



Сценарий деловой игры «Предпринимательство»

1. Описание мероприятия

1.1. Краткая характеристика мероприятия

№	Параметр мероприятия	Характеристика
1	Формат	Деловая игра
2	Покрываемые сферы (темы)	Банковские инструменты (кредит, депозит), поиск идеи бизнеса, анализ рынка, анализ целевой аудитории проекта, анализ конкурентов, привлечение инвестиций, стратегия бизнеса
3	Уровень сложности	3
4	Количество участников и распределение по командам	Игра является командной. Необходимый минимум - 4 человека. Максимальное количество участников игры - 30 человек. Участников можно разбивать на команды по 4-6 человек. Оптимальное количество участников в одной команде - 5 человек. Максимальное количество команд в игре - 5.
5	Оптимальный возраст участников	13 – 18 лет (7-11 класс)
6	Необходимое количество модераторов	Минимальное количество — 1, не считая ведущего.
7	Общая продолжительность	2 часа

8

Цели

Финансовая грамотность:

1. Сформировать понимание механизмов работы таких финансовых инструментов, как банковский кредит, депозит.
2. Научить принимать рациональные финансовые решения на основе анализа информации.
3. Сформировать понимание различий между такими источниками привлечения капитала, как банк и частный инвестор
4. Сформировать понимание стадий запуска бизнеса от идеи до начала деятельности

Личностные цели:

1. Развить базовые навыки аналитического мышления для принятия стратегических решений по развитию бизнеса
2. Развить навык подготовки и защиты презентаций проектов перед публикой

9	Ожидаемые результаты	По окончании деловой игры ребёнок умеет: <ol style="list-style-type: none"> 1. Рассчитывать доходность по депозиту 2. Выбирать на основе анализа наиболее выгодный источник привлечения капитала 3. Решать бизнес-кейсы 4. Принимать решение об инвестиционной привлекательности проектов 5. Защищать презентации проектов перед публикой
---	----------------------	--

1.2. Технические требования к месту проведения.

Размер помещения должен соответствовать количеству участников мероприятия, участники должны иметь возможность свободно сидеть и писать на твердой поверхности.

Для проведения мероприятия подойдет учебный класс, аудитория или актовый зал учебного заведения.

В помещении должно быть предусмотрено место для выступления ведущего. Ведущий должен размещаться так, чтобы иметь возможность установить визуальный контакт с каждым участником мероприятия. В зоне ведущего должен размещаться стол, где будут находиться:

- Ноутбук, подключенный к проектору с открытой презентацией (Приложение 2) для сопровождения мероприятия
- Ноутбук ведущего или модератора с открытой игровой таблицей (Приложение 5)
- Бланки для команд, которые помогают им фиксировать свое положение в процессе игры (Приложение 3)
- Бланки договоров (Приложение 4)
- Речь ведущего по теоретической и практической части игры (Приложение 1).

- Ручки и/или другие письменные принадлежности для раздачи участникам в начале мероприятия.
- Ножницы
- Чистые листы А4 для раздачи участников в начале мероприятия.

Помещение должно быть оснащено проектором и экраном/интерактивной доской для демонстрации презентации участникам.

Между рабочими местами участников должно быть предусмотрено свободное пространство для перемещения ведущего и модераторов.

Максимальное количество участников мероприятия не ограничено, так как игра является командной, однако для обеспечения комфортного игрового процесса необходимо соблюдать соотношение модератор - количество участников игры. Оптимальное соотношение: 1 модератор на каждые 20 участников игры.

2. Порядок проведения мероприятия

2.1. Подготовка к мероприятию

Ведущему и модераторам необходимо прибыть на площадку не позднее, чем за 30 минут до начала мероприятия.

Перед прибытием на площадку ведущему и модераторам необходимо заранее выполнить следующие действия:

1. Самостоятельно распечатать командные бланки (Приложение 3) из расчета 1 штука на 4 участника игры.
2. Взять с собой листы А4 из расчета 1 лист на 1 участника игры (если бумагу не предоставляет организатор).
3. Взять с собой письменные принадлежности из расчета 1 ручка на 1 участника игры (если канцелярию не предоставляет организатор).
4. Нарезать пустые бумажные квадраты из расчета 5 штук на команду достаточного размера, чтобы разборчиво написать на них 2 цифры.
5. Загрузить презентацию для проведения занятия (Приложение 2) и игровую таблицу (Приложение 5) на свою флеш-карту, а также в облачное хранилище.
6. При необходимости — распечатать свою речь по проведению теоретической части урока и деловой игры (Приложение 1)
7. Каждому модератору необходимо взять с собой личный ноутбук для работы с игровой таблицей.
8. Согласовать с представителем организаторов наличие в аудитории ноутбука и подключенного к нему проектора, а также — экрана или интерактивной доски для демонстрации презентации.

