Рефлексия студенческой команды. 3 встреча

1. ФИО, возраст

Кумилина Анастасия Евгеньевна

1. С чем возникли сложности?

Вовлечь в работу абсолютно всех учеников: кому-то просто было неинтересно,

а кому-то тяжело говорить из-за нарушения речи и страха выразить своё мнение

1. Что понравилось Вам?

Большинство ребят были активными, включались в диалог, рассуждали, охотно отвечали, каждый высказал свою бизнес-идею.

1. Что не понравилось Вам?

Были не вовлечённые ребята, которые не определили целевую аудиторию своей бизнес-идеи.

1. Что вы сегодня поняли?

Нужно налаживать индивидуальный контакт с каждым, особенно с не вовлечёнными. Добавить более простую игровую форму, давать каждому высказаться, чтобы отвечали не только самые активные, а спрашивать тех, кто не включён в работу.

1. Что и как можно улучшить?

Контролировать, чтобы все были вовлечены, каждый участвовал, заполняли листы раздаточного материала в полном объёме.

1. ФИО, возраст

Буров Данила Юрьевич

1. С чем возникли сложности?

В какой-то момент торопились.

С некоторыми детьми сложно контактировать из-за речевых особенностей

1. Что понравилось Вам?

Всё прошло хорошо, слаженно. Дети включились в работу, что является признаком успешного проведения. Новые ребята быстро включились в работу

1. Что не понравилось Вам?

Было душно в кабинете.

Пришли люди, которые не были на предыдущих встречах.

Некоторые дети принципиально не хотят вникать в работу

1. ФИО, возраст

Гурбанов Ахлиман Новруз оглы

1. С чем возникли сложности?

Не заметил такого

1. Что понравилось Вам?

Активность участников, довольно быстрое включение в работу новых участников

1. Что не понравилось Вам?

Дисциплина, лишний шум во время выступлений и обсуждений даже несмотря на особенности аудитории

1. Что вы сегодня поняли?

Нужно делать материал максимально подробно и растягивать его

1. ФИО, возраст

Алешкина Ирина Алексеевна

1. С чем возникли сложности?

Сложно было заинтересовать всех учеников. Хоть и многие были вовлечены, были и те, которым было скучно, тяжело досидеть до конца, и они хотели скорее уйти домой

1. Что понравилось Вам?

Понравилось, что была постоянная коммуникация с участниками, многие отвечали на вопросы, были открыты, активны.

1. Что не понравилось Вам?

Что не все ребята чувствовали себя комфортно. Было видно, что кто-то был зажат, боялся высказать свое мнение, а кому-то было просто неинтересно

1. Что вы сегодня поняли?

Можно сделать какой-то бонус для учеников в конце встречи, чтобы была мотивация и появился интерес. Еще сделать так, чтобы каждый мог принять участие в коммуникации и высказать свое мнение. Также, мне кажется, было бы здорово показать пример истории какого-нибудь юного предпринимателя, который открыл бизнес на своем хобби. Я думаю, такая история бы мотивировала подростков.

ОПИСАНИЕ ВСТРЕЧИ №3

**ТЕМА: «ПРОДВИЖЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА:**

**РАБОТА С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ»**

В школе-интернате №4 Тольятти студенты Тольяттинской академии управления провели встречу на тему: «Продвижение бизнес-проекта: работа с целевой аудиторией» для подростков 14-18 лет с ОВЗ и их родителей. Встреча состоялась в рамках проекта ТАУ «Разработка модели инклюзивного предпринимательства для семей, воспитывающих детей с ограниченными возможностями здоровья в Тольятти», реализуемого в 2024-2025 гг. в контексте федеральной программы «Обучение служением»: <https://dobro.ru/organizations/10066530/info>.

Мероприятие было разделено на следующие тематические блоки:

1. Определение бизнес-идей,
2. Разбор целевой аудитории на примерах,
3. Самостоятельная работа учеников по определению целевой аудитории своей бизнес-идее,
4. Рефлексия «Что я получил от встречи?»

