

**Департамент образования Белгородской области
Областное государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение
«Старооскольский техникум технологий и дизайна»**



**МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА УРОКА
по дисциплине «Основы предпринимательства»
Тема «Поиск бизнес-идей. Оценка бизнес-идей»»**

Разработала: преподаватель
Провоторова Е.М.

ПЛАН УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ

Специальность: 43.02.13 *Технология парикмахерского искусства*

Группа: ТПХИ-47

Количество обучающихся в группе: 21 человек

ОП. 10: Основы предпринимательства

Тема программы: Бизнес-планирование как элемент экономической политики организации.

Тема учебного занятия: Поиск бизнес - идей. Оценка бизнес - идей

Цель занятия:

- Развивать умения подбирать факты и аргументы для поиска, выдвижения, генерирования и оценки бизнес-идей.

Задачи:

1. Образовательные:

- способствовать актуализации представлений обучающихся о бизнес-плане, его структуре и видах;
- создать условия для понимания актуальности выбора бизнес-идеи ;
- закрепить знания об условиях и принципах предпринимательской деятельности, о системе работы с бизнес – идеей.

2. Развивающие:

- содействовать развитию социальной и коммуникативной компетентности, аналитического мышления, активности, рефлексивных способностей обучающихся;
- активизировать способности к стратегической деятельности, познавательный интерес к изучаемой теме;
- выработать методы реализации и критерии оценки предпринимательской идеи

3. Воспитательные:

- создать условия для выражения обучающимися собственного мнения, воспитания активной жизненной позиции;
- формировать социально - одобряемые формы поведения;
- способствовать формированию предпринимательских компетенций.

Тип учебного занятия: приобретение новых умений и навыков, формирование предпринимательских компетенций.

Вид учебного занятия: практическое занятие.

Форма учебного занятия: фронтальная, групповая.

Материально-техническое обеспечение учебного занятия: компьютер, мультимедиа проектор, экран, презентация, видеоролик, раздаточный материал, карточки – задания, тетради для практических занятий.

Междисциплинарные связи: экономика, обществознание, психология делового общения.

Методы обучения и методические приемы:

демонстрационный: карточки-задания, презентация

информационный: изложение, рассказ

репродуктивный: самостоятельная работа обучающихся.

частично-поисковый, проблемный: решение ситуационных задач.

Структура учебного занятия:

1. Организационная часть:
 - Приветствие
 - Проверка отсутствующих
 - Создание позитивного настроения
2. Мотивация учения:
 - Подготовка к работе на основном этапе
3. Актуализация - краткое повторение пройденного материала по вопросам
4. Просмотр видеofilmа.
5. Обсуждение критериев оценки бизнес - идей.
6. Выполнение практических заданий, самостоятельная работа обучающихся.
7. Презентация бизнес - идей.
8. Оценка бизнес - идей.
9. Подведение итогов учебного занятия
10. Домашнее задание
11. Этап рефлексии

Ход учебного занятия:

1. *Организационная часть:*
Приветствие обучающихся.
2. *Мотивация учения:*
Знакомство с целью и задачами учебного занятия.
3. *Актуализация знаний обучающихся:*
 - 3.1 Что, по-вашему, мнению можно считать источником формирования предпринимательских идей?
 - А) Товарный рынок.
 - Б) Достижения науки и техники.
 - В) Новые возможности применения уже производимого товара.
 - Г) Неосознанные потребителем или пока не удовлетворенные потребительские запросы.
 - 3.2. Каких правил стоит придерживаться при генерации бизнес идеи?
 - не обязательно придумывать что-то глобально новое, достаточно улучшить существующее;
 - бизнес идея должна облегчить человеку жизнь;
 - придумывая идею нужно решать реальные проблемы, за решение которых потребители будут готовы заплатить.
 - 3.3. Что, по-вашему, формирует предпринимательскую идею?
 - а) Знание определенного вида предпринимательской деятельности;
 - б) Знание внешних факторов, которые влияют на предпринимательскую деятельность;

- в) Стремление реализовать свою жизненную цель, добиться признания общества;
- г) Стремление постоянно увеличивать своё благосостояние и стать собственником;
- д) Осознание необходимости работать на грани своих способностей;
- е) Знание потенциальных рисков и умение управлять ими.

