



Приложение 1 — речь ведущего по ходу мероприятия

К сценарию деловой игры «Предпринимательство»

1. Речь ведущего по теории

Добрый день, дорогие друзья. Скажите пожалуйста, хорошо ли меня слышно, видно, видите ли вы презентацию? Отлично, тогда давайте начнем.

Меня зовут... Я работаю в “название организации” и занимаюсь “чем занимается”.

Сегодня мы с вами будем говорить о финансовой грамотности - об искусстве грамотного управления собственными деньгами. Если говорить конкретнее, сегодня мы с вами поговорим о том, как наши с вами деньги могут приносить деньги - об инвестициях. Примерно 35 - минут мы с вами поработаем в формате диалога, а затем - перейдем к одной очень увлекательной деловой игре, которая позволит нам на практике отработать все то, что мы с вами сейчас обсудим.

Однако перед тем, как мы с вами начнем мне бы хотелось договориться с вами о некоторых очень важных вещах, которые сделают нашу сегодняшнюю работу максимально интересной и комфортной для нас.

Во-первых, несмотря на то, что мы с вами сейчас находимся в вашем классе, сегодняшнее мероприятие — это не урок. Точнее - нестандартный урок. Здесь не будут выставляться оценки, точно так же, как и не будет правильных или неправильных ответов. Если вдруг в процессе нашей с вами беседы у вас будут появляться вопросы, обязательно поднимайте руку и я сразу же буду на них отвечать.

Договорились?

Ждем ответа от детей.

Отлично, тогда принимается. Второе - я попрошу вас в течение нашего сегодняшнего минут воздержаться от использования социальных сетей и игр на телефоне. Давайте немножко отдохнем, тем более что материал у нас вами сегодня интересный, даже в игру одну очень прикольную поиграть успеем. Договорились?

Ждем ответа от детей.

Ну и, наконец, третье и последнее. Я предлагаю нам с вами установить правило одного микрофона. Если вы хотите что-то сказать, смело поднимайте руку - я отвечу на любые вопросы. Если же вдруг произойдет такое, что у нас будут сразу несколько человек говорить одновременно и будет шумно, я буду

поднимать руку, вот так (показываем детям как вы будете поднимать руку). Каждый, кто увидит мою руку будет сразу же прекращать обсуждение и разговоры и поднимать ее вместе со мной, чтобы все остальные тоже увидели. Благодаря этому мы с вами сможем легко быстро снова возвращаться к правилу одного микрофона, даже если мы его случайно забыли. Принимаем?

Ждем ответа от детей

Отлично. Тогда давайте начнем.

Для начала, кто мне может рассказать, что такое предпринимательство?

Ждем ответа от детей

Отлично, а кто тогда такой предприниматель?

Ждем ответа от детей

Вы сказали много правильных вещей, но, если обобщить, предприниматель — это человек, который создает собственное дело, вкладывая в него свое время и зачастую еще и деньги. Делает он это на свой страх и риск, потому что никто ему не дает никаких гарантий.

А с чего вообще начинается любой бизнес?

Ждем ответа от детей

Верно, с идеи. Давайте поговорим о том, как найти эту самую идею.

Во-первых, нужно научиться видеть вещи под другим углом. Что это значит?

Ждем ответа от детей

Очень многие вещи из тех, что нас окружают, появились благодаря тому, что кто-то в свое время увидел, как можно изменить тот или иной опыт. Например, смартфоны — до того, как появился первый iPhone, никто и подумать не мог, что телефон может содержать в себе такое количество функций — они использовались только для звонков и СМС. Сейчас мы гораздо реже используем их по назначению, чем для чего-либо еще.

Второй способ найти идею — посмотреть на то, что у нас хорошо получается. Например, вы хорошо фотографируете — какие идеи могут возникнуть на основе этого навыка?

Ждем ответа от детей

Вариантов очень много. От простого фотографирования за деньги до своей фотостудии. И так работает с большинством навыков.

Третий способ — построить бизнес на том, что любите — то есть на хобби. Допустим, в свободное время вам нравится рисовать, писать стихи или даже кататься на горных лыжах — из всего этого можно вытащить интересные идеи.

