

идеи, товары или услуги, чтобы зарабатывать деньги.

Предприниматель — человек, который организует эту деятельность, создавая компании и рабочие места, чтобы сделать жизнь людей комфортнее.

Слово педагога: Обратите внимание на определение. Предприниматель не просто создаёт бизнес — он меняет жизнь людей, делая её удобнее и комфортнее. А для этого ему нужна

особая черта — предприимчивость! Это значит, он должен уметь замечать возможности, придумывать новые идеи и воплощать их в жизнь.

На этом занятии вы сможете задуматься о том, какие предпринимательские качества у вас уже есть, а какие стоит развивать. Мы также попробуем создать свои бизнес-идеи, чтобы каждый из вас смог почувствовать себя настоящим предпринимателем и представить, как можно воплотить идеи в жизнь.

А теперь давайте посмотрим небольшой ролик, который поможет нам лучше понять, что такое предпринимательство и какие возможности оно открывает. Смотрите внимательно, чтобы потом ответить на мои вопросы!

Видеоролик о среде и отрасли

Текст видеоролика:

Каждый день люди спешат в офисы, банки, магазины, государственные учреждения. Это и есть Деловая среда, которая включает в себя сразу несколько важных отраслей. Это юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность – наша сегодняшняя тема. Что же это такое? Это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Предпринимательство – это двигатель экономики. Благодаря этой сфере появляются новые магазины, кафе, мобильные приложения и даже машиностроительные фабрики. А значит – новые рабочие места.

Предприниматели могут работать в разных областях: самыми популярными сферами для открытия бизнеса в 2024 году стали IT, электронная коммерция и экология.

Бизнес также различается по масштабу: он может быть малым, средним или крупным. Малый бизнес начинается с небольшой идеи и небольшой команды, средний бизнес – это компании побольше, здесь работает от 100 до 250 человек, и находиться они могут в нескольких городах или областях. Крупный бизнес – это уже огромная организация с большими возможностями – и с большой ответственностью.

Все виды бизнеса очень важны для экономики: малый обычно быстрее реагирует на новые потребности и приспосабливается к изменениям, а крупный создаёт возможности для роста и развития.

Даже многие крупные компании когда-то начинались как стартапы – небольшие проекты, созданные людьми с интересными идеями. Стартапы представляют собой инновационный бизнес, основанный на разработке новых технологий или необычных подходов к работе.

Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

В нашей стране сегодня есть множество успешных предпринимателей, у которых когда-то была только идея. К примеру, Евгений Гаврилин, создатель краудфандинговой платформы Boomstarter, мечтал помочь людям воплощать их проекты в жизнь. Он начал с того, что сам искал поддержку для своих идей, а затем создал платформу, где каждый может найти помощь в реализации собственного замысла. Теперь Boomstarter помогает тысячам людей запускать стартапы и творческие проекты. А вот пример совсем из другой сферы: молодая мама Евгения Белонощенко не могла найти развивающие занятия для маленькой дочки – и решила создать свои. Так родился «Бэби-клуб». Ещё один пример бизнеса, который знаком каждому, – «Пятёрочка». Эта сеть с 25-летней историей охватывает 73 региона от Калининграда до Владивостока и насчитывает более 22 тысяч магазинов. Одной из особенностей компании стала программа «Директор магазина – партнёр». Она позволяет руководителям управлять магазином почти как собственным бизнесом, принимая ключевые решения, развивая предпринимательские навыки и увеличивая свой доход.

Но чтобы у предпринимателя всё получилось, сначала нужно создать бизнес-модель и бизнес-план. Бизнес-модель – это схематичное описание того, как компания будет зарабатывать деньги. Бизнес-план – более подробный документ, где расписано, как именно компания будет работать: кто её клиенты, как будет организована продажа товаров или услуг и как она будет приносить доход. Удачные бизнес-модели и бизнес-планы можно продавать другим предпринимателям, которые будут реализовывать их уже в своих городах. Это называется франшиза. Так развиваются целые сети предприятий, как, например блинная «Теремок» или «Бэби-клуб».

И, конечно, в любом бизнесе важны люди, которые помогают воплотить этот план в жизнь. Чем крупнее компания, тем больше сотрудников требуется для её работы. К примеру: Менеджер проектов организует и контролирует работу, следя за тем, чтобы все задачи выполнялись вовремя и без проблем.

