

Курс «Интернет-предпринимательство»

1-й модуль

Цель курса: открыть в себе предпринимателя, развить системное мышление и разработать модель заработка на любимом деле.

Программа курса:

День первый

Креативим. Выбираем любимый бизнес

- Определение своих сильных сторон через метод Адизеса;
- Генерация бизнес-идей с помощью метода шести шляп мышления Де Боно;
- Построение личного бизнес-пути по SCORE-методологии;
- Оценка жизнеспособности идеи по методу бабочки.

Результат занятия: определили свои сильные стороны, сформировали первую бизнес-идею и провели её предварительную оценку.

Практическое задание: провести проблемное интервью с 1–3 людьми по вопросам о проблемах в выбранной сфере и готовности платить за их решение.

День второй

Тестируем идею

- Проведение конкурентного анализа и бенчмаркинга для сравнения с существующими решениями;
- SWOT-анализ проекта: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы;
- Визуализация бизнес-идеи через схему продукта в четырёх квадратах;
- Метод «видение-понимание-ясность-прить» .

Результат занятия: составили конкурентный анализ, определили сильные стороны и риски проекта, создали визуальную схему продукта и разработали план действий.

Практическое задание: создать прототип продукта или услуги (от простого рисунка до работающего макета на конструкторе).

День третий

Идем. Путь клиента

- Создание портрета целевого клиента через PERSONA-моделирование;
- Анализ клиентского опыта с помощью концепций 4P и 4U;
- Предварительная оценка потенциальных доходов ;
- Построение карты клиентского пути CJM.

Результат занятия: создали портрет целевого клиента, провели оценку потенциальных доходов и составили карту клиентского пути.

Практическое задание: описать боль клиента, написать 5–7 фраз клиента о продукте и составить 3 рекламных предложения.

День четвертый

Считаем. Создаём бизнес-модель

- Основы финансовой грамотности: выручка, затраты, инвестиции, налоги, прибыль, рентабельность, окупаемость;
- Построение бизнес-модели на одном листе методом «Бизнес-нота»;
- Расчёт основных финансовых показателей: точка безубыточности, срок окупаемости, постоянные и переменные расходы;
- Создание финансовой модели в Excel для расчёта дохода, расходов и прибыли.

Результат занятия: составили бизнес-модель, рассчитали основные финансовые показатели и подготовили финансовую модель в Excel.

Практическое задание: заполнить финансовую модель в Excel с реальными цифрами и подготовить презентацию бизнес-модели.

Курс «Интернет-предпринимательство»

2-й модуль

Цель курса: открыть в себе предпринимателя, развить системное мышление и разработать модель заработка на любимом деле.

Программа курса:

День первый

Думаем

- Позиционирование продукта на рынке через метод ТриД;
- Дизайн-мышление и карта эмпатии для глубокого понимания клиента;
- Unit-экономика: CAC , LTV , ROI;
- Стратегия тестирования гипотез и пивотов.

Результат занятия: создали карту эмпатии, определили каналы привлечения клиентов и составили план экспериментов для проверки гипотез.

Практическое задание: определить цели по SMART, составить ценностное предложение, протестировать на друзьях и родителях.

День второй

Пишем продающие тексты

- Основы поведенческой экономики: якорение, эффект дефицита, социальное доказательство, эффект владения, иллюзия контроля;
- Технология интервьюирования и флипчоз;
- Методика AIDA для продающих текстов;
- Создание коммерческого предложения по методу «суть-детали-суть».

Результат занятия: выявили ключевые ценности продукта, создали коммерческое предложение и продающие тексты для разных каналов.

Практическое задание: составить продающие тексты для соцсетей, мессенджеров и сайта, создать коммерческое предложение, провести интервью с клиентами.

День третий

Пашем (продаем)

- Лестница продаж: 7 ступеней от привлечения внимания до лояльности клиента;
- Техника парафраза для активного слушания и создания доверия;
- Типы вопросов в продажах;
- Переговоры по принципу win-win и самопрезентация в формате лифт-теста.