На встрече присутствовали ребята двух 9-х классов Интерната №4.

В начале мероприятия студенты-наставники проговорили бизнес-идеи учащихся, которые были сгенерированы на прошлом занятии. В этот раз пришло больше учеников. Новенькие не растерялись, тоже отвечали на вопросы и определялись с бизнес-идеями. Многие были также увлечены ходом мероприятия. Подростки более активно принимали участие в процессе, чем в прошлые разы. По ходу мероприятия лидеры групп задавали вопросы, и многие ребята высказывали свою точку зрения.

Студенты с ребятами рассмотрели понятие целевой аудитории (ЦА) и обсудили зачем нужно знать ЦА при открытии своего дела. Также поговорили по каким признакам определить ЦА (демография, география, экономика, психология), ее виды (B2C, B2B, B2G), был предоставлен раздаточный материал, и сделали разбор на примерах.

Была рассмотрена ЦА различных заведений в нашем городе – вело мастерская (автозаводский район), детская школа театрального искусства (Комсомольский район), пекарня – кондитерская (центральный район), школа вышивания (село Ягодное). У учеников интерната спрашивали их мнение по поводу ЦА этих мест, по каждой категории (пол, возраст, уровень дохода, интересы). Волонтеры были внимательны к ответам учеников. Когда мысль не была развёрнута, студент-лидер вернулся к этому, чтобы идею сформулировали до конца.

Во второй половине встречи ребятам нужно было письменно ответить на вопросы по поводу ЦА для своей бизнес-идеи: «Кто моя целевая аудитория?», «Как я буду на нее выходить?», «Как посчитать возможный масштаб ЦА?».

Затем несколько учеников озвучивали свою бизнес-идею и разбор целевой аудитории для нее:

Первая идея – сдача квартиры в аренду. Это интересно тем, кто собирается жить один или отдельно от родителей, либо тем, кто хочет получать прибыль от сдачи квартиры и не работать. Поэтому возраст варьируется от 18 до 60 лет (у молодых нет денег на свое жилье, поэтому снимают квартиру, а люди постарше уже могут сдавать свое имущество и получать за это деньги).

Вторая идея – своя it-компания. И у нее есть большое преимущество – удаленная работа с любого места, поэтому охватывается обширная ЦА. Но, как говорит ученик, это в основном мужчины 20-60 лет.

Еще одна идея ученицы интерната – своя вокальная студия, в которой она хочет стать педагогом. ЦА в основном – подростки, доход – средний и выше. Помещение должно быть большое, желательно во Дворце Культуры, потому что там уже могут быть любители музыки, которые захотят прийти в вокальную студию.

В конце занятия обсудили возможные способы продвижения продукта (ярмарки/выставки, маркетплейсы, соц. сети), а также раздали ребятам анкеты с вопросами «Что я получил от встречи?» на рефлексию.

В этот раз на занятии было больше теории, но, несмотря на это, шла постоянная коммуникация с учениками, и это позволило им лучше усвоить новую информацию. Еще ребята сосредоточились на одной бизнес-идее, начали работу над ней, и, возможно, эта идея в будущем превратиться в реальный проект…

В проекте участвуют:

- команда студентов 1-4 курсов ТАУ: Буров Д., Гурбанов А., Кумилина А., Алешкина И., Гулькова А., Шаров Н., Архипов В., Кулдашев А., Артемьева П., Лятт С., Кулиев Р., Красивина Г.;

- команда преподавателей-наставников (направлений «Менеджмент», «Экономика и финансы», «Реклама и связи с общественностью») – Мочалов А.Н., Ишкильдина С.А., Евдовская С.А., Кадошникова П.О.;

- руководитель проекта – Черняева Л.В., заведующий сектором проектной деятельности ТАУ.

Текст: Кумилина А., Алешкина И. (студенты направления «Реклама и связи с общественностью» ТАУ)