Бизнес-аналитик исследует рынок и анализирует данные, чтобы компания могла принимать правильные решения и находить новые возможности для развития.

Бизнес-информатик отвечает за то, чтобы цифровые технологии помогли бизнесу работать эффективнее, разрабатывает и внедряет новые программы и системы для оптимизации работы.

Самое главное, что объединяет всех этих людей, – желание воплотить в жизнь нужную людям идею.

Предприниматели меняют мир, и, возможно, в будущем, таким человеком станешь и ты!

Обсуждение ролика

Слово педагога: Отлично! Давайте проверим, что вы запомнили из ролика. Какие направления деятельности есть в Деловой среде?

Ответы обучающихся (юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность). Педагог демонстрирует слайд с картой среды.

Слово педагога: Вы очень внимательны! Запишите все отрасли в Карту среды. А кто запомнил, что такое стартап?

Ответы обучающихся. Верный ответ: стартап – это новая компания, которая создаётся, чтобы воплотить необычную идею в жизнь. Обычно стартапы предлагают что-то совсем новое, например уникальную технологию или интересный способ работать. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

Слово педагога: Ну а теперь давайте вместе подумаем, зачем миру нужны предприниматели? Педагог демонстрирует слайды со следующими вариантами ответа. Если нет такой возможности, педагог читает из сценария.

Создание рабочих мест. Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

Новые идеи и технологии. Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

Рост экономики. Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

Конкуренция на рынке. Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

Помощь обществу. Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

Стабильность экономики. Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

Личностное развитие детей и подростков. Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.

Слово педагога: Посмотрите на эти слайды и выберите наиболее подходящий, на ваш взгляд, ответ.

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Спасибо за активность, ребята! На самом деле предпринимательская деятельность доступна каждому, и главное — это ваше желание и настойчивость в достижении цели. А теперь давайте обсудим, какие существуют формы предпринимательской деятельности. Может быть, кто-то из вас уже сталкивался с разными способами ведения бизнеса? Какие мысли у вас на этот счёт?

Ответы обучающихся. Преподавателю важно подтолкнуть обучающихся к мыслям об одиночной или командной предпринимательской деятельности, о таких понятиях, как

«фриланс/самозанятость», «самостоятельное основание бизнеса» и «работа в бизнесе другого человека».

Слово педагога: Хорошие размышления, друзья! На самом деле предпринимательство можно рассматривать в нескольких формах.

Первая форма — индивидуальные предприниматели (ИП). Это самый распространённый вариант, когда человек работает на себя, организуя свой бизнес, например кафе, магазин или мастерскую.

Вторая форма — самозанятость. Её часто называют фрилансом. В этом случае человек работает сам на себя, но без регистрации ИП и без сотрудников. Это может быть репетиторство, разработка дизайна или, например, услуги фотографа.

Третья форма — юридические лица (предприятия). Это уже крупные организации, например заводы, компании или корпорации, где есть наёмные сотрудники и выстраивается полноценная команда.

Кроме того, бизнес можно разделить на **традиционный** (выпуск товаров или услуг по устоявшейся модели) и **инновационный** (стартапы, которые создают новые технологии или бизнес-модели).

Запишите, пожалуйста, эти определения в тетради, а для наглядности я покажу вам слайды с примерами.

Педагог демонстрирует слайды или, если сделать это нет возможности, медленно зачитывают информацию, чтобы обучающимся было легче перенести её в тетради.

Формы предпринимательства:

Индивидуальные предприниматели (ИП): ведут бизнес самостоятельно. Пример: владелец небольшого магазина.

Самозанятые: работают сами на себя без сотрудников. Пример: репетитор, фотограф.

Юридические лица: организации с сотрудниками. Пример: завод, IT-компания.

Типы бизнеса:

Традиционный бизнес: строится по устоявшимся моделям. Пример: кафе, завод.

Инновационный бизнес (стартап): создаёт новые технологии или модели. Пример: приложения, устройства.

Слово педагога: А как вы думаете, в каких формах предприниматель наиболее свободен?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Конечно, каждый выбирает для себя ту форму, которая ему ближе. В традиционном бизнесе и самозанятости больше свободы, а во внутрикорпоративном предпринимательстве ниже риски, ведь здесь можно использовать ресурсы компании.

Основная часть

Тематическая игра-разминка «Кто за что отвечает?»

