

Деловая среда
СБЕР

Уверенный старт в бизнесе
для молодежи от 14 лет!

БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ



О ЧЕМ ПОЙДЕТ РЕЧЬ?

КАК ВЫРАСТИТЬ ПОКОЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ?

Предприниматели — это двигатели развития регионов. Они создают общественные блага, помогают региону изменяться, обновляя инфраструктуру и создавая новые рабочие места.

При этом в последние годы наблюдается снижение предпринимательской активности в России. В 2020 году прекратили свою деятельность более 500 тыс. компаний, или каждая шестая в стране.

Одно из решений проблемы — вовлекать молодежь в бизнес. Психологами доказано, что готовность к предпринимательству необходимо формировать с детства. Именно поэтому, в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» возникла задача популяризации предпринимательства среди школьников.

Однако при воспитании нового поколения предпринимателей мы сталкиваемся с вопросами:

- Как сделать предпринимательство популярным среди школьников?
- Как сделать узнаваемый и значимый проект для школьников в регионе?
- Как организовать участие школьников даже отдаленных территорий?
- Как помочь школьникам дойти до качественного результата, собственного бизнес-проекта и первых продаж?

Онлайн-акселератор

Наилучший формат для широкого вовлечения школьников в предпринимательскую деятельность!

Бизнес-акселератор

школьный онлайн-акселератор, созданный для популяризации предпринимательства среди молодежи в возрасте 14-17 лет.

УВЕРЕННЫЙ СТАРТ В БИЗНЕСЕ
ДЛЯ МОЛОДЕЖИ ОТ 14 ЛЕТ!



БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР

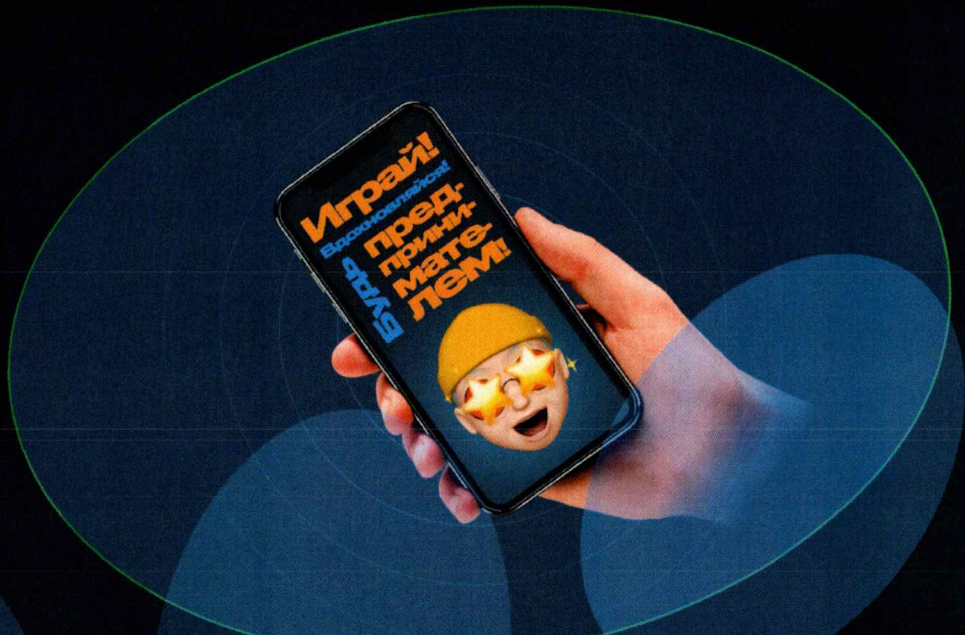
Онлайн бизнес-акселератор для школьников 14-17 лет,
направленный на формирование предпринимательских навыков

Решает следующие задачи

Реализация масштабной вовлекающей программы по популяризации предпринимательства среди молодежи 14-17 лет в рамках федерального проекта «Малое и среднее предпринимательство»

Развитие предпринимательских навыков у школьников

Увеличение количества школьников, планирующих стать предпринимателями



Деловая среда
СБЕР

платформа знаний и сервисов для предпринимателей и самое большое сообщество предпринимателей в России.
На 2021 год, клиентами Деловой Среды являются более 1000 организаций.