У вас, наверняка, сейчас возникает вопрос “А что в итоге делать-то?”. Давайте пройдемся по короткому алгоритму.

Чтобы придумать идею, вам нужно задать себе несколько вопросов:

- Что у меня хорошо получается?
- Чем я увлекаюсь?
- Чем я занимаюсь в свободное время?
- Чем бы я занимался, если бы не было школы?

Если всерьез задумаетесь над этими вопросами, у вас возникнет масса различных вариантов ответа на них. И что мы делаем с этим? Берем все эти ответы и из них вытаскиваем идеи.

Если вам сейчас кажется, что это сложно, не беспокойтесь — как только вы попробуете, все станет гораздо более понятно.

Итак, представим, что мы нашли аж 3 идеи мечты — что с ними делать?

К сожалению или к счастью, одно из самых важных качеств предпринимателя — уметь вовремя отказаться от идеи. И для того, чтобы слишком долго не заниматься тем, что не принесет результата, идеи нужно уметь анализировать.

Идею, которая на текущий момент нам нравится больше всего, нужно прогнать по следующим пунктам анализа:

- Суть вашего продукта/услуги
- Ваш рынок
- Целевая аудитория продукта/услуги
- Ваши конкуренты

Только что вы услышали множество непонятных слов, но не переживайте — сейчас мы разберемся с ними по-порядку.

Первый пункт даже сложно отнести к анализу — скорее он нужен, чтобы вы не потерялись в своей идее, а, напротив, превратили ее в нормальный для

восприятия вид. Распишите все о вашем продукте, как вы его видите — как он используется, зачем он нужен, где его можно найти или купить и так далее.

Следующий пункт — рынок. Естественно, имеется ввиду не рынок как отдельное помещение, а некое абстрактное место, на котором есть продавцы и покупатели похожего продукта.

У вашего продукта тоже есть свой рынок. К нему относятся все люди, которые покупают у вас и у ваших конкурентов. Как вы думаете, что значит выражение “Сколько денег в рынке”?

Ждем ответа от детей

Денег в рынке или “Объем рынка” — это показатель, который говорит нам о том, сколько всего денег люди тратят на похожие на ваш продукты или услуги. Как правило, считается за год. Чтобы понять, зачем нам нужно это знать, надо разобраться с еще одним показателем — так называемая “Динамика рынка”, а если проще — растет рынок или падает. У кого есть идеи, что это значит?

Ждем ответа от детей

Если денег в рынке с каждым годом становится больше, значит, рынок растет. Если наоборот — падает. На каком рынке будет проще развиваться? Конечно, там, где денег постоянно становится больше, ведь это означает, что либо товары становятся ценнее, либо — нужны все большему количеству людей.

Следующий вопрос — какие есть тренды на рынке? Что такое тренд?

Ждем ответа от детей

Тренд — это изменение в рынке, которое происходит прямо сейчас. Компании, которые видят тренды, имеют возможность быстрее вырасти, другие — наоборот, рискуют. Нам же это может помочь легко зайти на этот рынок. Например, какие тренды сейчас есть на рынке транспорта?

Ждем ответа от детей

Все меньше людей используют личные автомобили, все больше — такси, каршеринг и другие виды транспорта, вроде велосипедов и электросамокатов.

И последнее — особенности. Очень важно знать, что вас поджидает на том или ином рынке. Например, если вы захотите открыть кафе, вам придется получать очень много разрешений от санитарной, пожарной и других служб. Особенности могут быть как положительными, так и отрицательными.

Следующий пункт анализа идеи — конкуренты. Конкуренты — это компании, которые производят тот же продукт, что и вы, либо похожий на вас.

Многие считают, что наличие конкурентов — это плохо. На самом деле, на рынке нет признака лучше, чем наличие сильных конкурентов. Это означает, что на ваш продукт есть спрос.

Более того, конкуренты, в отличие от нас с вами, на этом рынке уже давно — они уже совершили кучу ошибок и нашли самые простые пути. Нам осталось только на этом поучиться и сделать продукт, который будет от них выгодно отличаться.