После того, как ведущий и модераторы попадают в учебный класс, где будет проходить мероприятие, ему необходимо выполнить следующие действия:

- Положить в отдельную стопку командные (Приложение 3)
- Разрезать и положить в отдельную стопку бланки договоров (Приложение 4)
- Положить на столы участников листы А4.
- Положить на столы участников канцелярские принадлежности.
- Включить ноутбуки, проектор и экран, открыть презентацию для занятия (Приложение 2) на предоставленном ноутбуке и игровую таблицу (Приложение 5) - на личных ноутбуках модераторов.
- Ведущему необходимо проверить, что презентация переключается и работает в полноэкранном режиме.
- Модераторам необходимо проверить, что их таблица на личных ноутбуках открывается и работает.

- Ведущему необходимо еще раз тезисно повторить свою речь по проведению теоретической части и деловой игры.
- При наличии у организаторов списка участников игры до начала мероприятия - модераторам необходимо заранее распределить всех участников по командам. После завершения распределения модераторам необходимо внести имена и фамилии в таблицу в соответствии с распределением и убедиться, что актуальная таблица имеется на каждом ноутбуке.
- При отсутствии у организаторов списка участников игры до начала мероприятия - ведущему необходимо в самом начале мероприятия пустить по классу лист А4 и попросить участников записать туда свои фамилии и имена. После того, как все запишутся, ведущий передает лист А4 модераторам и они осуществляют описанную выше процедуру распределения, пока ведущий проводит теоретическую часть игры.

2.2. Теоретическая часть

Завершив подготовку к игре, ведущий ожидает прибытия участников мероприятия в учебный класс. После того, как участники прибыли, ведущий начинает свое выступление.

Он представляется участникам, коротко рассказывает о себе и своем месте работы. Ведущий коротко обозначает цели и задачи мероприятия, регламент и устанавливает с участниками 3 дисциплинарных правила, которые в дальнейшем помогут ему грамотно контролировать аудиторию.

Договорившись с участниками о дисциплинарных правилах, которые они будут соблюдать, ведущий переходит к рассказу теории по теме мероприятия.

Ведущий кратко рассказывает, кто такой предприниматель и чем он занимается.

Далее он переходит к вопросу поиска идеи для бизнеса и кратко рассказывает о трех основных способах: видеть привычные вещи под другим углом, ориентироваться на таланты и умения и искать среди того, чем нравится заниматься.

Далее ведущий более подробно погружается в этот процесс, а именно — рассказывает о вопросах, ответы на которые позволят участникам собрать информацию о себе, достаточную для придумывания нескольких идей.

Ведущий рассказывает об анализе, который нужно проделывать с каждой идеей, над которой захотелось начать работать — говорит об аспектах, которые необходимо в нем раскрыть:

- Суть продукта/услуги
- Рынок
- Целевая аудитория
- Конкуренты

После этого он переходит к более подробному рассмотрению каждого из аспектов. Рассмотрение каждого из аспектов происходит через список ключевых вопросов, ответы на которые позволяют сформировать общую картину. Ведущий поясняет смысл и значение каждого из вопросов.

Во-первых, рынок:

- Сколько денег в рынке?
- Растет рынок или падает?
- Какие есть тренды?
- Какие есть особенности (опасности и возможности)?

Во-вторых, конкуренты:

- Какой продукт они делают?
- Чем они выделяются?
- Как они пришли к тому результату, который есть сейчас?

В-третьих, целевая аудитория:

- Кто ваши клиенты? (пол, возраст, место жительства, кем работает, уровень дохода, чем увлекается/интересуется)
- Где их найти?
- Какую их проблему решает продукт?

После этого ведущий поясняет основной смысл данного анализа: он позволяет понять, что над идеей есть смысл работать. Для этого должны быть соблюдены три условия: рынок растет, есть успешные конкуренты и многие люди испытывают проблему, которую решает продукт.