Иновация
года
Digital Communication Awards

Выдающийся
мобильный
сервис
Tagline Award


1300
школьников
прошли акселератор

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

в рамках проекта “Предакселерация”

с помощью масштабной вовлекающей программы по популяризации предпринимательства среди молодежи 14-17 лет

Решение «под ключ»

ОБУЧАЮЩАЯ МОДЕЛЬ

- Обучающие материалы
Вебинары, видео уроки, домашние задания на платформе
- Сопровождение в процессе обучения
Трекинг тьютором
- Предзащита и Демо-день для команд

СЕРВИС

- Организация под ключ от сбора аудитории до сбора обратной связи по итогу реализации проекта
- Сервисной сопровождение участников
- Понятные пользовательские пути для школьника, менеджера со стороны государства
- Наличие своей цифровой платформы



МАРКЕТИНГ

- Подготовка качественных маркетинговых материалов
Сайт, сопровождение в социальных сетях, брендбук проекта
- Сбор участников акселератора и работа со школами
- Известный устойчивый партнер внутри региона
ПАО Сбербанк
В том числе распространение информации о проекте за счет кросс-маркетинга
- Написание материалов для освещения проекта в СМИ

СООТВЕТСТВИЕ ТРЕБОВАНИЯМ

- Наличие аккредитация Минэкономразвития России
- Соответствует целям национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»
- Соответствует показателям эффективности губернатора региона
По критерию «Эффективность системы выявления, поддержки и развития способностей и талантов у детей и молодежи»

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ

РЕАЛИЗАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

в рамках проекта “Предакселерация”

с помощью масштабной вовлекающей программы по популяризации предпринимательства среди молодежи 14-17 лет

ПРОГРАММА АКСЕЛЕРАТОРА

ЭТАПЫ

1

Установочный вебинар

2

Обучение и трекинг

3

Предзащита

4

Демо-день

ТЕМЫ

- Кто такой предприниматель и как собрать команду мечты?
- Откуда берутся идеи?
- Кто такой клиент и поче он будет покупать?
- Как быстро проверить нужеун ли бизнес рынку?
- Как будет работать бизнес?
- Кто конкуренты и как оценить рынок бизнеса?
- Как посчитать сколько заработает бизнес?
- Как клиенты узнают о бизнесе?
- Как оценить свой бизнес перед открытием?
- Какие будут первые шаги при запуске бизнеса?
- Предзащита команд

Перевернутый класс — модель обучения, при которой школьники самостоятельно по специально подготовленным материал разбираются в теме и пробуют применять инструменты, а в непосредственном контакте с тьютором происходит разбор ошибок и сложностей, трекинг команды по проекту.

Тьютор — эксперт в области бизнеса, который обладает компетенциями по сопровождению школьных команд.

ПЕРЕВЕРНУТЫЙ КЛАСС

Образовательные циклы на основе технологии Перевернутого класса



РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ У ШКОЛЬНИКОВ

РЕЗУЛЬТАТ ШКОЛЬНИКА

ПРОДУКТОВЫЙ

- Формулировка бизнес-идеи
- Портрет целевой аудитории
- Ценностное предложение
- Гайд проблемного интервью
- Бизнес-модель
- Карта позиционирования
- Оценка рынка
- Моделирование воронки маркетинга и продаж
- Расчет экономических показателей и определение юридического лица
- Презентация бизнеса
- Минимальный жизнеспособный продукт (MVP)

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ

HARD SKILLS

- Знает и умеет как:
- Найти способы монетизации своего таланта, хобби, инфраструктуры
- Определить, в чем ценность его товара, услуг и кому они могут быть интересны
- Заинтересовать потенциального клиента услугой, товаром
- Рассчитать необходимые ресурсы и стоимость товара, услуги
- Научиться продавать товар, услугу
- Рассчитать прибыльность бизнеса и систему налогообложения
- Организовать свое дело правильно с точки зрения законодательства

SOFT SKILLS

Исследовательские навыки критическое мышление

- Поиск и обработка информации
- Креативное мышление

Регулятивные навыки

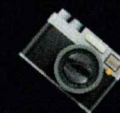
- Самоорганизованность
- Ответственность
- Целеустремленность

Личностные навыки

- Умение решать комплексные задачи
- Лидерские качества и видение
- Умение принимать риски

Социальные навыки

- Умение объединять людей и создавать команды
- Эмпатия
- Готовность совершать ошибки, выдвигать гипотезы и снова пробовать



УВЕЛИЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ШКОЛЬНИКОВ, ГОТОВЫХ СТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

Рост числа предпринимателей увеличивает количество налогового дохода государства.



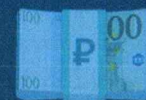
С точки зрения законодательства школьник имеет право открыть свое юридическое лицо с 16 лет



На первое апреля 2020 года в России проживали 146,7 миллиона человек. Доля детей и подростков в возрасте до 18 лет составляет 22,4% от общей численности россиян (данные Росстата)



В 2019 году вовлеченность в частный бизнес возрастной группы людей 18–24 лет выросла более чем в два раза, до 14,5% (данные GEM)



Микробизнес оборачиваем до 2,4 млн Р в год, налоговый доход региона: 144 000 Р в год



Вовлекая большее количество школьников в предпринимательство, мы обеспечиваем экономический рост региона за счет налогового дохода в перспективе.

Мы умеем приводить школьные команды к первым продажам, чтобы в дальнейшем они смогли вырасти в действующие бизнесы!