Во-первых, следует подробно изучить, какой продукт они делают. Почему именно так, а не иначе. Сравнить с тем, что делаете вы — понять, в чем разница.

Во-вторых, нужно выявить, чем именно тот или иной конкурент выделяется на рынке. Например, у одной компании могут быть самые низкие цены, у другой — выше, зато ее продукты качественнее и так далее.

В-третьих, и это очень важно — понять, как конкуренты пришли к тому результату, который у них есть сейчас. В этом нам помогут различные статьи об этих компаниях, интервью с их создателями, их официальный сайт и т.д.

Все это позволит нам сформировать понимание того, какой продукт и в каком виде уже успешно работает на этом рынке и как можно было бы его улучшить.

И последнее в этом анализе — целевая аудитория. У кого есть идеи, что значит этот термин?

Ждем ответа от детей

Верно, это наши потенциальные покупатели.

Во-первых, чем подробнее мы знаем их — сколько лет, где живут, сколько зарабатывают и т.д., тем проще найти их и найти подход к ним. Если вы будете направлять вашу рекламу на всех подряд, она не даст никакого эффекта.

Во-вторых, и это напрямую вытекает из первого пункта, вы должны узнать, где их можно найти — где они отдыхают, где сидят в интернете, что читают — это все тоже про рекламу.

И последнее — пожалуй, самое важное среди всего вышеперечисленного на ранней стадии — понимание, какую проблему наших клиентов мы решаем.

Если нет той проблемы, которую мы могли бы решить дешевле или качественнее, чем конкуренты или, что еще хуже, если мы не видим никаких проблем, значит, скорее всего от идеи пора отказываться.

Когда же можно говорить, что идея хороша?

Первый хороший признак — анализ дал положительный результат: рынок растет, конкуренты процветают, а проблемой озабочено немало людей. Если эти три критерия соблюдены, то, во-первых, можем порадоваться — мы нашли что-то интересное.

А, во-вторых, это значит, что можно заняться минимальным продуктом.

Минимальный продукт или MVP — это версия нашего продукта, которая не требует больших затрат времени и денег, но уже достаточна, чтобы им пользоваться.

Минимальный продукт включает в себя все самые важные характеристики вашего будущего продукта, но при этом в нем нет ничего лишнего.

Для понимания, что будет вашим MVP, нужно представить идеальную версию вашего продукта, а потом выделить те его составляющие, без которых он не может нормально использоваться.

Вы должны сделать MVP таким, чтобы клиенты были готовы платить за него. Это позволит вам сделать первые продажи и спросить их, что им понравилось, а что, наоборот, следует доработать.

Этот процесс может повторяться сколько угодно раз: вы дорабатываете продукт, продаете его, собираете обратную связь и снова дорабатываете. Но, рано или поздно, наступит момент, когда для дальнейшего развития вам потребуется немалая сумма.

Откуда можно взять деньги для бизнеса?

Ждем ответа от детей

Вы назвали немало разных способов, но мы сосредоточимся на двух основных: взять кредит в банке и привлечь инвестиции.

Как работает привлечение инвестиций? Вы находите человека, обладающего нужной вам суммой денег и желающего на этом заработать. Инвестор в бизнесе – это тот, кто дает вам деньги взамен доли в вашем бизнесе. Доля в бизнесе – это право на участие в управлении, а также право на получение оговоренной части от вашей прибыли.

Допустим, я вложил не свои 300 000, а взял их у инвестора. В таком случае те 50 000, которые в дальнейшем начнет приносить пекарня, будут распределяться между мной и инвестором. Доля от прибыли также оговаривается, и инвестор в данном случае имеет право задавать свои условия, так как дает вам свои деньги. Как правило, доля зависит от двух факторов: насколько большая сумма требуется для запуска и насколько сильно инвестор верит в вашу идею.