Механика игры: на экране демонстрируется два списка: первый — с направлениями бизнеса, второй — с профессиями в случайном порядке. Педагог называет направление бизнеса, и обучающиеся по поднятой руке предлагают профессии, которые к нему относятся. В ходе работы можно спрашивать обучающихся, чем занимается тот или иной специалист.

Пользуясь памяткой, педагог помогает, подсказывает и объясняет незнакомые термины.

Слово педагога: Друзья, мы уже узнали, что успешный бизнес — это не только идея, но и большая команда специалистов, работающих в разных направлениях. Сейчас я предлагаю вам разобраться, какие профессии необходимы для каждого бизнес-направления. На экране перед вами два списка — «Направления бизнеса» и «Профессии». Давайте попробуем вместе сопоставить их! Кто готов начать?

Направления бизнеса:

Финансы и экономика

Маркетинг и продажи

Производство и операции

Информационные технологии

Социальные и экологические аспекты

Профессии:

Менеджер маркетплейсов

Бухгалтер

Инвестиционный аналитик

SMM-менеджер

Логист

Производственный менеджер

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

Эколог

Специалист по социальной ответственности бизнеса

Подсказка для педагога

Памятка с определениями профессий:

Менеджер маркетплейсов — это специалист, который занимается продвижением товаров или услуг компании в популярных интернет-магазинах и на платформах. Он помогает компании привлекать новых клиентов, увеличивать продажи и улучшать свою репутацию на

маркетплейсах.

Бухгалтер – это специалист, который ведёт учёт доходов и расходов компании. Он следит за тем, чтобы все финансовые операции были правильно оформлены и отражены в документах.

Инвестиционный аналитик – это человек, который изучает разные компании и проекты, чтобы понять, куда лучше вложить деньги.

SMM-менеджер – это человек, который занимается продвижением бренда или продукта в социальных сетях. Он создаёт контент, взаимодействует с аудиторией и следит за тем, чтобы бренд был заметен в социальных медиа.

Логист – это человек, который организует транспортировку товаров от производителя к потребителю. Он выбирает способы доставки, следит за сроками и стоимостью перевозок.

Производственный менеджер – это специалист, который управляет производственным процессом. Он следит за тем, чтобы всё работало эффективно и без сбоев, решает проблемы, возникающие в процессе производства.

IT-специалист – это человек, который работает с информационными технологиями. Он разрабатывает и поддерживает программное обеспечение, занимается настройкой сетей и серверов.

Специалист по кибербезопасности – это человек, который защищает компьютерные системы от кибератак. Он разрабатывает меры по предотвращению атак, выявляет уязвимости и устраняет их.

Эколог – это специалист, который изучает взаимодействие человека и окружающей среды. Он оценивает воздействие деятельности компаний на природу, разрабатывает меры по снижению негативного влияния и контролирует их выполнение.

Специалист по социальной ответственности бизнеса – это человек, который следит за тем, чтобы компания соблюдала принципы социальной ответственности. Он участвует в разработке социальных программ, контролирует их выполнение и следит за тем, чтобы компания не наносила вреда окружающей среде и обществу.

Верные ответы:

Финансы и экономика:

Инвестиционный аналитик

Бухгалтер

Маркетинг и продажи:

SMM-менеджер

Менеджер маркетплейсов

Производство и операции:

Производственный менеджер

Логист

Информационные технологии:

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

Социальные и экологические аспекты:

Эколог

Специалист по социальной ответственности бизнеса

Слово педагога: Молодцы, вы отлично справились! Какие специальности для вас оказались совершенно новыми? А какие вы уже знали раньше?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Хорошо! Очень важно, что теперь вы лучше понимаете, какие специалисты нужны для разных направлений бизнеса. Зафиксируйте названия профессий у себя в тетрадях.

Эта игра показала, что для успешного стартапа требуется не только идея, но и слаженная работа разных специалистов. Это и есть ключ к созданию успешного бизнеса!

Анкета «Предпринимательские качества»

Слово педагога: Друзья, наверняка все вы хотя бы раз в течение сегодняшнего занятия задумались — а мог (или могла) бы я стать предпринимателем и открыть своё дело? И есть ли у меня предпринимательские качества? Предлагаю заполнить небольшую анкету и выяснить это прямо сейчас. Я раздам вам по одному бланку на команду, но работать каждый из вас будет самостоятельно. Перепишите к себе в тетради только сами качества, без определений, и поставьте галочки — подходит вам каждый пункт или не подходит.