ПРИМЕР УСПЕШНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



Пермский фонд развития предпринимательства

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

- ❶ Популяризация предпринимательства среди школьников в соответствии с Национальным проектом "Малое и среднее предпринимательство"
- ❶ Охват не только центрального субъекта региона, но и муниципалитетов в соответствии с KPI региона
- ❶ Увеличение количества предпринимателей в регионе в перспективе (налоговый эффект — чем больше предпринимателей в регионе, тем больше доход государства с налогов)
- ⦿ Пандемия и невозможность проводить офлайн мероприятий

РЕШЕНИЕ

- ⦿ Реализация онлайн-акселератора для школьников Пермского края «под ключ».

Механика программы:

- 10 видео-уроков, 10 бизнес инструментов, 10 открытых уроков,
- тьюторское сопровождение,
- Проект + MVP,
- Конкурс + денежные призы
- Сопровождение в СМИ

₽ 5,2 млн

⌚ 3 месяца

Результаты

1300 школьников

Приняло участие

33 команды

Представили свои проекты
на Демо-дне

13 проектов

Продолжают работу и имеют
первые продажи

3% школ

Создали предпринимательские
треки/профили/внутренние
активности

Подробнее о программе для ПФРП:

[www.pfrp.ru](#)



ПРЕИМУЩЕСТВА АКСЕЛЕРАТОРА ПЕРЕД КОНКУРЕНТАМИ

ПАРАМЕТРЫ СРАВНЕНИЯ	АКСЕЛЕРАТОР	РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК
Адаптированная модель обучения для школьников	✓	—	—
Трекинг поддержка школьных команд	✓	—	—
Возможность интегрировать программу в школьное образование через модель профессиональных проб	✓	—	—
Широкий охват школьников даже на отдаленных территориях региона	✓	—	—
Сбор аудитории под ключ	✓	✓	—
Упаковка маркетинговых материалов под ключ	✓	—	✓
Сервисное сопровождение под ключ	✓	—	✓

УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Обучение группы

100 человек



3 259 421 Р

Включая НДС 20%

При индивидуальном проекте КП составляется под Заказчика.

Постоплата

Обучение проводится в формате онлайн и включает:

- Обучение проводится в формате онлайн и включает:
- Обучающие материалы
Вебинары, видео уроки, домашние задания на платформе
- Сопровождение школьных команд (трекинг тьютором), проверка домашних заданий
- Предзащита и демо-день для команд
- Сбор участников и маркетинговое сопровождение курса с созданием landing page, визуальных материалов, сопровождением в социальных сетях

Возможные скидки и льготы:

При увеличении количества участников (более 100 человек) стоимость на 1 участника снижается.

Более подробная информация об услугах и тарифах на странице

« [https://www.moscowcityschool.ru/prilozheniya/](#) » 

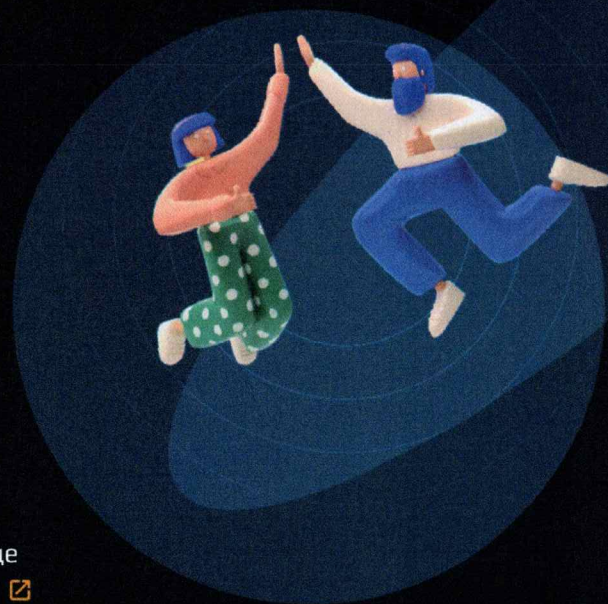
Срок реализации

10

недель

46

академических часов



БИЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР для школьников

Услуги оказывает

АО «Деловая среда» — дочерняя компания ПАО Сбербанк,
117997, город Москва, улица Вавилова, 19, ОГРН 1127746271355, ИНН: 7736641983.

Контакты для связи: +7 (499) 705-08-05



Отказ от ответственности

Настоящий материал носит исключительно информационный характер, не является предложением по покупке продукта/услуги и не может рассматриваться как рекомендация к подобного рода действиям. Компания не утверждает, что все приведенные сведения являются единственно верными и не несет ответственности за использование информации, содержащейся в материале, а также за возможные убытки. Данные об использовании продукта/услуги в прошлом основаны на информации, которой компания располагала на дату выхода материала.