И здесь мы подходим к тому, что нет в мире человека, готового просто так отдать вам свои деньги по первой просьбе – перед этим любой инвестор должен убедиться, что у бизнеса есть перспективы. Как он это делает? Очевидно, доказать, что у дела есть большое будущее, должны именно вы. И здесь мы возвращаемся ко всем этапам, которые мы сегодня с вами обсудили. Вы должны подать это инвестору так, чтобы у него не осталось вопросов.

Конечно, никто никогда не может гарантировать, что бизнес будет успешен, но если вы понятия не имеете, сколько в перспективе сможете на нем заработать, с вами даже не будут разговаривать – инвестору необходимо понимать, что с высокой долей вероятности деньги со временем не просто вернутся, но и принесут гораздо больше, ведь доля, которую он получает, никуда не исчезает – он и дальше продолжает получать процент от прибыли.

Почему такой способ привлечения стартового капитала интересен, ведь чем больше вы лично будете зарабатывать, тем лучше? Интересен он тем, что дает вам право на ошибку без ущерба для собственных денег. Если так случится, что ваш бизнес не будет приносить прибыль и вам придется его закрыть, вы ничего не должны инвестору – в такой ситуации он просто потеряет вложенные им деньги, вы же никакой ответственности за них не несете.

Немного иначе обстоит ситуация с банковским кредитом.

Кто может рассказать, как работает обычный кредит?

Слушаем ответы и идеи участников, говорим им насколько они близки к верному ответу.

Процедура взятия кредита отчасти похожа на привлечение инвестиций – вы также предоставляете в банк все документы и факты, которые потребуются ему для принятия решения о том, выдавать вам кредит или нет.

Но, в отличие от инвестиций, кредит вы обязаны вернуть банку в указанные в договоре сроки – например, 3 или 5 лет. При этом, как правило, возвращаете вы кредит не полностью в один момент, а постепенно, путем регулярных отчислений банку – например, каждый месяц.

В чем в данном случае выгода банка? Ответ кроется в самом понятии кредита и принципе его работы – за пользование деньгами, которые банк дал вам во временное пользование, вы платите определенный процент. И если, в случае с инвестором, вы отдавали процент от прибыли, то здесь он считается от суммы, которую банк вам выдал в кредит.

Процент оговаривается при заключении договора и регулярно начисляется на оставшуюся к выплате сумму – таким образом, вы напрямую заинтересованы в том, чтобы вернуть кредит раньше срока, если это возможно, ведь так вы меньше переплатите.

Преимуществом данного способа является, конечно же, то, что после возврата полной суммы с процентами вы банку ничего не должны, и вся дальнейшая прибыль идет вам и только вам. Однако есть и недостаток – в случае неудачи, если вы потратите деньги на старт бизнеса, а он не пойдет или будет приносить слишком мало денег, ваш кредит никуда не денется – вы по-прежнему будете обязаны вернуть банку взятые у него деньги в полном объеме, еще и заплатить сверху.

Это проблема, с которой, к сожалению постоянно сталкиваются предприниматели по всему миру – такие ситуации вынуждают их продавать машины, квартиры, устраиваться на две работы. Поэтому в случае, если вы решили взять кредит, крайне важно четко осознавать, что вы сможете вернуть его при любом раскладе, даже если ваш бизнес не принесет ни копейки.

Итак, друзья, на этом теоретическая часть нашего с вами сегодняшнего мероприятия подходит к концу. Скажите пожалуйста, остались ли у вас какие-нибудь вопросы по тому материалу, который мы с вами сейчас разобрали?

Слушаем вопросы участников, отвечаем на них.

Отлично, если вопросов больше нет, то мы с вами переходим к нашей увлекательной деловой игре.

2. Речь ведущего по деловой игре

Итак, друзья, в нашей сегодняшней игре вы сможете почувствовать себя настоящими предпринимателями.

Игра, как и бизнес в большинстве случаев, сегодня командная. Сейчас я зачитаю списки команд — попрошу вас пересаживаться друг к другу соответствующим образом.

Происходит распределение, ведущий называет каждой команде ее игровой номер

Как вы могли догадаться, каждая команда сегодня будет создавать свой проект. Вас всех объединяет то, что живете вы в одном воображаемом городе, в рамках которого вы и будете осуществлять свою деятельность.