Педагог раздаёт командам бланки. Если нет возможности распечатать раздатку, педагог предлагает обучающимся нарисовать в тетрадях таблицу из трёх колонок и подписать их: «Личные качества», «Да» и «Нет». Далее педагог зачитывает качества и просит записать их в левый столбец. Затем обучающиеся отмечают, подходит им каждый пункт или нет.

Личные качества предпринимателя:

Ответственность. *Владельцам бизнеса необходимо уметь нести ответственность за принимаемые решения.*

Креативность. *Предприниматели могут придумывать новые продукты и услуги, нестандартно мыслить и находить решение там, где его не стали бы искать другие люди.*

Преданность делу. *Если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, вам будет тяжело зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом — дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели — это ваше большое желание. Умение быть преданным своему делу — важное*

качество предпринимателя.

Мотивация. Вы достигнете успеха, если хотите реализовать свою уникальную идею, которая принесёт вам финансовую и моральную независимость.

Рискованность. Даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже следует быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашего предприятия пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с безрассудством. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.

Находчивость. Как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно важно для ведения бизнеса.

Честность. Умение быть честным со своими клиентами, партнёрами, сотрудниками является важным качеством предпринимателя.

Самоотдача. Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности в рамках своего дела.

Гибкость. После того, как вы уже всё обсудили и подготовили, вам придётся критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдёт на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнёрами и т. д., гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту. Иными словами, гибкость — это умение реагировать на внешние факторы.

Общительность. Когда вы будете заниматься своим бизнесом, вам придётся встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идёт на контакт.

Слово педагога: Теперь давайте посчитаем, сколько у вас ответов «да» и «нет». Если у вас больше семи ответов «Да», значит, у вас отличные шансы на успех как у предпринимателя! Если набрали больше 4 ответов «Да», значит, у вас уже есть необходимые качества, чтобы попробовать себя в этом деле. А если «да» меньше четырёх — ничего страшного, это значит, что у вас есть отличная возможность развить нужные навыки.

Ну что, кто из вас уже готов к предпринимательству? Поднимите руки, кто набрал достаточно ответов «Да»!

Обучающиеся поднимают руки.

Слово педагога: Отлично! Как видите, предпринимательство доступно каждому, и главное здесь — ваше желание и настойчивость в достижении цели.

А теперь давайте посмотрим видеоролик, где мы узнаем о реальном опыте людей, добившихся успеха в предпринимательстве. Будьте внимательны и не забудьте записать профессии, о которых услышите, в свои Карты. После просмотра обсудим и ответим на вопросы. Внимание на экран!

Видеоролик о предприятии

Обсуждение ролика

Какой вариант бизнеса вам кажется более перспективным: работа в розничной торговле, как в «Пятёрочке», или в технологической сфере, как в TenChat? Почему?

Как вы думаете, какие личные качества помогут добиться успеха в выбранной вами сфере?

Что вас больше привлекает в бизнесе: работа с людьми и клиентами или создание новых идей и технологий?

Игра «Поиск идеи для бизнеса»

Механика игры:

Класс разделён на три команды, каждая из которых будет работать вместе над созданием своей бизнес-идеи. Задача каждой команды — выбрать дело, которое им всем интересно, и придумать на его основе бизнес-идею. Идея должна соответствовать трём критериям: нравиться команде, быть в области, где у участников команды есть хотя бы базовые компетенции, и иметь потенциал для заработка.

Команды также должны рассмотреть один из источников для поиска бизнес-идей: дефицит, боль потребителя, изменения в обществе или доступ к ресурсам. Командам даётся 10 минут на обсуждение и выбор подходящей идеи. По завершении времени каждая команда представит свою бизнес-идею перед классом, после чего другие обучающиеся оценят идеи, поднимая руки за те, которые им показались интересными или полезными.

Слово педагога: Теперь давайте попробуем создать свои бизнес-идеи. Работать будем в командах. Вспомните, с чего начинается создание собственного дела?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Правильно, первый этап — это поиск идеи! Задача каждой команды — придумать свою бизнес-идею.

Но помните, что ваша идея должна соответствовать трём критериям:

Во-первых, она должна вам нравиться — работать с интересом всегда легче;

Во-вторых, у вас должны быть хотя бы базовые навыки или знания в этой сфере;

И, наконец, идея должна иметь потенциал приносить доход, чтобы бизнес мог существовать.