Результат занятия: ученики построили лестницу продаж, освоили технику парафраза, работу с возражениями и лифт-тест.

Практическое задание: провести интервью с потенциальными клиентами, зафиксировать возражения и доводы, отрепетировать лифт-тест.

День четвертый

Улучшаем. Позиционирование продукта. Поиск первых клиентов

- Дивергентное мышление и метод 6-3-5 брейнрайтинга;
- Конвергентное мышление и создание прототипа улучшенной версии продукта;
- Формула позиционирования продукта;
- Стратегия поиска первых клиентов через круги влияния и план привлечения 10 клиентов.

Результат занятия: ученики создали улучшенный прототип, разработали позиционирование и составили план поиска первых клиентов.

Практическое задание: подготовить позиционирование в формате презентации, составить список бизнес-партнёров, создать MVP и план привлечения первых 10 клиентов.

Курс «Интернет-предпринимательство»

3-й модуль

Цель курса: открыть в себе предпринимателя, развить системное мышление и разработать модель заработка на любимом деле.

Программа курса:

День первый

Строим (делаем сайт)

- Основы веб-дизайна;
- Структура продающего сайта (лендинга);
- Знакомство с конструктором Tilda;
- Пошаговая сборка лендинга: заголовок, изображение, проблема→решение, преимущества, форма, мобильная версия.

Результат занятия: ученики создали макет лендинга, определили структуру и ключевые элементы сайта, разработали визуальный стиль.

Практическое задание: написать текст заголовка /подзаголовка, описание продукта, найти 3 фото, создать новостной пресс-релиз, видео-превью.

День второй

Настраиваем. Бизнес метрики и аналитика

- Методология Lean LaunchPad;
- Пять ключевых бизнес-метрик: трафик, конверсия, средний чек, повторные покупки, САС;
- Основы SEO и SMM: вовлечение > просмотры, регулярность > интенсивность, аутентичность > профессионализм;
- Практическая работа с Яндекс.Вордстат и Яндекс.Метрикой.

Результат занятия: ученики сформулировали проверяемые гипотезы, настроили базовые цели в Метрике и составили контент-план на неделю.

Практическое задание: создать аккаунты в соцсетях, опубликовать 3–5 постов, настроить аналитику, протестировать заголовки.

День третий

Развиваем (управляем)

- Три роли предпринимателя: Собственник, Директор, Работник;
- Источники инвестиций: собственные средства, семья, гранты, краудфандинг, бизнес-ангелы;
- Технология CAST для презентаций;
- Навыки публичных выступлений и работа с негативом.

Результат занятия: распределили роли, составили инвестиционную карту и создали структуру презентации по CAST.

Практическое задание: создать презентацию по CAST (5–10 слайдов), написать текст выступления, записать видео, собрать обратную связь.

День четвертый

Говорим. Презентуем

- Три структуры сторителлинга;
- Pitch deck из 10 слайдов;
- Дизайн-принципы: минимализм, визуальность, единообразие, контраст;
- Финальная презентация перед инвесторами.

Результат занятия: создали финальную презентацию, провели успешное выступление перед аудиторией и получили обратную связь.

Практическое задание: составить план развития на 30 дней, создать систему учёта доходов и расходов, привлечь первых клиентов.

Курс «Интернет-предпринимательство»

4-й модуль

Цель курса: открыть в себе предпринимателя, развить системное мышление и разработать модель заработка на любимом деле.

Программа курса:

День первый

Видим суть. Финансовый анализ и теория ограничений

- Теория ограничений (ТОС): поиск «слабого звена» (bottleneck);
- Метод «5 Почему» для выявления коренной причины проблемы;
- Ключевые показатели эффективности (KPI);
- Асимметрия информации и извлекающие вопросы для преодоления разрыва между продавцом и клиентом.

Результат занятия: ученики научились находить узкие места в бизнесе, применять метод «5 Почему» и выбирать главные KPI.

Практическое задание: определить 3 главных KPI для своего проекта, применить метод «5 Почему», разработать 5 извлекающих вопросов.