4. Просмотр видеофильма

- 4.1. Рассмотреть предложения бизнес - консультантов по выдвижению и генерированию идей.
- 4.2. Сделать для себя соответствующие выводы, для предстоящей работы
- 4.3. Обсудить и взять на заметку способы выдвижения и генерирования идей.

5. Обсуждение критериев оценки бизнес - идей.

Схема принятия предпринимательского решения состоит из следующих этапов:

1 этап. Предприниматель принимает к рассмотрению несколько возможных идей

2 этап. Выявляются сущностные черты и содержание каждой идеи

3 этап. Каждая идея оценивается с точки зрения необходимых ресурсов, технологий, финансирования

4 этап. Идеи оцениваются с точки зрения конкретных действий, необходимых для реализации проекта (форма привлечения средств, порядок реализации производства и т.д.). Здесь же проводится стоимостная оценка этих действий

5 этап. Производится расчет вероятного экономического эффекта каждой идеи с учетом «худшей» и «лучшей» возможностей развития событий

6 этап. Проводится сравнение всех рассмотренных идей и выбирается одна, наиболее удачная.

Преподаватель: Одна из самых сложных задач — это оценка бизнес - идей. Сложность, как правило, состоит не в ограничении вариантов, а в принятии решения: на какую идею стоит тратить время и деньги, а что лучше отложить в сторону.

Конечно, можно положиться на интуицию. Тем более что бизнес-литература полнится примерами историй, когда человек действовал по наитию, и, в итоге, добился успеха. Между тем, большинство компаний закрываются в первые пять лет работы, и их опыт редко попадает в книги. Так почему бы не выяснить, действительно ли ваша идея перспективна, прежде чем тратить время и деньги на ее реализацию?

6. Выполнение практических заданий.

Подготовка домашнего задания к презентации.

Вам было предложено выполнить эскиз женской вечерней прически, и презентовать бизнес-идею.

Итак, предлагается выбрать пять, особо значимых критериев из предложенных десяти и оценить свою идею и идеи конкурентов по 10 бальной шкале.

1. Объём рынка, на который вы собираетесь выходить. Подумайте, сколько у вашего товара или услуги может быть потенциальных покупателей. Чем больше их количество, тем более высокий балл вы можете присвоить идее.

2. Ценовой «потолок». Какова максимальная цена, которую потенциальный покупатель готов заплатить за товар, подобный вашему?

3. Уникальность предложения. Насколько уникально ваше предложение в сравнении с аналогичным товаром на рынке и как быстро его могут скопировать потенциальные конкуренты?

4. Себестоимость продукта и доставки. Этот пункт связан с ценовым потолком, который покупатель готов отдать за продукт или услугу. Чем ближе себестоимость к ценовому потолку, тем меньшую прибыль вы рискуете получить.

5. Дополнительное предложение. Мало продать основной продукт, нужно ещё и предложить некоторые платные дополнения к нему.

6. Реалистичность данных взятых для анализа бизнес идеи
Часто при анализе бизнес идеи предприниматели используют не реалистичные цифры, а те, которые, по их мнению, более вероятны. На практике же оказывается, что цифры вовсе не отвечают действительности, и бизнес попросту закрывается.

7. Срочность. Этот пункт напрямую связан с востребованностью товара. Насколько срочно потенциальному покупателю нужно то, что вы ему предлагаете? Если проблема, которую решают ваш товар или услуга, стоит остро и требует немедленного решения, это только плюс.

8. Конкурентоспособность идеи. На этом этапе идею стоит рассмотреть со всех сторон, причем анализу должна подвергнуться не только идея для бизнеса, но и уже существующий бизнес конкурентов.

9. Интерес целевой аудитории.
Любой продукт или услуга создаются для кого-либо. Нужно заранее обдумать для кого, и узнать будет ли им интересен товар или услуга. Узнать это можно различными способами, самым оптимальным и низкочувствительным является опрос целевой аудитории посредством интернета

10. Прибыльность

Главная задача бизнеса, если не большая прибыль, то и не убыток (если говорить о некоммерческих организациях). Поэтому вероятный конечный финансовый результат нужно выводить уже на стадии бизнес идеи, а не при реализации бизнеса, когда уже ничего изменить нельзя.

На основе предложенных критериев выбирают пять более значимых.

Представляем инструкцию, как проверить бизнес-идею на состоятельность.

1. Опишите вашу идею за 30 минут.