Если хотя бы один из этих факторов выпадает, скорее всего, вы столкнётесь с трудностями.

Кроме того, есть несколько источников для поиска идей:

Дефицит — это когда вы видите, что чего-то не хватает. Например, в вашем районе живет много семей с маленькими детьми, но нет досуговых центров для детей. Это может быть вашим шансом.

Боль потребителя — когда продукт или услуга доступны, но получать их неудобно или долго. Например, доставка продуктов из магазинов или ресторанов облегчает жизнь людям, которые хотят сэкономить время.

Изменения в жизни общества — новые условия жизни могут вызвать потребность в определённых продуктах или услугах. Вспомните, как во время пандемии появились новые бизнесы по производству масок и антисептиков.

Доступ к ресурсам — это когда у вас есть что-то, что может облегчить создание бизнеса. Например, если владелец торгового центра — ваш родственник, вам будет легче открыть в нём небольшую кофейню.

Педагог выводит слайд с критериями и источниками для поиска бизнес-идей.

Критерии успешной бизнес-идеи

Идея вам нравится.

У вас есть компетенции в этой сфере.

Идея может приносить доход.

Источники для поиска бизнес-идей

Дефицит — чего-то не хватает.

Боль потребителя — услугу сложно получить.

Изменения в жизни общества.

Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.

Слово педагога: У вас есть три минуты, чтобы обсудить идею в команде, выбрать направление и разработать свой бизнес-проект.

Команды выполняют задание, педагог следит за временем.

Слово педагога: Давайте узнаем, что вы придумали. Приглашаю представителей каждой команды по очереди рассказать о своей идее. А мы все вместе послушаем, оценим вашу идею и решим, хотим ли мы стать клиентами такого бизнеса.

Команды презентуют свои идеи, аудитория голосует поднятием рук.

Слово педагога: Отличная работа! Сегодня вы сделали первый шаг к созданию собственных бизнес-идей и даже нашли своих первых клиентов. Как видите, создание идеи для бизнеса требует понимания потребностей и возможностей. Но разработка бизнес-идеи — это только начало. Как вы думаете, с какими ошибками могут столкнуться предприниматели на этом этапе?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Молодцы! Как вы увидели, начинающие предприниматели часто сталкиваются с распространёнными ошибками. Например, некоторые выбирают слишком крупные идеи — вместо того чтобы начать с малого, сразу планируют бизнес уровня большой компании. Это сложно и требует много ресурсов. Другая ошибка — начать в месте, где уже есть много конкурентов, например открыть салон красоты в районе, где их уже несколько. Также иногда придумывают что-то, что вряд ли будет востребовано людьми, потому что не учитываются их интересы и потребности. И наконец, важно, чтобы идея действительно вам нравилась и вдохновляла — тогда развивать её будет намного легче.

Теперь вы точно знаете больше о современном предпринимательстве, и, возможно, у кого-то из вас уже появились идеи для собственного бизнеса в будущем. Главное — верить в свою идею и уметь её развивать.

Заключительная часть

Анонс от проекта Знание.Игра

Слово педагога: Дорогие ребята! Если вы принимаете участие в интеллектуальном чемпионате курса «Россия — мои горизонты» и прокачиваете свои знания вместе с проектом Знание.Игра Российского общества «Знание», то напоминаю вам, что игра проходит в три этапа: 12 октября и 16 ноября прошли первые два этапа, а к третьему можно будет подключиться 21 декабря.

Чтобы обучающиеся смогли принимать участие в игре, педагог должен был стать их координатором, зарегистрироваться на платформе и прислать всем ссылку на участие.

Все подробности можно найти в личном кабинете в Профиграде <https://bvbinfo.ru/lk-student/dashboard>.

Подведение итогов. Рефлексия

Слово педагога: Друзья, сегодня мы познакомились с понятием «Деловая среда» и профессией предпринимателя, а также узнали о специалистах, которые помогают развивать бизнес. Вы активно участвовали в обсуждениях, и это очень важно — спасибо вам за вашу работу!

А теперь представьте, что у вас есть возможность открыть свой бизнес. Какой бы он мог быть? Чем бы вы занимались?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Запишите в тетради свои мысли и идеи, которые пришли к вам во время обсуждения. И не забывайте добавлять новые профессии и интересные моменты в свою карту Деловой среды. Возможно, в будущем это поможет вам сделать выбор или найти вдохновение для создания своего дела!

