

Mini Boss бизнес школа для детей

курс

**«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Тренер:
Смолянинов Николай Евгеньевич,
доцент кафедры экономики
предпринимательства
ФГБОУ ВО УГАТУ

г. Уфа – 2016 год

курс

«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

<http://vk.com/club49730067>

The image shows a screenshot of a VKontakte group page for "Mini Boss". At the top, there is a navigation bar with "Поиск" (Search), a user icon, and menu items: "люди" (people), "сообщества" (communities), "игры" (games), "музыка" (music), "помощь" (help), and "выйти" (logout). The group is identified as an "Открытая группа" (Open group). The group name "Mini Boss" is displayed with an option to "изменить статус" (change status). The description reads "Mini Boss - бизнес-школа для детей" (Mini Boss - business school for children) and "Свежие новости" (Fresh news). Below this, there are sections for "Обсуждения" (Discussions) with 1 topic and "результаты домашней работы..." (homework results...). The "Фотографии" (Photos) section shows 3 photos in the main album. A red arrow points from the URL above to the group name "Mini Boss" in the header of the group page. On the right side of the page, there is a 3D illustration of a white mannequin in a blue tie standing next to a green chalkboard with a diagram on it. Below the illustration, the text "Бизнес-школа для детей" (Business school for children) is written. At the bottom right, there are several utility links: "Управление сообществом" (Manage community), "Пригласить друзей" (Invite friends), "Рекламирровать сообщество" (Promote community), "Статистика сообщества" (Community statistics), "Добавить в закладки" (Add to bookmarks), and a confirmation that the user is in the group with an option to "Рассказать друзьям" (Tell friends).

Оценка интереса и способности к предпринимательской деятельности

Тест «Мотивация к успеху» Т. Элерса

1. Вам предложен **41** вопрос
2. На каждый вопрос ответьте «**да**» или «**нет**»

Оценка интереса и способности к предпринимательской деятельности (Начало: вопросы 1-7)

Тест «Мотивация к успеху» Т. Элерса

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.

Оценка интереса и способности к предпринимательской деятельности (продолжение: вопросы 8-15)

Тест «Мотивация к успеху» Т. Элерса

8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом сурово осуждаю себя, так как знаю, что в нем я добился бы успеха.
0. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.
1. Усердие – это не основная моя черта.
2. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
3. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
4. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.

Оценка интереса и способности к предпринимательской деятельности (продолжение: вопросы 16-23)

Тест «Мотивация к успеху» Т. Элерса

6. Препятствия делают мои решения более твердыми.
7. У меня легко вызвать честолюбие.
8. Когда я работаю без вдохновения, это обычно заметно.
9. При выполнении работы я не рассчитываю на помощь других.
0. Иногда я откладываю то, что должен был сделать сейчас.
1. Нужно полагаться только на самого себя.
2. В жизни мало вещей, более важных, чем деньги.
3. Всегда, когда мне предстоит выполнить важное задание, я ни о чем другом не думаю.

Оценка интереса и способности к предпринимательской деятельности (продолжение: вопросы 24-30)

Тест «Мотивация к успеху» Т. Элерса

4. Я менее честолюбив, чем многие другие.
5. В конце отпуска я обычно радуюсь, что скоро выйду на работу.
6. Когда я расположен к работе, я делаю ее лучше и квалифицированнее, чем другие.
7. Мне проще и легче общаться с людьми, которые могут упорно работать.
8. Когда у меня нет дел, я чувствую, что мне не по себе.
9. Мне приходится выполнять ответственную работу чаще, чем другим.
0. Когда мне приходится принимать решение, я стараюсь

Оценка интереса и способности к предпринимательской деятельности (продолжение: вопросы 31-36)

Тест «Мотивация к успеху» Т. Элерса

1. Мои друзья иногда считают меня ленивым.
2. Мои успехи в какой-то мере зависят от моих коллег.
3. Бессмысленно противодействовать воле руководителя.
4. Иногда не знаешь, какую работу придется выполнять.
5. Когда что-то не ладится, я нетерпелив.
6. Я обычно обращаю мало внимания на свои достижения.
7. Когда я работаю вместе с другими, моя работа дает большие результаты, чем работы других.
8. Многое, за что я берусь, я не довожу до конца.

