

Квест «Юный предприниматель»

Предназначение: Квест «Юный предприниматель» рассчитан на формирование у обучающихся представлений об экономических явлениях и процессах, навыков принятия обоснованных решений и воспитание финансовой культуры мышления. Данный квест знакомит учащихся с основными потребностями человека и общества, а также с путями их удовлетворения, с принципами стартапа, основами составления бизнес-плана, выбора источников инвестирования и стратегии рекламной компании. Учит оперировать имеющимися ресурсами и выбирать наиболее оптимальный путь решения поставленных финансовых задач. Данные знания помогут учащимся определиться с будущей профессией.

Цель: Формирование представления у учащихся об организации и ведении предпринимательской деятельности.

Задачи:

- Сформировать представления о бизнес-идее;
- Понять, что необходимо для открытия собственного бизнеса;
- Выявить наиболее выгодные условия кредитования;
- Выбор наиболее эффективной рекламной стратегии;
- Создать условия для полученных знаний и их практического применения через прохождение квеста;
- Закрепить у учащихся навыки работы в группах, обучить принятию коллективных решений в процессе решения поставленной задачи;

Методы:

- Игровой
- Исследовательский
- Проблемный

Вид: квест (деловая игра).

Тип: комбинированный.

Технические требования к месту проведения и реквизиту: хорошо проветриваемое помещение (школьный кабинет), компьютеры (4шт.) или планшеты с подключением к сети интернет, таймер с функцией обратного отсчета, телефоны для записи подкастов или съемки видео и его последующего монтажа, мешочек с 25 магнитами 4 цветов.

Методическое оснащение: раздаточный материал справочного характера, ссылки на ресурсы сети Интернет.

Участники: учащиеся 10-11 классов.

Форма работы: групповая.

Практическая значимость: прохождение квеста позволит учащимся приобрести знания в области финансовой грамотности: дети поймут, каким образом выбрать конкурентоспособное направление бизнеса, как составить бизнес-план, выбрать наиболее подходящий кредит, разработать эффективный рекламный продукт. В ходе квеста учащиеся смогут применить знания по математике (работа с процентами при выборе

кредита). Прохождение квеста дает возможность профессиональной ориентации учащихся.

Подготовительная работа: подготовка раздаточного материала.

Станция 1 «Стартап»

Задачи станции:

- Сформировать представления о бизнес-идее;
- Изучить факторы создания конкурентоспособного бизнеса.

Куратор:

- Здравствуйте, ребята! В ходе сегодняшнего квеста Вам предстоит стать юными предпринимателями. Для этого Вы пройдёте задания на четырёх станциях. Разделитесь на группы по 5 человек. Именно таким составом Вам нужно будет сегодня разработать модели конкурентоспособного бизнеса в определённых условиях.

Теперь я Вам дам краткую справку о предпринимательстве.

Предпринимательство — самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от владения имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. Лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, должны быть зарегистрированы в этом качестве в установленном законом порядке, если иное не предусмотрено законом.

Отдельные случаи продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, не приводящие к систематическому получению прибыли, предпринимательством не является.

Для ведения предпринимательства используется имущество, нематериальные активы, труд, как самого предпринимателя, так и привлечённые со стороны. Нет гарантий, что затраченные средства окупятся, что произведённое будет продано с прибылью. С этим связан риск потерь всего или части имущества.

В большинстве стран для начала предпринимательства требуется официальная регистрация, но критерии и условия могут существенно различаться. Согласно законодательству Российской Федерации предпринимательство может осуществляться юридическим лицом или непосредственно физическим лицом (индивидуальным предпринимателем) после их регистрации в установленном законом порядке.

При организации бизнеса очень важна конкурентоспособность, потому что в наше время на рынке существует огромное количество предложений, готовых удовлетворить желания потребителей и Вам необходимо разработать товар или услугу, способную заинтересовать целевую аудиторию. Основные факторы создания конкурентоспособного бизнеса следующие:

- **Полезность.** Главное условие – конкурентное преимущество должно быть полезно компании в целом, предоставлять возможности для стратегического планирования, направленного на повышение прибыли.
- **Уникальность.** Неповторимость – еще одна неотъемлемая черта конкурентного преимущества. Если продукт уникален, у него есть все шансы стать недостижимым для остальных игроков рынка.
- **Защищенность.** Хорошо, если конкурентное преимущество будет трудно поддаваться копированию и одновременно иметь надежную юридическую защиту. Это гарантирует бизнесу стабильность в долгосрочной перспективе. В противном случае оно может быть воспроизведено другими компаниями, в результате его эффективность для фирмы-первопроходца резко снизится.
- **Ценность.** Целевая аудитория должна высоко ценить конкурентное преимущество услуги или товара.