Игра продлится несколько игровых лет, в рамках которых вы придумаете идею, привлечете деньги для ее реализации и, наконец, начнете работать и решать возникающие проблемы.

Кто может сказать, что является главной целью любого бизнеса?

Слушаем ответы участников

Верно — получить максимальную прибыль. Но цели у нас сегодня в игре не только командные, но и личные — каждый участник тоже будет стремиться к тому, чтобы заработать как можно больше денег.

Выбирать идею, которую вы будете реализовывать с командой, вы будете опираясь на то, чего не хватает городу — для этого у нас есть карта, которую мы вам продемонстрируем чуть позже. У каждой из команд есть своя зона со свободными местами для открытия бизнеса. Вы можете выбрать любое свободное место внутри вашей зоны и открыть там любой бизнес, который вы посчитаете востребованным для жителей в данном конкретном месте.

Как мы с вами знаем, для начала бизнеса нужен стартовый капитал. Часть денег вы сможете взять из ваших личных денег, другую часть придется искать.

У каждого из вас лично есть 2000 условных единиц. Каждый сам решает, что делать с этими деньгами — напоминаю, среди вас тоже идет соревнование.

Варианта у вас два:

- Вложить в ваш будущий бизнес на 5 лет — чем больше вы вложите, тем больше доля от будущей прибыли будет за вами. Минусом данного решения является то, что бизнес вполне может прогореть, и вы останетесь ни с чем.
- Вложить в банк под 7% годовых на 5 лет — это даст вам гарантию сохранения денег и заработка, но, очевидно, успешный бизнес может принести гораздо больше

Вам не обязательно вкладывать все 2000 во что-то одно — можете также разделить эту сумму в желаемой пропорции.

Теперь про стартовый капитал.

Для старта вам нужна немалая сумма: 20000 — если в команде 5 человек, 16000 — если вас четверо, 24000 — если вас шестеро.

Максимум вы можете покрыть половину этой суммы — вторую половину придется либо брать в банке, либо у инвестора.

Как интересы банка, так и интересы инвестора сегодня будут представлять мои коллеги — именно с ними вы будете общаться на эту тему.

Чтобы получить деньги, нужно выступить с презентацией проекта — при этом, у банка и у инвестора разные требования к презентации. Чем лучше выступите, тем лучше условия. Также, конечно, на условия влияет размер суммы, которая вам нужна — чем больше сумма, тем хуже условия.

Банк или инвестор — нужно будет выбрать заранее, в этой игре у нас нет временных возможностей сходить и туда, и туда. Для этого вам нужно вспомнить обдумать плюсы и минусы каждого из способов и выбрать тот, который подойдет вам больше.

В зависимости от суммы и презентации, банк может выдать кредит по ставке от 6 до 13 процентов годовых. Его нужно будет вернуть в любом случае, даже если вы ничего не заработаете.

Условия у инвестора гораздо более разбросчивые — это может быть как 30, так и 80 процентов от прибыли. Однако здесь вы платите за риск — если у вас ничего не получится, инвестор тоже заработает мало.

Итак, с основной частью правил мы разобрались — есть ли у вас вопросы по ним?

Слушаем вопросы участников, отвечаем при необходимости

Самое время выбирать идею.

Вы можете пользоваться картой, чтобы понять, чего именно не хватает вашему городу внутри ваших зон. Команда #1 получает желтую зону, команда #2 — зеленую...

После выбора идеи вам необходимо придумать название вашей компании и все это записать на бланк, который мы вам раздали. Также каждому из вас необходимо принять решение о том, куда именно и в какой пропорции отправляются его 2000. Это решение также фиксируется на бланке рядом с вашими фамилиями.

Ждем завершения процесса, по завершении собираем бланки

Теперь самое время перейти к подготовке презентации. Сейчас вам нужно определиться с тем, откуда вы будете привлекать стартовый капитал.

Сейчас я зачитаю требования банка и инвестора к презентации, после чего у вас будет время на ее подготовку.