Итоговое слово педагога

Слово педагога: Сегодня вы узнали, какие качества важны для предпринимателя и как каждый специалист вносит свой вклад в развитие бизнеса. Быть предпринимателем — значит не только создавать новые продукты, но и менять мир вокруг, быть на передовой прогресса. Это требует ответственности, но даёт свободу заниматься тем, что приносит радость и пользу другим.

Если чувствуете, что бизнес — это ваше, развивайте креативность, лидерские качества и аналитическое мышление. Платформа «Конструкториум» (*на доске — QR-код*) поможет вам узнать больше о том, как избежать ошибок и начать свой путь в предпринимательстве. В январе и феврале также будут доступны диагностики по аналитическим способностям и креативному мышлению.

До встречи на следующем занятии!

Разминка. Анкета

«Предпринимательские качества»



Личные качества предпринимателя	Да	Нет
Ответственность. Владельцам бизнеса необходимо уметь нести ответственность за принимаемые решения.		
Креативность. Предприниматели могут придумывать новые продукты и услуги, нестандартно мыслить и находить решение там, где его не стали бы искать другие люди.		
Преданность делу. Если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, вам будет тяжело зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом — дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели — это ваше большое желание. Умение быть преданным своему делу — важное качество предпринимателя.		
Мотивация. Вы достигнете успеха, если хотите реализовать свою уникальную идею, которая принесёт вам финансовую и моральную независимость.		
Рискованность. Даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже следует быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашего предприятия пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с безрассудством. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.		
Находчивость. Как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно важно для ведения бизнеса.		
Честность. Умение быть честным со своими клиентами, партнёрами, сотрудниками является важным качеством предпринимателя.		
Самоотдача. Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности в рамках своего дела.		
Гибкость. После того, как вы уже всё обсудили и подготовили, вам придётся критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдёт на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнёрами и т. д. гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту. Иными словами, гибкость — это умение реагировать на внешние факторы.		
Общительность. Когда вы будете заниматься своим бизнесом, вам придётся встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идет на контакт.		



Критерии успешной бизнес-идеи

- 1 Идея вам нравится.
- 2 У вас есть компетенции в этой сфере.
- 3 Идея может приносить доход.



