

Санкт-Петербург
2022/2023 г.

Пояснительная записка

Нормативно-правовая база

Рабочая программа разработана на основе

- учебного плана Государственного бюджетного общеобразовательного учреждения средней общеобразовательной школы № 80 с углубленным изучением английского языка Петроградского района Санкт-Петербурга на 2022-2023 учебный год;
- годового календарного графика ГБОУ СОШ № 80 на 2022 – 2023 учебный год, на основе которого устанавливается 34 недельная продолжительность учебного года;
- положения о рабочей программе, принятого в Государственном бюджетном общеобразовательном учреждении средней общеобразовательной школе № 80 с углубленным изучением английского языка Петроградского района Санкт-Петербурга;
- характеристики планируемых результатов духовно-нравственного развития, воспитания и социализации обучающихся, представленной в программе воспитания ГБОУ СОШ № 80;
- авторской программы учебной дисциплины "Стартап Класс". Авторы: Маркушина Н. Ю., Ковалевская Н. В., Парфенёнок Н. Л.

Целью программы является приобретение школьниками организационных, управленческих и финансовых навыков, необходимых для управления стартапом на его различных этапах.

Место учебного предмета в учебном

Количество недельных и годовых часов, отведённых на изучение учебного предмета по учебному плану **2/68**.

Учебно-методический комплект

Изучение курса ориентировано на использование учебного и программно-методического комплекса, в который входят:

| | |
|---------------------------|---|
| Основная литература | <i>Маркушина Н. Ю., Ковалевская Н. В., Парфенёнок Н. Л.</i> Стартап: курс для начинающих: учеб. пособие по основам предпринимательства / под науч. ред. и с предисл. д-ра экон. наук, проф. В. А. Шамахова. — СПб.: ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2022. |
| Дополнительная литература | <ul style="list-style-type: none">▪ <i>Айзексон, У.</i> Стив Джобс; пер. с англ. Д. Горячиной, Ю. Полещук, А. Цырульниковой, А. Чередниченко. — М.: АСТ: Corpus, 2020. — 688 с.▪ <i>Бланк, С.</i> Стартап. Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф; пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 616 с.▪ <i>Бланк, С.</i> Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов / С. Бланк; пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 368 с.▪ <i>Брэнсон, Р.</i> К черту всё! Берись и делай! / Р. Брэнсон; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 140 с.▪ <i>Пинье, И.</i> Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 288 с. |

| | |
|----------------------------------|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Портер, М.</i> Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. — М. : Альпина Паблишер, 2017. — 453 с. ▪ <i>Рис, Э.</i> Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 258 с. ▪ <i>Тиль, П.</i> От нуля к единице. Как создать стартап, который изменит будущее / П. Тиль, Б. Мастерс. — М. : Альпина Паблишер, 2015. — 192 с. ▪ Harvard Business Review Entrepreneur’s Handbook: Everything You Need to Launch and Grow Your New Business. — Boston : Harvard Business Review, 2018. ▪ <i>Timmons, J. A.</i> The Entrepreneurial Mind / J. A. Timmons. — Brick House Pub Co, 1989. |
| Цифровые образовательные ресурсы | <ul style="list-style-type: none"> • Электронная форма учебников — <i>гипертекстовые аналоги учебников на автономном носителе</i> с подборкой ссылок к темам учебника на электронные образовательные ресурсы из коллекции ФЦИОР (www.fcior.edu.ru), с возможностью использования на автономном носителе. • комплект Федеральных цифровых информационно-образовательных ресурсов (далее ФЦИОР), помещенный в коллекцию ФЦИОР (http://www.fcior.edu.ru); • сетевая методическая служба авторского коллектива для педагогов на сайте издательства http://methodist.lbz.ru/authors/informatika/7/. |

Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины

Характеристики аудиторий (помещений, мест) для проведения занятий

Стандартные аудитории для проведения занятий.

Характеристики аудиторного оборудования, в том числе неспециализированного компьютерного оборудования и программного обеспечения общего пользования

Маркерная доска, проектор, ноутбук

1. Содержание учебного предмета

1. На пути к стартапу. Создание идеи

Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности. От мечты до идеи: метод Уолта Диснея. Уникальность идеи.

2. Фундамент для стартапа

Потребность клиента, проблема клиента, бизнес-идея. Определение гипотезы. Количественные методы верификации гипотез. Анализ рынка. Целевая аудитория. Виды ЦА. Классификация и сегментация ЦА. Качественные методы верификации гипотез. Опросы, проблемные и глубинные интервью. Навыки презентации проекта. Работа с аудиторией.

3. Понятие продукта. Определение бизнес-модели

Понятие продукта. Тренды в бизнесе, ориентированные на продукт. Growth-концепция. Фреймворк AARRR. Бизнес-модель. Типы бизнес-моделей и фреймворки бизнес-моделей. Понятие MVP. Принципы разработки MVP. Отличия между прототипом и MVP.

4. Изучение рынка

Основы бизнес-планирования. Постоянные и переменные издержки. Макроэкономические факторы для стартапа. Основы Unit-экономики. Точка безубыточности. Потенциал масштабирования. Инвестиции в стартап. Основные раунды инвестирования. Подсчет объема требуемых инвестиций. Навыки презентации проекта. Визуальное сопровождение

5. Основы маркетинга. Оформление продукта

Основы маркетинга и SMM. Маркетинговая воронка. Сайты для B2C. Маркетинговые метрики. Сайты для B2B. Логика построения сайта. Customer Journey Maps. Формы заявки. Рекламные каналы. Google Ads, Яндекс.Директ, Word of Mouth. Социальные сети для бизнеса. Видеопродвижение и реклама. Создание видео. Анализ и изучение конкурентов. Типы конкурентов.