Если данные условия соблюдены, можно переходить к MVP — созданию минимального продукта. Ведущий кратко рассказывает о характеристиках и назначении MVP.

В завершении теоретической части ведущий освещает два основных способа привлечения стартового капитала — кредит в банке и привлечение инвестиций. Ведущий кратко описывает плюсы и минусы каждого из способов.

2.3. Практическая часть

Завершив теоретическую часть ведущий переходит к деловой игре. В самом начале игры он убеждается, что модераторы успели разделить участников между собой и внесли их имена и фамилии в игровые таблицы на личных ноутбуках.

После этого ведущий просит одного из модераторов раздать каждому участнику мероприятия по 1 комплекту бланков для фиксации инвестиционных решений (Приложение 3) и убедиться, что у каждого участника есть чем писать.

Пока модератор осуществляет раздатку, ведущий оглашает участникам правила деловой игры:

Участники делятся на команды, все команды живут в одном городе, каждая команда создает новый проект. Игра длится несколько игровых лет, за которые участники придумывают идею, находят деньги и начинают работать, решая возникающие проблемы.

В игре существуют личные и командные цели:

Основная задача каждой команды - заработать наибольшую прибыль

Основная задача каждого участника - заработать как можно больше денег

В начале игры участники смогут ознакомиться с картой города.

Проанализировав, какого бизнеса не хватает городу, они придумают свою идею. У каждой команды есть своя зона на карте с различными свободными слотами. Команда может выбрать любой свободный слот в своей зоне на карте города и реализовать там свой бизнес - проект, который они посчитают наиболее востребованным и актуальным для местных жителей. Первая задачей компании — придумать идею и название.

Чтобы начать работать, команде нужен стартовый капитал. Часть денег она возьмет из личных средств участников, остальное — придется искать. У каждого участника в начале игры есть 2000 у.е., которыми можно распорядиться двумя способами:

- Вложить в компанию на 5 лет
- Вложить в банк под 7% годовых на 5 лет

Вложение в компанию дает большую долю от потенциальной прибыли.

Вложите в банк — гарантированный заработок. Вкладывать можно как всю сумму, так и по частям: что-то — в банк, а что-то — в бизнес.

Чтобы начать работать, команде нужен стартовый капитал:

- 16000 для команды из 4 человек
- 20000 для команды из 5 человек
- 24000 для команды из 6 человек

Получить деньги можно двумя способами: банк или инвестор. Чтобы получить деньги, нужно выступить с презентацией проекта: лучше выступление — выгоднее условия. На условия также влияет недостающая сумма — чем больше денег нужно, тем сложнее.

Банк или инвестор — нужно будет выбрать заранее, сходить и туда, и туда не получится. Если обратиться в банк, он выдаст кредит по ставке от 6% до 13% годовых на 5 лет — его нужно будет вернуть в любом случае, заработает компания деньги или нет. Если обратиться к инвестору, он выдаст деньги под

процент от прибыли, который назовет после презентации: это может быть как 30%, так и все 80% — именно такую часть прибыли команда отдаст ему через 5 лет.

После объяснения начальных правил, команда получает 10 минут на то, чтобы придумать идею, название, а также распределить 2000 каждого ее участника — все это фиксируется на командном бланке (Приложение 3).

Ведущий сообщает, что для запуска компании командой необходимо 20000 условных единиц (16000 — если в команде 4 участника, 24000 — если в команде 6 участников). Максимальная сумма собственного капитала команды — половина от необходимой, когда все участники вложили по 2000.

Оставшуюся сумму игрокам будет необходимо привлекать со стороны.

Игровые бланки, на которых игроки зафиксировали свои решения, собираются модераторами — данные с них вносятся в игровую таблицу (Приложение 5). После фиксации данных, модератор фиксирует в бланке долю в бизнесе каждого участника.

Ведущий сообщает, что для привлечения оставшейся части необходимого капитала команды могут воспользоваться двумя инструментами: кредитом в банке или частным инвестором.

В каждом случае команды должны защитить презентацию, от этого будут зависеть условия на которых команды привлекут капитал. Однако требования у банка и инвестора разные.