Оценка интереса и способности к предпринимательской деятельности (окончание: вопросы 39-41)

Тест «Мотивация к успеху» Т. Элерса

9. Я завидую людям, которые не загружены работой.
0. Я не завидую тем, кто стремится к власти и положению.
1. Когда я уверен, что стою на правильном пути, для доказательства своей правоты я иду вплоть до крайних мер.

КЛЮЧ

- 1 балл за ответы «да» на вопросы: 2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 21, 22, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 32, 37, 41
- 1 балл за ответы «нет» на вопросы: 6, 19, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39
- Вычеркните вопросы: 1, 11, 12, 19, 28, 33, 34, 35, 40
- Подсчитайте сумму

РЕЗУЛЬТАТ

- от 1 до 10 баллов: низкая мотивация к успеху
- от 11 до 16 баллов: средний уровень мотивации
- от 17 до 20 баллов: умеренно высокий уровень мотивации
- свыше 21 балла: слишком высокий уровень мотивации

Минута маркетинга: сарафанное радио Игра «Глухой телефон»



Сарафанное радио Глухой телефон

Руководство зоопарка северной Каролины недавно предупредило посетителей, чтобы они не давали обезьянам зажженные сигареты.

Чем было вызвано такое неожиданное требование? Неужели они приобрели эту вредную привычку?

Конечно, нет. Объяснение гораздо проще и смешнее. Эти маленькие попрошайки используют сигареты (и не без успеха) для того, чтобы избавиться от блох. Они подносят зажженный конец сигареты к своей шерсти и держат до тех пор, пока блохи от жары не начнут выпрыгивать.

Единственная беда состояла в том, что некоторые, самые неразумные представители обезьяньего племени, причинили себе серьезные ожоги.

Сарафанное радио Глухой телефон

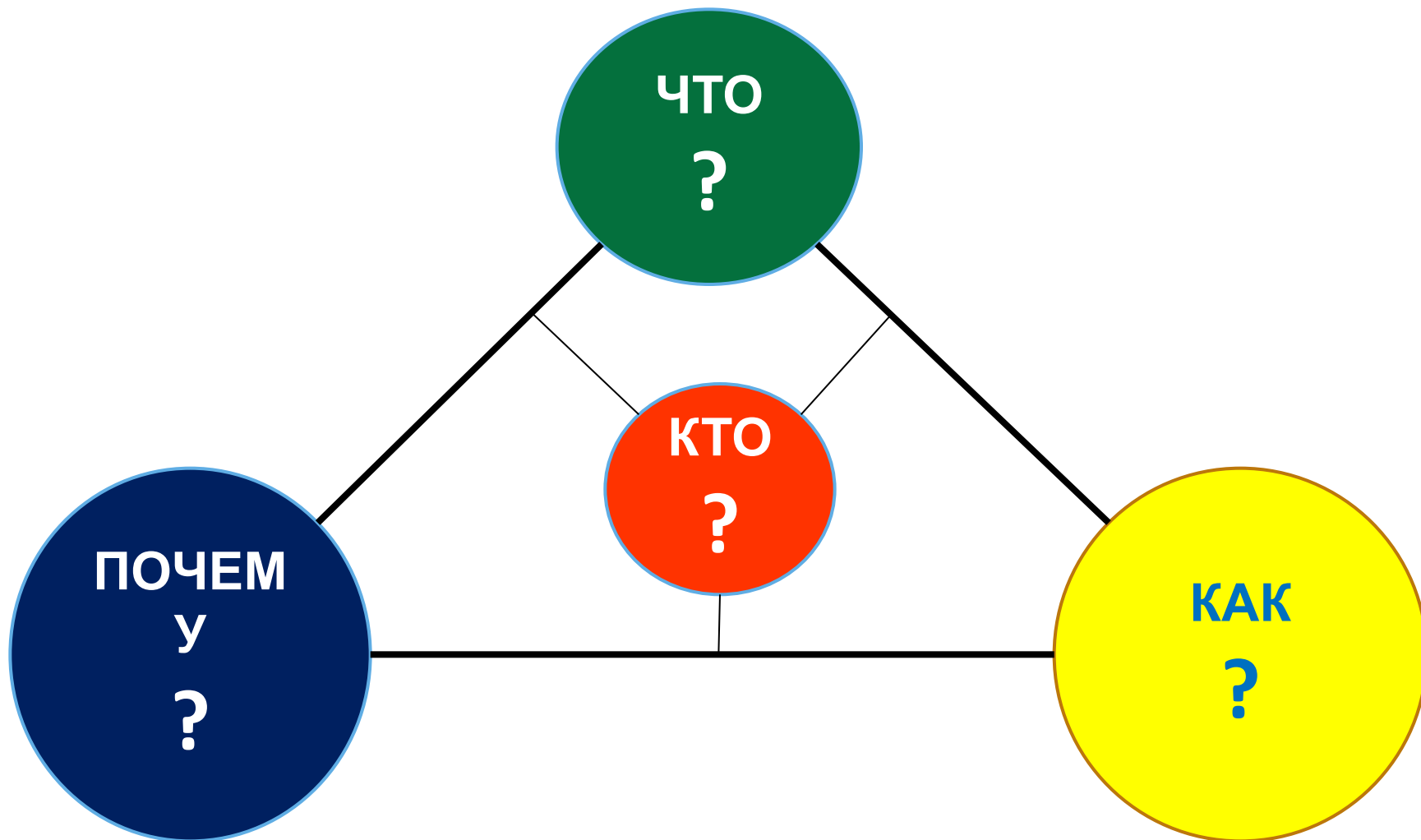
Иван Петрович ждал Вас, потому что хотел сказать Вам важные вещи, но не дождался.