День второй

Ищем решения (ситуационный анализ)

- Факторный анализ: метод «5 Почему» для выявления коренных причин проблем вместо борьбы с симптомами;
- Окно Джохари: анализ самовосприятия;
- PEST-анализ внешней среды;
- Меню решений с оценкой по критериям: воздействие, сложность, срочность, масштабируемость.

Результат занятия: ученики освоили PEST-анализ, окно Джохари и научились разрабатывать обоснованные решения.

Практическое задание: провести факторный анализ трёх проблем бизнеса, составить PEST-анализ, разработать меню из 3 решений с оценкой.

День третий

Внедряем изменения

- DVF-модель для работы с сопротивлением изменениям;
- Образ будущего как инструмент мотивации команды;
- 5 типов манипуляций в бизнесе и техники защиты;
- 5 стратегий разрешения конфликтов: сотрудничество, компромисс, адаптация, избегание, соперничество.

Результат занятия: ученики освоили DVF-модель, научились распознавать манипуляции и управлять конфликтами.

Практическое задание: создать 10 принципов жизни бизнеса, оформить в виде визуального плаката с примерами и историями.

День четвертый

Отвечаем (ответственность лидера)

- Три уровня эмпатии лидера: когнитивная, эмоциональная, сочувствующая;
- 7 навыков высокоэффективных людей Стивена Кови;
- 5 компонентов эмоционального интеллекта (EQ);
- Личный SWOT-анализ и матрица зон развития.

Результат занятия: ученики провели личный SWOT-анализ, определили стиль лидерства и создали план развития на 3 месяца.

Практическое задание: выбрать 1–3 ключевых действия для развития как лидера, составить календарь развития, найти ментора.

Курс «Интернет-предпринимательство»

5-й модуль

Цель курса: открыть в себе предпринимателя, развить системное мышление и разработать модель заработка на любимом деле.

Программа курса:

День первый

Принимаем решения при неопределенности

- Модель «Бизнес-магнит»: баланс логики и интуиции;
- Морфологический анализ и матрица Эйзенхауэра для расстановки приоритетов;
- Метод SCAMPER для генерации инновационных решений;
- Оценка и управление бизнес-рисками.

Результат занятия: ученики освоили инструменты принятия решений, научились оценивать риски и расставлять приоритеты.

Практическое задание: составить список препятствий для развития бизнеса, разработать «план Б», создать дорожную карту рисков.

День второй

Аргументируем

- Технология «Колесо» для структурирования аргументации;
- Структура PREP для убедительного объяснения (Point-Reason-Example-Point);
- Техника LAER для работы с возражениями: слушай, признай, исследуй, ответь;
- Формулирование точек роста бизнеса.

Результат занятия: ученики научились строить аргументацию, работать с возражениями и формулировать точки роста.

Практическое задание: собрать подтверждающие факты бизнеса, создать «банк аргументов» и подготовить видео-презентацию.

День третий

Сотрудничаем

- Психология командной работы и адаптированная модель Белбина для подростков (5 ролей);
- Модерация встреч: структура 15-минутной рабочей встречи;
- Техники конструктивного диалога: «Я-сообщения», принцип «Да, и...», техника «Мозгового доверия»;
- Пути масштабирования бизнеса.

Результат занятия: освоили техники командной работы, модерации встреч и масштабирования бизнеса.

Практическое задание: создать матрицу анализа поведения в конфликте, разработать алгоритм действий и памятку для команды.

День четвертый

Выходим в свет (бизнес-пати)

- Технология CAST для публичных выступлений;
- 7 принципов и правила делового этикета;
- Алгоритм установления деловых контактов (6 фаз) и техники продуктивного общения;
- Финальная презентация проектов перед инвесторами с нетворкингом и церемонией награждения.

Результат занятия: провели финальную презентацию проектов, получили обратную связь и опыт публичных выступлений.

Практическое задание: выбрать проект для реализации, составить план на 30 дней, найти ментора и запустить реальный бизнес-проект.