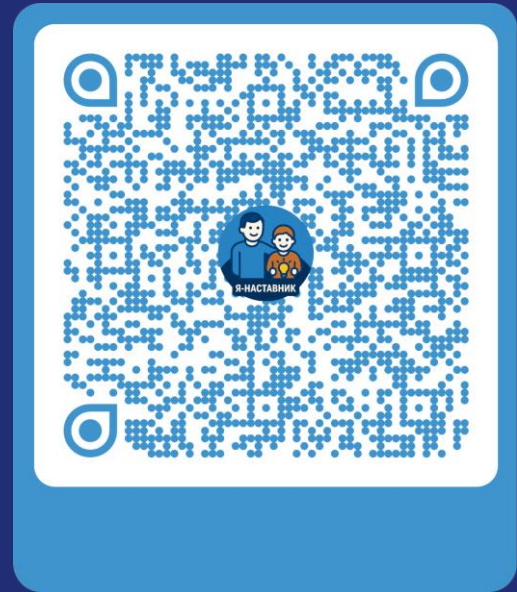
3. Финансовая грамотность на реальных примерах дает понять:

1. Откуда берутся деньги? (Создание ценности)
2. Что такое доходы, расходы, прибыль, налоги?
3. Как работают инвестиции и кредиты? (Это знание убережет Вас от многих ошибок во взрослой жизни).

Бизнес-игра “Генерация идей”

Задача игры — найти свою целевую аудиторию, узнать её проблемы и придумать, как их решить.

Цель — научиться самостоятельно генерировать идеи, которые можно использовать для создания бизнеса.



QR-CODE на Google disk

Целевая аудитория

Группа людей, на которую ориентирована маркетинговая стратегия, продукт или услуга. Это те, кто с наибольшей вероятностью заинтересуется предложением, приобретет продукт или воспользуется услугой. Определение целевой аудитории помогает лучше понять потребности, предпочтения и поведение потенциальных клиентов, что позволяет эффективнее планировать рекламу, улучшать продукт и увеличивать продажи.

Задание №1:

Выберите конкретную целевую аудиторию, чью проблему будете решать.



Проблемы целевой аудитории



- **Недостаток времени** – люди ищут способы сэкономить время на выполнении ежедневных задач.
- **Отсутствие информации** – потребность в надежных данных или советах.
- **Высокая цена** – желание получить качественный продукт по доступной цене.
- **Неудобство использования** – сложности в использовании существующих решений.
- **Отсутствие мотивации или поддержки** – людям сложно начать или продолжить определенные действия.

Задание №2

Опишите минимум 4 проблемы выбранной вами целевой аудитории

Задание №3

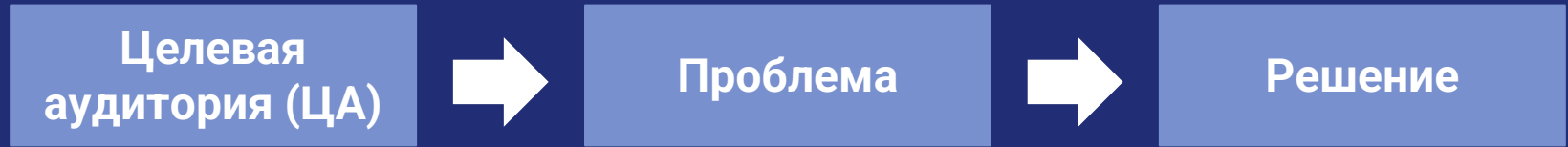
Сформулируйте минимум 3 решения конкретной проблемы

Решение болей целевая аудитория:

- **Анализ боли** – выявление и понимание ключевых проблем и подробностей ЦА через исследования, опросы, анализ данных
- **Генерация идей** – разработка возможных решений, инновационных продуктов или услуг
- **Поддержка и развитие** – постоянное улучшение и адаптация решений под новые потребности



Запишите получившуюся цепочку



Обсуждение



**Ваши идеи меняют мир.
Начните менять его уже сегодня!**

Контакты:

taom.pac1@gmail.com

«Лучший способ предсказать
будущее — это создать его».
(Peter Drucker)