6. Таск-менеджмент

Роли в команде. С-уровень. Распределение функций сооснователей. Организация работы в команде. Таск-менеджмент и таск-менеджеры. Помощь стартапам, помимо инвестиций. Инкубация, акселерация, гранты. Регистрация бизнеса. Организационно-правовые формы бизнеса и налоги.

7. Основы презентации проекта

Видеопрезентация. Навыки презентации проекта: структура презентации стартапа, сторителлинг, умение работать с аудиторией, публичные выступления.

8. Составление бизнес-плана проекта

Составление глубинного анализа рынка. Многопрофильный анализ конкурентов. Описание технологии. Оценка необходимых инвестиций и составление дорожной карты проекта.

Требования к завершённому проекту

9. Резерв времени

2. Планируемые результаты освоения учебного предмета

| <i>Результаты</i> | <i>Параметры оценивания</i> | <i>Диагностические средства</i> |
|------------------------------|--|--|
| 1. Личностные результаты | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Познавательный интерес ▪ Мотивация к занятиям ▪ Личностный смысл освоения программы ▪ Дифференцированная оценка своих возможностей ▪ Самостоятельность деятельности | <p>Наблюдение за активностью во время занятий</p> <p>Беседа о личностном смысле освоения программы</p> |
| 2. Предметные результаты | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Понимание процесса бизнес-творчества ▪ Знание основ проектирования стартап-проектов ▪ умение разрабатывать проект и его реализовывать: <ul style="list-style-type: none"> - Умение применять технологии целеполагания (SMART) - Умение применять метод SWOT-анализа в принятии решения - Понимание основ создания бюджета - Умение организовать продвижение | <p>Наблюдение</p> <p>Опрос</p> <p>Экспертная оценка</p> <p>Анализ продуктов деятельности</p> |
| 3. Метапредметные результаты | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Умение работать в команде ▪ Умение планировать, ставить цели, анализировать результаты своей деятельности ▪ Умение контролировать и оценивать свою деятельность ▪ Умение структурировать информацию | <p>Наблюдение</p> <p>Опрос</p> <p>Экспертная оценка</p> <p>Анализ продуктов деятельности</p> |

Виды деятельности учащихся при освоении курса

| Аналитическая | Практическая |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • апеллировать понятиями «проблема», «идея», «замысел», «цель», «задачи», «ресурсы», «бюджет» в работе над проектом • апеллировать понятиями «планирование», «прогнозирование», «спонсор», «инвестор», «благотворитель», «кредитование», «бизнес-план» • апеллировать понятиями <ul style="list-style-type: none"> - анкета, социологический опрос, интернет-опрос, выборка респондентов; - реклама, возможности продвижения проектов в социальных сетях; • знать алгоритм создания и использования видеоролика для продвижения проекта; • апеллировать понятием «экспертная оценка проекта»; • владеть методами и инструментами оценки проектов | <ul style="list-style-type: none"> • выбирать проблему, разрабатывать идею, формулировать замысел, определять и формулировать тему проекта, обосновывать его актуальность. • определиться с продуктом; • определять ресурсы и бюджет проекта • выбрать модель и способ управления проектом; • находить различные источники материальных и нематериальных ресурсов, предоставляющих средства для проведения исследований и реализации проектов в различных областях деятельности человека; • вступать в коммуникацию с держателями различных типов ресурсов, точно и объективно презентуя свой проект или возможные результаты исследования, с целью обеспечения продуктивного взаимовыгодного сотрудничества • разрабатывать систему параметров и критериев оценки эффективности и продуктивности реализации проекта или исследования на каждом этапе реализации и по завершении работы; • адекватно оценивать риски реализации проекта и проведения исследования и предусматривать пути минимизации этих рисков; • адекватно оценивать последствия реализации своего проекта (изменения, которые он повлечет в жизни других людей, сообществ); • применять алгоритм создания и использования видеоролика для продвижения проекта; • оформлять и предъявлять результаты проектной и исследовательской деятельности; • осуществлять оценку идеи проекта; • осуществлять оценку самого проекта |

3. Тематическое планирование

| № п/п | Наименование разделов и тем | Количество часов | | Электронные учебно-методические материалы | Форма проведения занятия |
|-------|-----------------------------------|------------------|----------|--|--------------------------|
| | | Всего | Контроль | | |
| 1 | На пути к стартапу. Создание идеи | 6 | 0 | Как запустить стартап https://russol.info/kids | Очно |

| | | | | | |
|---|--|----|---|--|------|
| | | | | | |
| 2 | Фундамент для стартапа | 12 | 0 | https://admitad.pro/ru/blog/kak-zapustit-startap-samostoyatelno-za-100-dney | Очно |
| 3 | Понятие продукта. Определение бизнес-модели | 6 | 1 | https://kontur.ru/articles/5030 | Очно |
| 4 | Изучение рынка | 8 | 1 | https://sberbusiness.live/publications/kak-analizirovat-rynok-pri-zapuske-produkta | Очно |
| 5 | Основы маркетинга. Оформление продукта | 12 | 1 | | Очно |
| 6 | Таск-менеджмент | 8 | 0 | • искусственный интеллект в стартапах https://урокцифры.рф/lessons/ai-in-startups | Очно |
| 7 | Основы презентации проекта | 4 | 0 | | Очно |
| 8 | Составление бизнес-плана проекта | 8 | 6 | • Как презентовать стартап инвесторам: примеры и советы https://admitad.pro/ru/blog/kak-prezentovat-startap-investoram | Очно |
| 9 | Резерв времени | 4 | 0 | | Очно |
| | Итого | 68 | | | |
| | | | | Практических работ | 32 |
| | | | | Предзащита проекта | 6 |