   

# Программа акселерационной образовательной программы для школьников “БИЗНЕС KIDS”

**Целевая аудитория (категории обучающихся):** Школьники в возрасте от 14 до 17 лет, планирующие создать свой бизнес и проживающие на территории Пермского края.

Цель Акселерационной обучающей программы для школьников: формирование компетенций в области управления в бизнес-сфере, понимание ключевых параметров, влияющих на развитие компании в данной области, механизмов продвижения компаний и их услуг, а так же формирования конкурентоспособного продукта для потребителя.

Задачи программы:

* Содействовать формированию компетенций в области управления предпринимательским проектом;
* Способстовать формированию понимания процесса создания жизнеспособного бизнеса у школьников - потенциальных предпринимателей;
* Познакомить школьников с моделями и инструментарием предпринимателя;
* Сформировать практические навыки в области управления собственным бизнес-проектом и развития малого предприятия;
* Содействовать созданию первого бизнес-проекта школьника.

Рекомендуемые тематики проектов школьников:

* Туристические проекты
* Креативные индустрии
* Технологические проекты и ит-проекты
* Мода, искусство, дизайн, красота
* Сфера гостеприимства

Старт ближайшего потока - **18 сентября**.

Набор на программу до 18 сентября 2023.

Регистрация по ссылке <http://www.бизнескидс.рф/>

# Компетенции слушателя, формируемые в результате обучения.

В ходе акселерационной программы, слушатель формирует следующие компетенции.

Универсальные компетенции:

* Способен работать в команде;
* Способен осуществлять производственную или прикладную деятельность в региональной среде.

Профессиональные компетенции:

* осознает социальную значимость своей будущей профессии, обладает высокой мотивацией к осуществлению профессиональной деятельности;
* способен предложить организационно - управленческие решения и оценить условия и последствия принимаемых решений;
* способен участвовать в разработке маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию;
* способен проводить анализ конкурентной среды;
* способен проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений;
* способен проводить анализ операционной деятельности организации для подготовки управленческих решений;
* способен находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею;
* способен оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;
* способен обеспечивать реализацию социальной ответственности бизнеса через тесное взаимодействие в процессе предпринимательской деятельности со всеми заинтересованными сторонами, включая местные власти, профсоюзные объединения, местные сообщества и т.д.

В результате акселерационной программы слушатель должен: Знать

* + кто такой предприниматель, какими качествами и умениями он должен обладать;
  + разницу между группой и командой и методы формирования эффективных команд;
  + тренды изменения мира, как тренды влияют на то, что покупается на рынке;
  + сегментирование аудитории и выделение целевой аудитории;
  + практику организации работы предприятия в бизнес-сфере;
  + специфику потребительского поведения и маркетинговых аспектов;
  + инструменты исследования и анализа рынка;
  + методология бизнес-моделирования по А. Остервальдеру и Пинье; способы монетизации различных бизнесов;
  + основные экономические и финансовые показатели (доходы, переменные и постоянные издержки, прибыль, рентабельность, срок окупаемости);
  + стратегический инструментарий и современные технологии предпринимательства;
  + основные маркетинговые каналы коммуникации с клиентами;
  + возможности для формирования устойчивых конкурентных преимуществ компаний;
  + различия в презентациях для различных аудиторий;
  + различные типы минимальных жизнеспособных продуктов. Уметь
  + вести предпринимательскую деятельность;
  + применять принципы эффективных команд;
  + формировать портрета целевой аудитории;
  + проводить проблемные и решенческие интервью;
  + разрабатывать и реализовывать бизнес-модели;
  + проводить конкурентный анализ и оценку объема целевого рынка;
  + планировать денежные потоки и проводить экономические расчеты по бизнес-идее;
  + планировать и проводить маркетинговые активности;
  + использовать методы, приемы, инструментарий создания компании;
  + планировать и оценивать результаты предпринимательской деятельности;
  + создавать, визуализировать и рассказывать презентации бизнеса;
  + создавать минимальный жизнеспособный продукт на основании потребностей конкретного бизнеса.

Владеть

* + владеет методами мозгового штурма и генерации идей;
  + умеет формулировать концепцию бизнес-идеи;
  + выделять целевую аудиторию и сформировать ценностное предложение;
  + методологией поиска и развития клиентов (customer development);
  + инструментарием расчета объема целевого рынка и конкурентного анализа;
  + основами создания визуального контента;
  + владеет навыками публичных выступлений.

Перечень прикладных инструментов, осваиваемых слушателями в процессе обучения:

− мозговой штурм;

− генерация идей на основе пользовательских проблем;

− валидация бизнес-идеи;

− формулировка бизнес-концепции;

− портрет целевой аудитории;

− формулировка ценностного предложения;

− маркетинг-микс для планирования маркетинга;

− оценка рынка 2 способами (сверху-вниз, снизу-вверх);

− карта позиционирования и конкурентный анализ;

− построение бизнес-модели А. Остервальдера;

− построение воронки по методике AARRR;

− методы планирования продаж;

− календарное планирование;

− методы классификации и калькуляции затрат;

− методика анализа себестоимости продукции;

− показатели эффективности проекта

− Инвестиционная презентация предпринимательского проекта;

− MVP-проекта.

Программа состоит из 5 блоков:

* Установочные вебинары
* Установочные митапы
* Акселерационная образовательная программа с сопровождением преподавателем-практиком
* Консультации с наставниками
* Конкурс бизнес-проектов

Перед началом обучения слушатели проходят Установочный вебинар с пояснением условий прохождения программы, с описанием методологии и расшифровкой технических требований к рабочим местам каждого участника программы

Установочные митапы - мероприятия для участников программы, которые проводится с целью знакомства участников и генерации их бизнес-идей в области рекомендуемых тем.

Рекомендуемые тематики проектов школьников:

* Туристические проекты
* Креативные индустрии
* Технологические проекты и ит-проекты
* Мода, искусство, дизайн, красота
* Сфера гостеприимства

Митапы проводятся в период с 1 по 3 неделю программы. Длительность митапа не менее 2 (двух) академических часов. Формат проведения митапа - очно-заочный, где участники присутствуют очно и/или дополнительно организована онлайн трансляция и/или дополнительная онлайн-сессия.

Обучение проходит по недельному циклу, который длится 7 дней и включает в себя:

* видео-урок продолжительностью не менее 20 минут;
* материалы для ознакомления по теме урока;
* онлайн-вебинар с преподавателем продолжительностью не менее двух академических часов;
* получение домашнего задания;
* самостоятельная работа над материалом с консультацией преподавателя;
* контроль выполнения домашнего задания.