А теперь давайте представим себе реальную ситуацию:

В городе Н., в рамках мер против новой коронавирусной инфекции, введены ограничения. Это ношение масок индивидуальной защиты в общественных местах и

транспорте, а так же ограничение посещения общественных мест (в том числе рестораны и кафе) по QR-code. Какой бизнес более выгодно начинать в настоящих условиях?

- Кафе или ресторан (общепит)
- Магазин с материалами для разнообразных хобби (вязание, изготовление мыла и свечей и т.д.) (торговля и/или интернет-бизнес)
- SMM-агентство (интернет-бизнес, маркетинговые услуги)
- общепит, интернет-бизнес, торговля, интернет маркетинг

Каждая группа учащихся определяются с направлением бизнеса. Обсуждаются плюсы и минусы выбранной деятельности в данных условиях и группы переходят на Станцию 2.

Станция 2 «Бизнес-инкубатор»

Задача станции:

- Понять, что необходимо для открытия собственного бизнеса.

На выполнение данной станции выделяется- 30-35 минут.

Куратор:

- Здравствуйте, юные предприниматели! Надеюсь, что каждая группа уже определилась какой бизнес открыть и как добиться успеха в начинаниях.

Учащиеся:

-Да!

Куратор:

- Давайте вспомним, что нам необходимо для того, чтобы воплотить нашу идею в реальность. Что следующим является шагом?

Учащиеся:

- Составление бизнес-плана.

Куратор:

- Молодцы! Сегодня проверим ваши знания и умения в составлении бизнес-плана. Сперва вы должны выполнить следующее задание:

Вы должны определиться сообща с видом организационно-правовой формы: индивидуальные предприниматели или ООО(несколько собственников).

Каждой команде раздаются *Приложения 1*. Учащиеся выбирают вид организационно-правовой формы, наиболее подходящий для их бизнеса.

- Теперь Вам нужно распределить роли внутри Вашей фирмы. Выберите директора, бухгалтера, специалиста по кредитам и двух работников рекламного отдела.

Учащиеся производят выбор.

- Далее на моей станции прошу остаться директоров и бухгалтеров. Специалистов по кредитам прошу пройти на Станцию 3, а работников рекламного отдела на Станцию 4.

Часть учащихся уходят на другие станции.

-Для Вас же у меня есть следующее задание:

- рассчитать финансовые и другие ресурсы для открытия своего бизнеса.

Куратор поясняет, что по результатам обговорённой работы у ребят должны быть заполнены бланки бизнес-плана:

А) организационный план

Б) финансовый план (капитальные и текущие расходы фирмы или предприятия)

Куратор:

- А чтобы добиться продуктивной и быстрой работы, вы должны работать в группе дружно и слажено, как часы! Если у вас возникнут трудности, можно будет обратиться ко мне или воспользоваться интернет услугой.(Ссылки на необходимую информацию в приложении) Например: узнать на сегодняшний день заработную плату в вашем регионе, крае, районе и т.д.

- После того, как бухгалтер разработал финансовый план, он идёт к своему коллеге на Станцию 3 и сообщает ему сумму, необходимую для открытия их фирмы.

- По итогу выполненной работы директор и бухгалтер каждой группы подходит со своим бизнес-планом, я его проверяю. Если всё правильно, то я ставлю свою подпись и директору с бухгалтером можно будет готовиться к защите своего проекта. Ну, а если будут недочёты или ошибки, то нужно будет их ликвидировать, т.е. исправить.

- Пожалуйста, возьмите папочки с документами. Ни пуха, ни пера!

Куратор выдаёт папку со следующим набором документов:

- 1) Форма заполнения резюме (+ образец заполнения); *(Приложение 2)*
- 2) Организационный план (сотрудники, которые будут работать в данной фирме или предприятии; приблизительная зарплата сотрудников); + образец;*(Приложение 3)*
- 3) Финансовый план (капитальные + текущие расходы))+ образец. *(Приложение 4)*
- 4) Ссылки на используемые ресурс-сайты: для составления бизнес-плана *(Приложение 5)*

Используемые ресурсы - сайты: для составления бизнес-плана:

1. Перечень заработной платы для сотрудников <https://bdex.ru/krasnoyarskiy-kray/krasnoyarsk/> , <https://zarplan.com/>
2. Аренда недвижимости https://krasnoyarsk.move.ru/arenda_kommercheskoy_nedvizhimosti/
3. Примеры бизнес-планов и идей, стоимость оборудования. https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_487.html

Станция 3 «Кредитный отдел»

Задача станции:

- Выявить наиболее выгодные условия кредитования.