Источники для поиска бизнес-идей

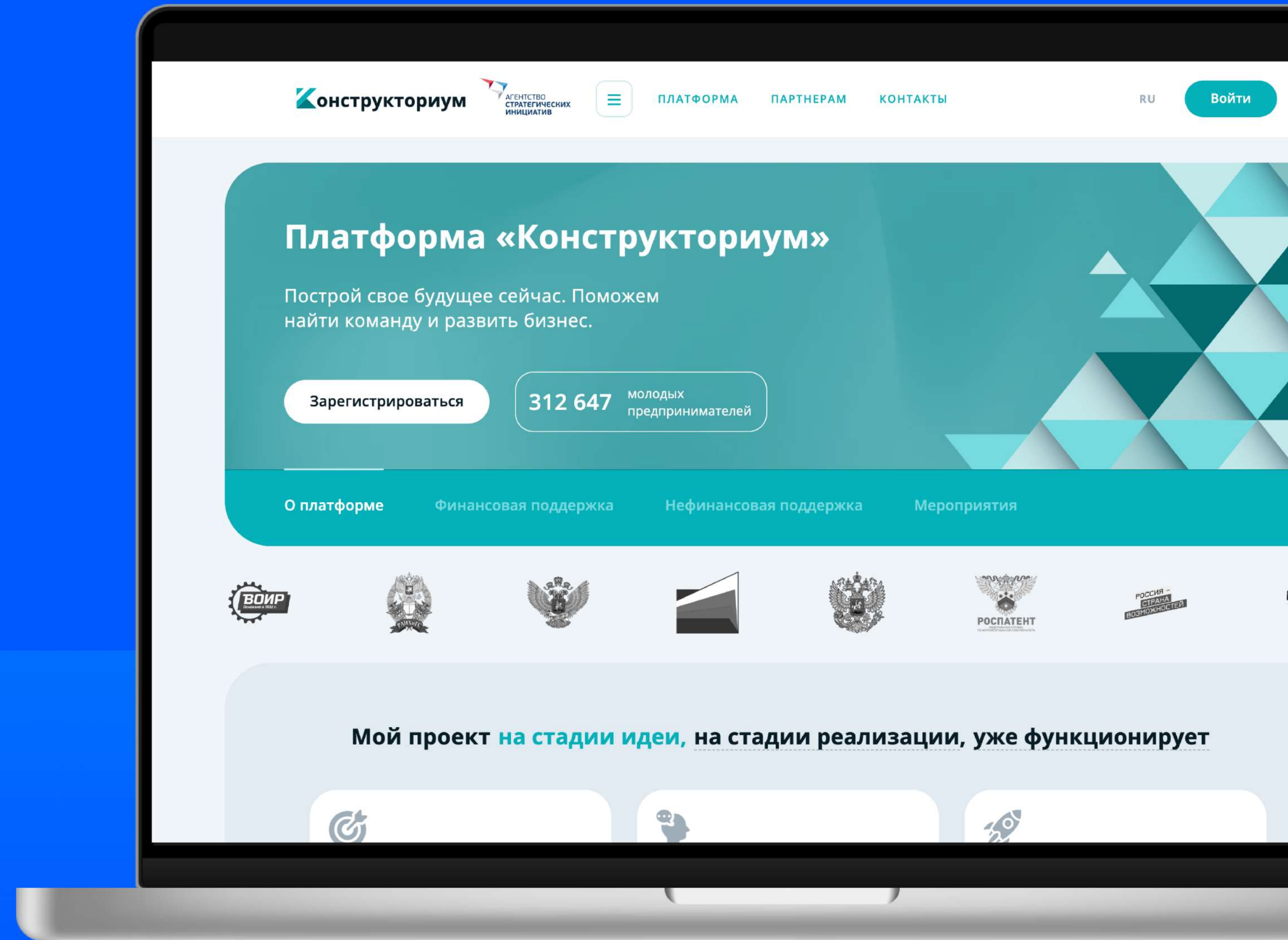
- 1 Дефицит — чего-то не хватает.
- 2 Боль потребителя — услугу сложно получить.
- 3 Изменения в жизни общества.
- 4 Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.



РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ



constructorium.ru



РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

Россия
деловая:

предпринимательство





Предпринимательство

– это **деятельность**, при которой человек создаёт и продвигает идеи, товары или услуги, чтобы зарабатывать деньги.



Предприниматель

– **человек**, который организует эту деятельность, создавая компании и рабочие места, чтобы сделать жизнь людей комфортнее.



Направления

Финансы и экономика

Маркетинг и продажи

Производство и операции

Информационные технологии

Социальные
и экологические аспекты

Профессии

Специалист по социальной ответственности бизнеса

Бухгалтер

Инвестиционный аналитик

Производственный менеджер

IT-специалист

Эколог

Менеджер маркетинговых площадок

SMM-менеджер

Логист

Специалист по кибербезопасности



Направления

Финансы и экономика

Маркетинг и продажи

Производство и операции

Информационные технологии

Социальные
и экологические аспекты

Профессии

Бухгалтер

Инвестиционный аналитик

SMM-менеджер

Менеджер маркетинговых площадок

Производственный менеджер

Логист

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

Эколог

Специалист по социальной
ответственности бизнеса



Карта Деловой среды

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ



Предпринимательская
деятельность



Деловая среда



Финансы
и экономика



Юриспруденция



Государственная
служба



Предпринимательство

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ

1

Создание рабочих мест

Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

2

Новые идеи и технологии

Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

3

Рост экономики

Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

4

Конкуренция на рынке

Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

5

Помощь обществу

Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

6

Создание рабочих мест

Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

7

Личностное развитие детей и подростков

Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.



Формы предпринимательства и типы бизнеса

РОССИЯ —
МОИ ГОРИЗОНТЫ



Формы предпринимательства

- **Индивидуальные предприниматели (ИП):** ведут бизнес самостоятельно.
Пример: владелец небольшого магазина.
- **Самозанятые:** работают сами на себя без сотрудников.
Пример: репетитор, фотограф.
- **Юридические лица:** организации с сотрудниками.
Пример: завод, IT-компания.



Типы бизнеса

- **Традиционный бизнес:** строится по устоявшимся моделям.
Пример: кафе, завод.
- **Инновационный бизнес (стартап):** создаёт новые технологии или модели.
Пример: приложения, устройства.