Инвестор требует раскрытие следующих аспектов:

- Целевая аудитория компании
- Проблема, которую решает продукт
- Уникальные особенности, которые отличают вас от конкурентов
- Бизнес-модель (на чем вы зарабатываете?)
- Основные статьи расходов на реализацию проекта

Банк требует раскрытие следующих аспектов:

- Продукт:
Какие продукты и услуги будет получать клиент?
Какие уникальные особенности у продукта?
- Продвижение:
Какие каналы рекламы использовать?
Кто аудитория рекламы?
- Персонал:
Каких сотрудников нужно нанять для работы вашего проекта?

Также ведущий рассказывает об условиях, на которых банк и инвестор выдают капитал.

Основное отличие - в методе расчета суммы долгу. Банк выдает деньги под процент, инвестор - за долю от итоговой прибыли.

Далее начинается подготовка презентаций в соответствии с требованиями. На это дается 10-15 минут. Командам выдается бумага для записей.

Команды по очереди защищают проекты перед банком или инвестором, в зависимости от того, какой способ привлечения денег они выбрали. Происходит это в порядке очереди. Формат презентации - устный. Команде необходимо осветить все требуемые пункты.

На выступление дается 2-3 минуты, после этого модератор будет вынужден прервать выступающих.

В ходе защиты команды раскрывают вышеупомянутые пункты, которые требуют от них банк или инвестор для принятия решения.

Модераторы в роли банка и инвестора оценивают, каждый из параметров презентации по 5-балльной шкале, а затем заносят их в игровую таблицу.

Исходя из данных и оценки, таблица подсчитывает и демонстрирует модератору:

- Недостающую сумму
- Итоговую оценку банка/инвестора
- Условия, на которых банк/инвестор готов выдать деньги (процент по кредиту / доля от прибыли)
- Сумма, которую команда должна будет вернуть банку через 5 лет (в случае, если был выбран банк)

Условия сделки фиксируются на соответствующих бланках договоров для каждой команды (Приложение 4). По завершении всех выступлений модераторы, представляющие инвестора и банк, приглашают по одному представителю от каждой команды для подписания договора.

После подписания всех договоров ведущий объявляет, что все команды начали свою деятельность. Следующий этап длится 5 игровых лет, где каждый год командам предстоит решать возникшие проблемы.

Объявляется первый год, ведущий зачитывает со слайда кейс и 3 варианта ответа. Среди них есть верный ответ, менее верный ответ и неверный ответ.

Командам дается 1-2 минуты на то, чтобы определиться с вариантом ответа и записать его на предварительно нарезанных бумажных квадратах. Также на них фиксируется номер команды. Листок с ответом каждая команда относит модератору, который фиксирует выбранный номер в соответствующей графе в таблице.

Ведущий сообщает участникам верный ответ и обсуждает кейс, объясняя почему одни ответы верные, а другие - нет.

Данный цикл повторяется еще 4 этапа.

Матрица ответов на кейсы:

Кейсы	Правильный ответ	Не самый правильный ответ	Неправильный ответ
Кейс 1	2	1	3
Кейс 2	2	1	3
Кейс 3	3	2	1
Кейс 4	3	1	2
Кейс 5	1	3	2

По окончании завершающего этапа модераторы фиксируют на бланках:

- Размер обязательств по договору с банком или инвестором
- Прибыль компании за 5 лет
- Деньги на депозите каждого участника

Бланки раздаются обратно командам — участникам необходимо посчитать чистую прибыль компании, а также прибыль каждого участника от доли в бизнесе и его итоговую сумму средств.

Происходит объявление победителей.

3. Приложения

Приложение 1. Речь ведущего по проведению теоретической части и деловой игры.

Представляется отдельным документом в формате Google-документа и включает в себя разбитую на разделы рекомендованную речь ведущего в процессе всего урока.

Приложение 2. Электронная презентация для проведения теоретической и практической частей урока.

Представляется отдельным документом в формате Microsoft PowerPoint, демонстрируется на протяжении всего урока, предназначено для визуального сопровождения теоретической и практической частей.

Приложение 3. Раздаточный материал 1 - командный бланк.

Представляется отдельным документом в формате Microsoft Word, предназначено для раздачи командам в порядке, предусмотренном сценарием.

Приложение 4. Раздаточный материал 2 - договоры

Представляется отдельным документом в формате Microsoft Word, предназначено для раздачи командам в порядке, предусмотренном сценарием.

Приложение 5. Игровая таблица.

Предоставляется отдельным документом в формате Microsoft Excel, предназначена для фиксации информации об участниках, их решений, а также подсчета результатов их действий.