Сформулируйте основные положения вашей бизнес - идеи. Ответьте на вопросы:

- **Зачем вы это делаете?** Какие цели вы хотите достичь? Вы как-то пытаетесь улучшить жизнь людей? Что будет отличать ваш бизнес от

других проектов, уже существующих на рынке? Сможет ли кто-то запустить аналогичный проект после вас, скопировав вашу идею?

- **Какую проблему вы решаете?** Каким потребностям людей отвечает ваше предложение? Как собираетесь побуждать людей покупать продукт или услугу?
- **Для кого вы решаете проблему?** Существуют ли люди, которые хотят решения этой проблемы? Знание того, кто ваш идеальный клиент и где его найти, имеет решающее значение для начала успешного бизнеса.
- **Как ваши потенциальные клиенты решают свои проблемы сейчас?** Какой выбор есть у людей сегодня? С кем вам придется конкурировать? Почему люди будут отказываться от привычных способов удовлетворения потребностей в пользу вашего предложения?
- **Сможете ли вы зарабатывать деньги, реализуя эту идею?** На этом этапе вам ещё не нужно беспокоиться о подробных финансовых прогнозах, но следует провести несколько простых расчетов, чтобы убедиться, что ваша идея может быть прибыльной.

Потратьте не более 30 минут на то, чтобы ответить на эти вопросы. Достаточно изложить мысли в объеме одной страницы.

7. Презентация бизнес - идей.

8. Оценка бизнес - идей.

Оценка бизнес - идей по КАУФФМАНУ

Оцените каждый из ниже перечисленных факторов по шкале от 0 до 10, где 0 — полностью не привлекательный, а 10 — абсолютно привлекательный.

Критерий оценки	Балл
<u>Срочность.</u> Насколько срочно нужно потребителю то, что вы предлагаете	
<u>Размер рынка.</u> Сколько потребителей активно и часто платят за подобное тому, что вы предлагаете	
<u>Ценовой потолок.</u> Какова максимальная цена, которую потенциальный покупатель готов заплатить за товар, подобный вашему?	
<u>Расходы на привлечение потенциального покупателя.</u> Насколько легко привлечь потребителя? Сколько в среднем придется затратить сил и средств на то, чтобы заключить сделку?	
<u>Себестоимость продукции и доставки.</u> Сколько требуется потратить сил и средств на разработку продукта, производство и доставку конечному потребителю?	
<u>Уникальность предложения.</u> Насколько уникально ваше предложение в сравнении с аналогичными на рынке и как быстро	

его могут скопировать потенциальные конкуренты?	
<u>Скорость выхода на рынок.</u> Насколько быстро вы сможете создать нечто на продажу?	
<u>Объем первоначальных вложений.</u> Сколько потребуется вложить в дело, прежде чем вы готовы будете начать работу?	
<u>Возможность дополнительного предложения.</u> Что еще вы сможете продать потребителю вкуче с основным продуктом?	
<u>Постоянство.</u> Сколько придется поработать, чтобы, создав первоначальное предложение, функционировать дальше?	
ИТОГО	

Если вышло **меньше 50-ти баллов**, то, скорее всего, вам лучше отказаться от задуманного.

Если же **от 50 до 75** – прибыль выше затея, конечно, принесет, но для полного успеха придется изрядно попотеть, так что решайте, что для нас важнее.

Если **больше 75** — действуйте!

9. Подведение итогов учебного занятия

Преподаватель: Используя описанный подход к тестированию бизнес-идеи, вы начинаете с гораздо меньшего, чем представляли себе изначально. Такой подход, во-первых, значительно сокращает расходы на запуск бизнеса. Во-вторых, вы начинаете взаимодействовать с аудиторией с самого начала, а не сидите в четырех стенах, погрузившись в разработку подробного, масштабного бизнес-плана.

Подведение итогов учебного занятия.

10. Домашнее задание

Преподаватель: На следующем занятии мы продолжим тему бизнес - планирования. А дома я предлагаю вам ответить на вопросы:

- какими характеристиками обладает перспективная бизнес-идея?
- какие требования предъявляются к разработке бизнес-плана?
- какие требования предъявляются к оформлению презентации?

11. Этап рефлексии

Хлопкогром.

- Давайте оценим нашу совместную деятельность, а оценками нашей деятельности будут аплодисменты:
- Как работали обучающиеся?
- Как работал преподаватель?
- Как сотрудничали вместе?