Он очень огорчился и просил передать, что он сейчас в главном здании решает вопрос насчет оборудования, кстати, возможно, японского.

Должен вернуться к обеду, но если его не будет к 15 часам, то совещание нужно начинать без него.

А самое главное, объявите, что всем руководителям среднего звена необходимо пройти тестирование в 20-ой комнате в главном здании, в любое удобное время, но до 20-го февраля.

Экономика, предпринимательство и бизнес
Бизнес-модель Гассмана-Франкенберг-Шик



Экономика, предпринимательство и бизнес Бизнес-модель Остервальдера-Пинье



Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Цель – то, к чему мы стремимся

Характеристика целей и требования к целеполаганию

- планирование
- командная работа
- принимает решение о выборе цели – руководитель
- обоснование и формулирование
- измеримость
- достижимость
- установление сроков
- формализация (цель должна быть записана)
- целей может быть несколько
- цель может быть разложена на несколько задач
- существуют различные способы достижения (стратегии)

Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Цель – то, к чему мы стремимся

Характеристика целей и требования к целеполаганию

- стратегии имеют определенный набор мероприятий (работ)
- цель может быть разложена на функциональные (тематические) цели
- цели достигаются с потреблением ресурсов (материалы, люди, финансы, время и др.) то же относится к стратегиям и задачам, мероприятиям
- достижение цели должно контролироваться
- цели и стратегии должны корректироваться