На выполнение данной станции выделяется- 30-35 минут.

-Здравствуйте, участники квеста, вы добрались до 3 станции. А это значит, вы на шаг ближе к открытию своего бизнеса.

-Расскажите мне, какую предпринимательскую деятельность вы выбрали? (Ответы детей по выбору бизнеса на 1 станции).

-Замечательно, это прекрасный выбор. Но у меня вопрос, а где же вы будете брать деньги? (Выслушать варианты детей, записать их на доске, дополнить ответы, если названы не все). *Приложение 6*

-Вы уже рассчитали на предыдущей станции, сколько же вам понадобится средств на открытие бизнеса. Большая сумма вышла?

-Есть ли на данный момент у вас такая сумма в собственных сбережениях? (Ответ детей предполагается отрицательный)

-Возможно, позже вы найдете себе инвестора, или выиграете гранд, или даже организуете краудфандинг (если учащиеся не знают, понятия, можно их пояснить). Но, сейчас я вам предлагаю взять кредит, так как вы находитесь именно в кредитном отделе. Если у вас всё получится, то вы прямо сейчас получите деньги для открытия своего бизнеса.

- Для начала банку нужны обоснования от будущих предпринимателей, что вам можно доверить деньги для бизнеса. Докажите мне это. (Дети приводят доводы своей платёжеспособности и успешности) *Приложение 7*

-Замечательно, вы доказали банку, что открытие вашего бизнеса будет успешным, остался последний шаг и деньги ваши. Выберите какой кредит вам наиболее выгоден или больше подходит для вас, рассчитайте итоговую сумму с процентной ставкой за год и сумму, которую вам придется переплатить банку за весь срок кредитования. *Приложение*

8

За успешное прохождение станции ребятам выдаются «деньги» на открытие своего бизнеса. *Приложение 9*

Станция 4 «Рекламный отдел»

Задача станции:

- Выбор наиболее эффективной рекламной стратегии.

Образовательные задачи:

- Обобщение и закрепление знаний в области рекламы;
- Проверка знаний и понимания основных финансовых понятий;
- Проверка знаний и умений по работе в групповом проекте;

Развивающие:

- Развитие интеллектуальных и творческих способностей детей;
- Развитие коммуникативных качеств, речевой деятельности и мышления детей;
- Побуждение эмоционального отклика, положительных эмоций.

Воспитательные:

- Развитие личностных качеств детей: чувство товарищества, ответственности за коллективный результат, командный дух, взаимовыручка и взаимопонимание;
- Побуждение интереса к интеллектуальным играм, творческому подходу.

1. Технические требования к месту проведения и реквизиту

- Для проведения станции необходимо хорошо проветриваемое помещение, например, школьный кабинет. Помимо стульев для участников игры необходимы стол (на котором располагаются задания группового проекта), компьютеры 4шт. или планшеты с подключением к интернету, роутер. Созданные ресурсы дети для голосования загружают на электронный ресурс <https://padlet.com>
- Также для того, чтобы засекают время во время работы в группе, необходим таймер с функцией обратного отсчета.

<https://ru.timer-online.net/secundomer-online/sekundomer-na-ves-ekran>

телефоны для записи подкастов или съемки видео с программой InShot (для монтажа видео),

мешочек с 25 магнитами 4 цветов

2. Продолжительность станции составляет не менее 45 минут (35 минут работа в группе и 10 минут на изучение рекламы и голосование)
3. Основные этапы станции и планирование времени на каждый этап:

- I. Актуализация знаний. Деление на группы. 2 минуты.
- II. Самоопределение к деятельности – 2 минуты.
- III. Работа по теме в группах - 30 минут.
- IV. Подведение итогов проекта и голосование 9 минут
- V. Рефлексия – 2 минут.

НАЧАЛО станции.