Зачитываем критерии и ждем завершения процесса

Итак, те команды, которые уже закончили с подготовкой, могут подходить к соответствующему столу. На презентацию у вас есть 2 минуты.

Все команды по очереди подходят и выступают с презентациями перед модераторами, после чего модераторы по-очереди подзывают их для подписания договоров

Поздравляю, вы продумали идею и даже привлекли стартовый капитал — ваш бизнес открыт.

Далее нам предстоит прожить с вами 5 игровых лет, в рамках каждого из которых вы будете сталкиваться с проблемами и задачами, требующими решения. В зависимости от того, какое решение вы выберете, вы можете заработать, не заработать и даже потерять.

Сейчас мои коллеги раздадут каждой команде по пять листочков — в каждой задаче будет 3 варианта ответа, у вас будет минута на то, чтобы выбрать вариант, написать его на листе, а также указать на листе номер вашей команды, обведя его в кружок — можете прямо сейчас проставить номера команд на всех листах, чтобы потом не тратить время. Эти листочки вы сдаете моим коллегам.

Модераторы раздают маленькие листы для фиксации ответов

Итак, мы начинаем первый год.

Ведущий зачитывает кейс первого года вместе с правильными ответами со слайда

У вас есть минута на то, чтобы выбрать ответ, записать его и сдать моим коллегам.

Проходит минута

Отлично, здесь правильный ответ — это, конечно, 2.

Если не изучить, откуда приходят деньги и куда уходят, можно попасть в неприятную ситуацию, когда они закончатся, и мы уже ничего с этим не сможем сделать.

Совершенно неверным вариантом ответа является 3 — мало того, что это лишние затраты, они еще и привлекут людей, которые скорее всего не готовы платить. Те, кто выбрал 3 вариант, потеряли деньги.

Данный цикл повторяется еще 4 раза. Комментарии ведущего по каждому кейсу приведены ниже

Второй кейс

Здесь нет совершенно неверных ответов — так или иначе, все действия несут пользу. Тем не менее, вариант 3 является неверным, потому что не решает поставленную проблему — высокую стоимость привлечения клиента.

Первый вариант является отчасти верным — в долгосрочной перспективе это решит задачу, но все же самым простым и быстрым способом сократить расходы на привлечение является анализ того, как с этой задачей справляются конкуренты, ведь они решают ту же проблему.

В этом кейсе никто не потерял деньги, однако кто-то заработал больше других.

Третий кейс

Самым верным вариантом ответа является 3 — чем более открытой окажется ваша компания в подобных ситуациях, тем больше доверия к ней будет со стороны клиентов в будущем.

Исходя из этого становится понятно, что поступать так, как во втором и тем более — в первом варианте — смысла нет.

Четвертый кейс

Самым неверным ответом является вариант 2 — если вы так сделаете, вы не только не сможете позитивно повлиять на данного сотрудника, но и потеряете уважение других подчиненных.

Вариант 1 является отчасти верным, однако вариант 3 — более правильный. Этот сотрудник работает у вас всего месяц, и вполне может быть, что в этой ситуации виноваты вы сами. Как правило, поиск нового сотрудника обходится гораздо дороже, чем попытки изменить ситуацию с текущим.

Пятый кейс

С первого взгляда кажется, что правильно будет поступить так, как описано во втором варианте, ведь этот сотрудник к вам максимально лоялен. Тем не менее, этот вариант является неверным. Обратите внимание на то, что он дорос лишь до менеджера среднего звена — вряд ли ему под силу управлять целым филиалом.

Неплохим, но не самым верным вариантом будет 3 — проблема его в том, что для данного сотрудника деньги в качестве вознаграждения практически не имеют никакого значения.

Таким образом, самым оптимальным является вариант ответа 1 — тот факт, что кандидат недавно ушел из компании-конкурента, наоборот играет нам на пользу: он хорошо знает индустрию и рынок.

Завершается кейсовая часть, модераторы выписывают все необходимое на бланк и раздают участникам.

Итак, друзья, вам остается посчитать, сколько заработала ваша команда и какой результат у каждого из вас.

Участники подсчитывают итоги, сдают бланки

Ведущий объявляет победителей