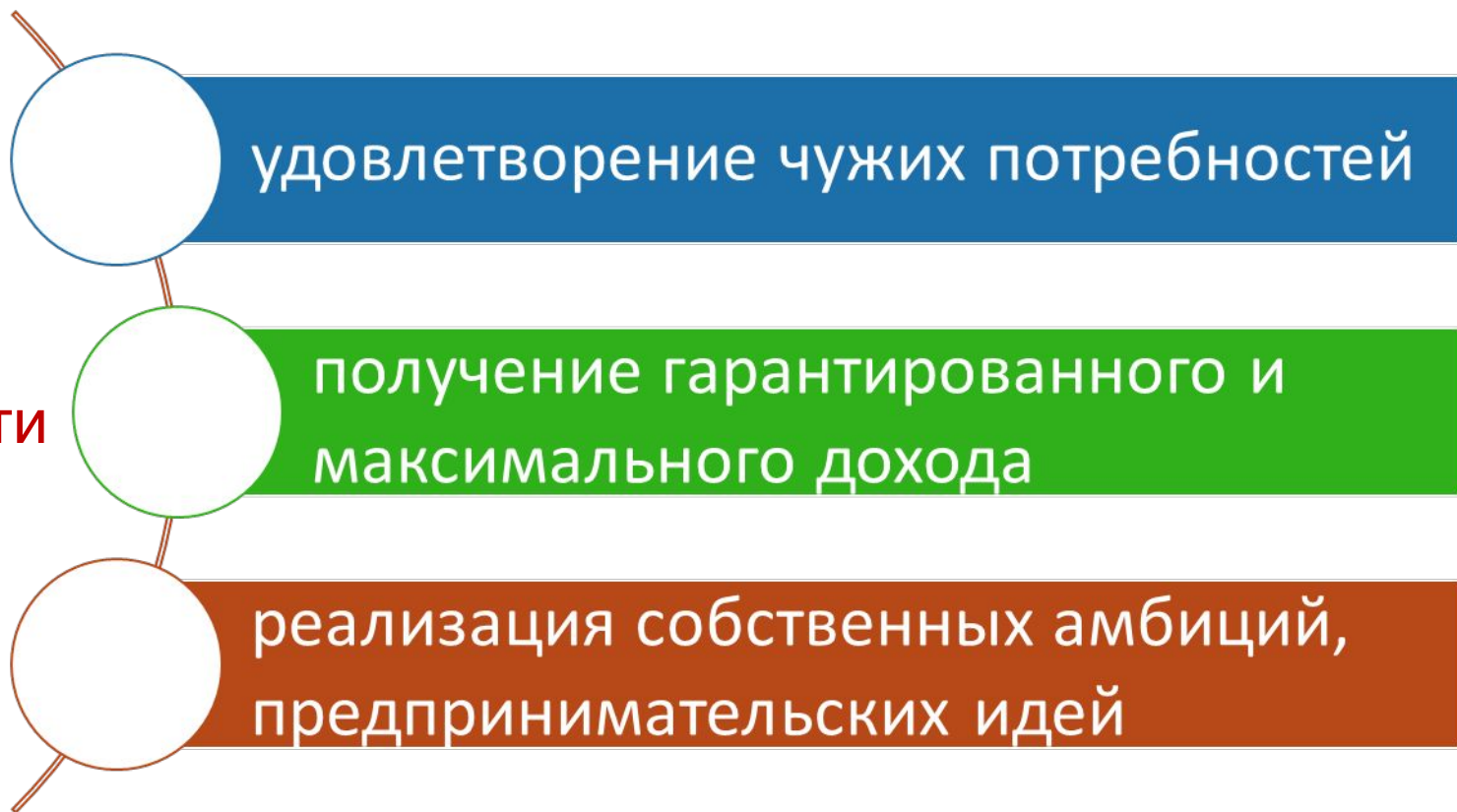
Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Задание:

Сформулируйте любую из ваших самых амбициозных целей (в учебе, в жизни, будущем бизнесе и т.п.)

Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Мотивы
предприни-
мательской
деятельности



Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Задание:

Назовите свой основной мотив, связанный с вашей целью, уточните его

Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Задание:

Ответьте на вопросы, которые помогут уточнить бизнес-идею:

- Чем вам нравится заниматься? Опишите...
- Чем вы занимаетесь в свободное время?... Сформулируйте...
- На что вы обращаете внимание?...
- О чем вам нравится узнавать, и что вы предпочитаете изучать?...
- Что пробуждает желание чем-либо заниматься?...
- Что другим людям нравится в вас?...
- Если бы вы знали, что добьетесь успеха, чем бы занялись?...

Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Задание:

Запишите свою бизнес-идею на бумаге (т.е. формализуйте ее)

Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Задание:

Переформулируйте (запишите еще раз) свою цель в соответствии с вашей бизнес-идеей (они ведь различаются?)

Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Качество предпринимательской деятельности
оценивается:

- результатом
- затратами
- их соотношением (эффективностью)

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат деятельности}}{\text{Затраты на получение результата}}$$

Цели, задачи, мотивы и эффективность предпринимательства

Задание:

Попробуйте рассчитать эффективность достижения
вашей цели.

Какой информации для расчетов вам не хватает?...

Экономика, предпринимательство и бизнес

Бизнес-модель



Экономика, предпринимательство и бизнес
Бизнес-модель: 4. Ценность для потребителей

Ценностное предложение – это те товары, услуги, сервис и другие ценности, которые предприниматель или компания создает или планирует создавать для потребителей.

Ценностное предложение – это также и ваша бизнес-идея. Ведь именно идею вы предлагаете своим потребителям.

Экономика, предпринимательство и бизнес Бизнес-модель: 4. Ценность для потребителей



Экономика, предпринимательство и бизнес
Бизнес-модель: 4. Ценность для потребителей

Задание:

Запишите еще раз свою бизнес-идею. Постарайтесь, чтобы слова были понятны вашим возможным (будущим) потребителям.

Позже, мы еще раз вернемся к этой (четвертой) части бизнес-модели.

Результаты работы. Мы выбрали бизнес-идею



Викинг

и 1

Центр отдыха и досуга



Самура

и 1

Производство и
реализация
одежды