- Здравствуйте, юные предприниматели. Вы пришли на станцию «Рекламный отдел». Реклама- двигатель прогресса. Вы создали свой бизнес, настала пора о нем рассказать всему свету и привлечь к себе клиентов, начать зарабатывать деньги. Другим словом, сделать анализ рынка. Я рада приветствовать вас. Ваша задача на сегодня: сделать рекламу своему созданному бизнесу. Рассказать о своем новом деле. Сейчас проведём

жеребьевку. В мешочке лежат магниты разных цветов. Каждый вытаскивает магнит и объединяется с другими в группу по цвету. Получается команда синих, желтых, красных и зеленых.

(проходит жеребьевка, учащиеся садятся в группы по цвету, на столах лежат инструкции для каждого участника. Происходит знакомство с заданием по инструкции.)

-Вы изучили инструкцию, выберите какой вид рекламы будете создавать:

А) Рекламный ролик, который можно будет крутить в маршрутном такси, автобусе

Б) Постер, который можно наклеить на доску с объявлениями

В) Видео для социальных сетей

Г) Записать подкаст и опубликовать в социальных сетях

Д) Создать листовки, которые можно раздавать на улице прохожим.

Е) Создать презентацию, рассказывающую о вашем бизнесе, которую можно было разослать по электронной почте

- От вида рекламы зависит её стоимость. Посмотрите в *Приложении 11* примерную стоимость Вашего рекламного продукта и сообщите его своим коллегам на Станции 2.

Учащиеся сообщают стоимость рекламы директору и бухгалтеру, чтобы они могли заложить её в расходы фирмы, и возвращаются обратно.

-Распределите роли, кто за что отвечает, не забудьте про время, оно на доске, про лист продвижения по теме (*Приложение 10*).

В путь!

Через 30 минут дети начинают защищать свои проекты, потом голосовать на доске падлет, после знакомства с другими проектами.

-а теперь перейдем к награждению. Самый лучший проект получает сразу 100 клиентов и бесплатное место для презентации в маршрутном такси, следующий 75 клиентов, остальные по 50 (*Приложение 12*).

-молодцы, хорошо потрудились. Что для вас было самым трудным? Прошу поделиться в группах, сейчас бы что-то хотели изменить?

Затем участники групп собираются вместе и представляют свои проекты комиссии, состоящей из кураторов станций. Каждый куратор отмечает команду, которая справилась с его станцией лучше остальных. Участникам квеста вручаются сертификаты участников (*Приложение 13*).

Список используемых источников:

1. «Создание и развитие собственного бизнеса» д.э.н., профессор И.В. Липсиц <https://fmc.hse.ru/lipsitsvideo>
2. «Банковские кредиты» д.э.н., доцент М.А. Бездудный <https://fmc.hse.ru/bezdudnivideo>
3. Балакина А.П., Бабленкова И.И., Дмитракова Н.Д. Введение в экономику и бизнес. Экономика для неэкономистов. Учебник для средних специальных учебных заведений. М.: Вита-Пресс, 1999.
4. Перечень заработной платы для сотрудников <https://bdex.ru/krasnoyarskiy-kray/krasnoyarsk/>
5. Аренда недвижимости https://krasnoyarsk.move.ru/arenda_kommercheskoy_nedvizhimosti/
6. Примеры бизнес-планов и идей, стоимость оборудования https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_487.html

Регистрация проекта

Первый шаг – определиться с видом организационно-правовой формы:

1. **ИП.** Предполагает простую отчетность и понятный учет, быструю регистрацию с небольшой пошлиной, возможность работать в любом регионе. Вся получаемая прибыль является личной собственностью предпринимателя. При необходимости ИП без проблем закрывается.

Минусы: ограничения на отдельные виды торговли (алкоголь, медицинские препараты, яды и прочее), обязательные страховые взносы, ответственность личным имуществом.

2. **ООО.** Предусматривает несколько собственников, ответственность по уставному капиталу, возможность осуществлять любые виды деятельности.

Минусы: высокие регистрационные затраты, сложный учет, дополнительный налог 13%, проблемная ликвидация.



1. РЕЗЮМЕ

Название проекта: _____

Цель проекта: _____

Востребованность _____

Целевая аудитория:

Предприниматель(ФИО) или учредители

Красноярский край

Начало проекта _____

Длительность проекта _____

2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Для осуществления деятельности компании необходимы следующие сотрудники:

№	Должность	Кол-во человек	Зарботная плата
Итого			

3. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Затраты предприятия складываются из капитальных затрат (осуществляемых единовременно в связи с открытием фирмы (предприятия), к примеру расходы на приобретение оборудования) и текущих затрат (которые осуществляются регулярно в процессе деятельности компании, к примеру затраты на оплату труда).

НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЁМ ЗАТРАТ, руб.

№	Статья затрат	Сумма, руб.
КАПИТАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ		
1	Аренда помещения	
2	Расходы на закупку оборудования (перечислить какого): - - - - -	
ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ		
3	Оплата труда	
4	Маркетинговые издержки - - - -	
5.		
ИТОГО РАСХОДОВ		

1 РЕЗЮМЕ

Название проекта: *_Салон оформления свадеб « ___ »*

Цель проекта: *открытие свадебного салона и получение прибыли.*

Востребованность *в данном свадебном салоне велика в данном регионе, занимает лидирующую позицию по заключению браков на 1000 населения, занимает второе место по России.*

Целевая аудитория: *женская часть населения от 8-60 лет, основные покупатели девушки от 18 до 35 лет, желающие вступить в брак.*

Предприниматель(ФИО) или учредители : *ИП (индивидуальный предприниматель Мария Ивановна Иванова*

Регион: *Красноярский край*

Начало проекта: *января- февраль 2022год*

Длительность проекта: *_долгосрочный*

1. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Для осуществления деятельности компании необходимы следующие сотрудники:

№	Должность	Кол-во человек	Зарботная плата
1	Администратор салона	1	25 000 руб.
2	Старший менеджер по продажам	1	23 000руб.
3	Продавец консультант	2	17 000 руб.
4	Уборщица	1	10 000 руб.
Итого			92 000 руб.

3.ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Затраты предприятия складываются из капитальных затрат (осуществляемых единовременно в связи с открытием фирмы (предприятия), к примеру расходы на приобретение оборудования) и текущих затрат (которые осуществляются регулярно в процессе деятельности компании, к примеру затраты на оплату труда).

НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЁМ ЗАТРАТ, руб.

№	Статья затрат	Сумма, руб.
КАПИТАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ		
1	Аренда помещения	45 000
2	Расходы на закупку оборудования (перечислить какого)-перечисляется при необходимости	225 000
-	-	
-	-	
-	-	
-	- закупка платьев и аксессуаров	518.500
ТЕКУЩИЕ РАСХОДЫ		
3	Оплата труда	92 000
4	Маркетинговые издержки	15 000
-	-	
-	-реклама	
-	-	
-	-	
5.	Коммунальные и электроэнергия	4 500
ИТОГО РАСХОДОВ		900 000

Дополнительные источники информации с ссылками на компьютере

Используемые ресурс- сайты: для составления бизнес-плана. Перечень заработной платы для сотрудников <https://bdex.ru/krasnoyarskiy-kray/krasnoyarsk/>

<https://zarplan.com/>

Аренда недвижимости

https://krasnoyarsk.move.ru/arenda_kommercheskoy_nedvizhimosti/

Примеры бизнес-планов и идей, стоимость оборудования. https://www.equipnet.ru/org-biz/selskoe-hozyaiystvo/selskoe-hozyaiystvo_487.html

Источники капитала фирмы.



