

О курсе «Интернет-предприниматель». Дети от 12 лет. Олег Толстогузов

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

Программа курса:

МОДУЛЬ 1. ЧТО? ЗАЧЕМ? КОМУ? (Бизнес-модель)

День первый

Креативим. Выбираем любимый бизнес.

- Мои лучшие качества. Как это монетизировать. Метод Адизеса (PAEI).
- Генерация решений. Мышление в стиле out of the box. Метод шляп Де Боно.
- Что я делаю лучше всего? Бизнес-путь. Как дойти из точки А в точку Б (SCORE-методология).
- Оценка жизнеспособности продукта. «Метод бабочки».

Задание для работы на уроке: Определить лучшее сочетание своих умений и потребностей рынка.

Результат занятия: Бизнес-идея

Домашнее задание Проблемное интервью родственников, друзей и других возможных клиентов.

День второй

Тестируем.

- Конкурентный анализ. Бенчмаркинг.
- Анализ сильных сторон проекта и его рисков.
- Визуализация идеи (схема продукта).
- Метод «видение-понимание-ясность-прить».

Задание для работы на уроке: составить рейтинг действий по развитию проекта.

Результат занятия: Описание прототипа продукта и список мер минимизации рисков бизнеса.

Домашнее задание: сделать осязаемый прототип продукта из любых подручных материалов (бумага, картон, конструктор и т.п.).

День третий

Идём. Путь клиента.

- Дизайн-исследование. PERSONA-моделирование.
- 4P + 4U.
- Оценка будущих доходов.

Задание для работы на уроке: Чертёж клиентского опыта

Результат занятия: Профиль клиента

Домашнее задание: Сделать: 1) описание решаемой боли клиента; 2) представления клиента о бизнесе и о продукте (фразы, которые он должен говорить)

День четвертый

Считаем. Создаём бизнес-модель.

- Финансы Лайт. Экономика продукта.
- Затраты, инвестиции, налоги.
- Бизнес-процессы на одном листе. Что на что влияет.
- Прибыль, рентабельность и окупаемость.

Задание для работы на уроке: Заполнить макет бизнес-модели.

Результат занятия: Рабочая бизнес-модель.

Домашнее задание: заполнить финансовую модель бизнеса в Excel.

О курсе «Интернет-предприниматель». Дети от 12 лет. Олег Толстогузов

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

Программа курса:

МОДУЛЬ 2. КАК? КУДА и ГДЕ? (Маркетинг и PR)

День первый

Думаем.

- Метод ТриД
- Образ позиции рынка.
- Дизайн-мышление. Человеко-ориентированный подход.
- Почему покупатели покупают? (ценности, потребности).
- Каналы привлечения клиентов.
- Цена и ценность клиента. Оцениваем эффективность бизнеса (Unit-экономика).
- Анализ каналов привлечения клиентов.
- Планы тестирования. Пивоты.

Задание для работы на уроке: Выявить целевую аудиторию и каналы привлечения клиентов. Разработать эксперименты и тесты «прошёл/провалил».

Результат занятия: Одностраничный стратегический план. Карта эмпатии.

Домашнее задание: Определить прорывные цели проекта и составить ценностное предложение.

День второй

Пишем.

- Психология клиентов, поведенческая экономика.
- Верификация клиентов.
- Технология интервьюирования клиента, азы флиппноза.
- Методика AIDA (Attention, Interest, Desire, Action).
- Коммерческое предложение (пирамида Минто, методика «суть-детали-суть»).

Задание для работы на уроке: Выделить ключевые ценности продукта (УТП) и продающие слова (брендовое обещание).

Результат занятия: Коммерческое предложение.

Домашнее задание: Составить продающий текст и рекламные объявления для разных аудиторий (соцсети, мессенджеры, интернет сайты). Разместить объявление о продаже на открытых интернет-площадках.

День третий

Пашем (продаём).

- Лестница продаж.
- Коммуникации, управление конфликтом. Парафраз.
- Техники вопросов и активного слушания.
- Переговоры. Технология win-win.
- «Лифт-тест» (Elevator Speech).
- Основы Customer development

Задание для работы на уроке: Отработать открытые и закрытые вопросы, комплименты и позитивное мышление.

Результат занятия: Схема продающего разговора. Отработка навыка продажи продукта.

Домашнее задание: Провести развивающее интервью минимум с тремя клиентами. Оценить поведение потребителей (клиентов). Выявить агентов влияния.

День четвертый

Улучшаем.

- Дивергенция: 6-3-5 брейнрайтинг.
- Конвергенция. Создаём прототип продукта.
- Позиционирование и маркетинг продукта.
- Шаги по поиску клиентов.

Задание для работы на уроке: Создать улучшенную версию прототипа.

Результат занятия: MVP проекта

Домашнее задание: Подготовить позиционирование проекта и продукта. Составить список бизнес-партнёров для продвижения продукта.

О курсе «Интернет-предприниматель». Дети от 12 лет. Олег Толстогузов

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

Программа курса:

МОДУЛЬ 3. ЧТО, ПОЧЁМ? (Презентация, продажи)

День первый

Строим (делаем сайт).

- Реклама. Как быстро и понятно рассказать о продукте.
- Основы веб-дизайна.
- Разрабатываем макет сайта.

Задание для работы на уроке: Разработать landing page.

Результат занятия: Готовый макет сайта.

Домашнее задание: создать группу в соцсетях, сделать 5 постов в своей группе. Сделать контент для сайта: описание продукта, новость о продукте, инфоповод.

День второй

Настраиваем.

- Lean LaunchPad Edition – развиваем веб-стартап.
- Бизнес-метрики для принятия решений.
- Основные инструменты измерения показателей сайта.
- Основы SEO и SMM.

Задание для работы на уроке: Составить план интернет-публикаций с учётом бизнес-метрик.

Результат занятия: умения настраивать и анализировать основную интернет-аналитику по проекту.

Домашнее задание: Настроить Google Analytics (срок – до следующего дня после занятия). В конце недели посчитать метрики

День третий

Развиваем (управляем).

- Собственник-директор-работник. Создаём команду.
- Инвестиции. Как и когда привлекать.
- Психология объяснения. Составляем презентацию.
- Подготовка к выступлению (технология CAST).
- Секреты успешной презентации. Учимся выступать публично.

Задание для работы на уроке: Составить организационный план бизнеса. Составить список каналов привлечения инвестиций. Разработать схему выступления перед инвестором.

Результат занятия: Описание команды проекта и модель презентации своего бизнеса.

Домашнее задание: подготовить базовый вариант презентации «инвестору».

День четвертый

Говорим (презентуем).

- Представление продукта. Сторителлинг и другие инструменты удержания внимания.
- Pitch deck. Итоговая презентация перед «инвесторами» (родителями, друзьями).

Задание для работы на уроке: «Докрутить» презентацию, усилить нюансы проекта и выступления.

Результат занятия: Готовая презентация и положительная обратная связь от «инвесторов» ;)

Домашнее задание: Начать бизнес ☺

Хотите развить в своих детях предпринимательское мышление?
Приходите, Мы Вам с радостью поможем!