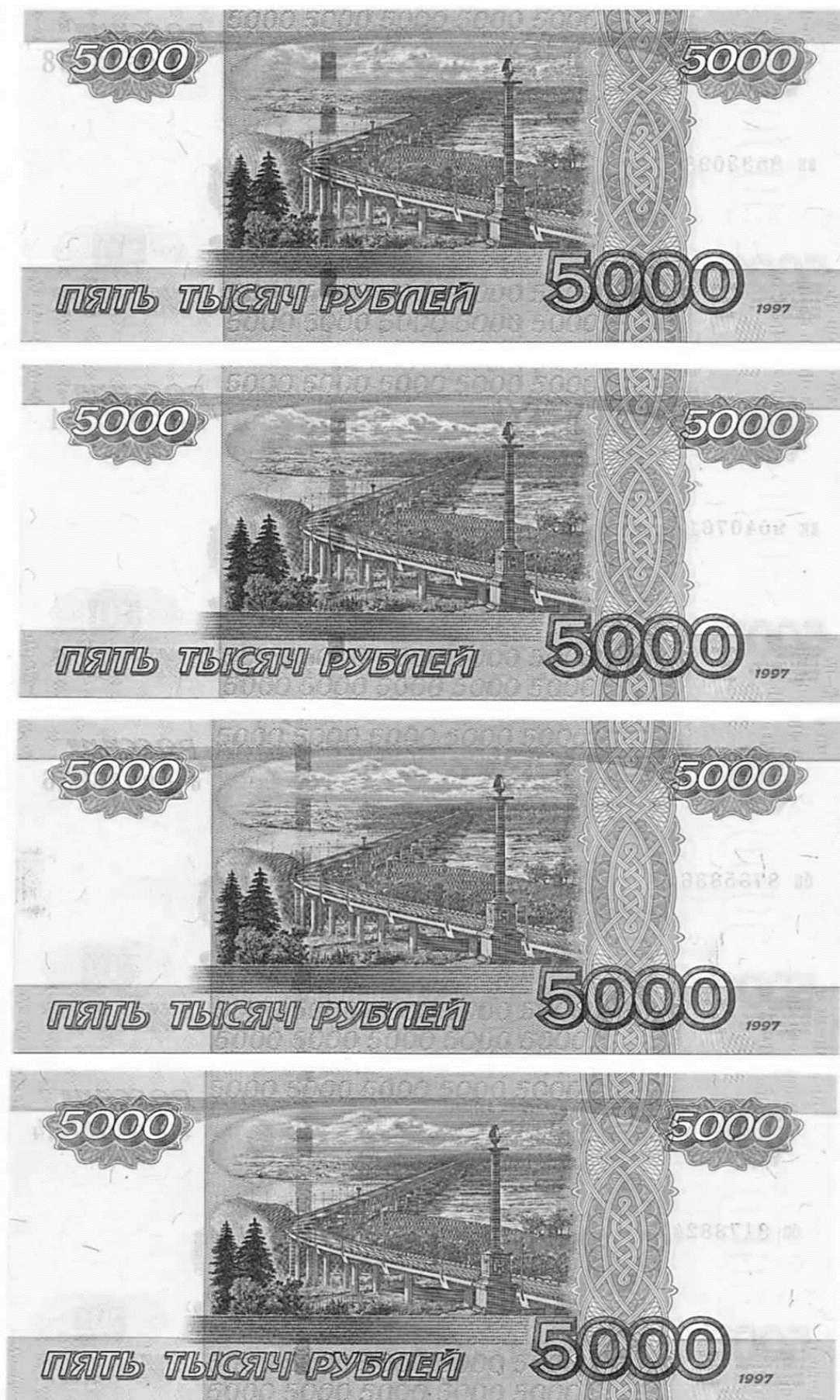
Возможные обоснования банку для выдачи кредита.

- Качественны и успешный бизнес-план
- Бренд с сильными позициями
- Востребованность продукции, услуг.
- Быстрая окупаемость
- Схема доходов и расходов
- Текущий доход
- Отсутствие других кредитов и задолженностей
- Наличие собственного имущества
- Наличие поручителей с положительной кредитной историей
- И т.д.

Возможные варианты кредитования

Название банка	Ставка	Срок	Сумма
 СБЕРБАНК РОССИИ	11,5%	От 1 года до 5 лет	От 500 тысяч до 10 миллионов
	13%	От 5 месяцев до 30 месяцев	От 50 тысяч до 5 миллионов Досрочное погашение
 РОСБАНК <small>SOCIETE GENERALE GROUP</small>	9,45%	От 3 до 15 лет.	От 100 тысяч до 5 миллионов Под залог имущества

Деньги для выдачи кредита



Лист планирования и продвижения по заданию

Город, село (посёлок) _____

Школа _____

Класс _____ Номер группы _____

Группа **ЗЕЛЕННЫЕ** **СИНИЕ** **КРАСНЫЕ** **ЖЕЛТЫЕ**

Выбранная тема проекта.

Запишите выбранную вами тему проекта:

Форма представления результата проекта.

Отметьте выбранную вами форму:

- А. Плакат
- Б. Компьютерная презентация
- В. Видео реклама
- Г. Подкаст

Вопросы к одноклассникам:

1. _____
2. _____
3. _____

Укажите время начала и окончания работы и заполните таблицу:

Начало работы __ час __ мин

Окончание работы __ час __ мин)

Отметка о
выполнении
(+ или –)

№	Кто?	Кто делает (распределение)	Отметка об выполнении

Средняя стоимость рекламных продуктов

Вид рекламного продукта	Средняя стоимость, руб.
Рекламный ролик	25000
Постер	5000
Видео для социальных сетей	20000
Подкаст	10000
Листовки	5000
Презентация	7000





50

КЛИЕНТОВ



100

КЛИЕНТОВ

СЕРТИФИКАТ

за прохождение квеста
«Юный предприниматель»

выдан

Имя Фамилия

_____ дата

_____ подпись