

**МИНОБРНАУКИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
«Южноуральский энергетический техникум»  
ГБПОУ «Южноуральский энергетический техникум»**

# **Методическая разработка**

**проведения занятия в форме защиты бизнес-проектов по ДООП  
«Бизнес-планирование»**

**Разработчик: Архипенкова А.А.**

**2022 г.**

## АННОТАЦИЯ

Методическая разработка практического занятия в форме защиты выполненных бизнес-проектов предназначена для методического сопровождения защиты проектов по ДООП «Бизнес-планирование».

Цель методической разработки – обеспечение методического сопровождения проведения практического или зачетного занятия по дисциплине или курсу.

Ключевые понятия: проектная деятельность, бизнес, план.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Технологическая карта занятия	6
2. Ход и содержание практического занятия	12
Заключение	19
Библиография	21
Приложения	23

## ВВЕДЕНИЕ

Федеральные государственные образовательные стандарты определяют характер среднего профессионального образования как подготовку специалистов с глубокими теоретическими знаниями, развитыми коммуникативными и профессиональными компетенциями, это обусловило возможность использования проектных технологий, как способа активации личности студента в аудиторной и самостоятельной внеаудиторной работе. Задача данной технологии – организация рефлексивного сопровождения образовательного процесса для формирования компетентности по построению человеком собственной образовательной программы, оценки ее эффективности.

Актуальность методической разработки обусловлена необходимостью создания методической, педагогической, коммуникативной среды, и посредством этого повышения качества профессионального образования.

Цель методической разработки: максимально полное методическое обеспечение проведения практического занятия в форме защиты бизнес-проектов.

Задачи методической разработки:

1. Описание и структуризация проведения практического занятия;
2. Систематизация и накопление педагогического опыта;
3. Создание методического комплекса проведения занятия;
4. Развитие педагогического мастерства преподавателя.

Методическая разработка предназначена преподавателям, осуществляющим проведение и оценку защиты бизнес-проектов, а также для членов экспертных комиссий, возможно, начинающим предпринимателям и другим заинтересованным сторонам.

Разработка подготовлена на основе теоретических наработок отечественных и зарубежных авторов, разработок технической и

экономической документации, а также учитывает требования предприятий и конкурсов экономических проектов студенческой и обучающейся молодежи.

## 1. Технологическая карта занятия

Тип занятия: закрепление знаний и формирование умений.

Вид занятия: интегрированное практическое занятие.

Цель методическая: закрепление и обобщение практического опыта, оценка уровня подготовки проекта.

Цели обучения:

- 1) закрепление алгоритма действий по созданию предприятия малого бизнеса в соответствии с выбранными приоритетами (З1);
- 2) обоснование потенциала и факторов, благоприятствующих развитию малого и среднего бизнеса, кредитование малого бизнеса (З2);
- 3) закрепление технологии разработки бизнес-плана (З3);
- 4) описание методологических основ организации собственного дела (З4);
- 5) осуществление презентации бизнес-проекта (У10).

Цели развития:

- 1) Развивать готовность брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий (ОК.07)
- 2) Участвовать в планировании выполнения работ исполнителей (ПК 3.2);

Цели воспитания:

- 1) формирование мотивированной и успешной личности;
- 2) содействие развитию личностных качеств обучающихся.

Материально-техническое обеспечение урока: ПК, проектор, презентация, канцелярские принадлежности, методические рекомендации.

Межпредметные и внутрипредметные связи: менеджмент, экономика организации, право, информационные технологии в профессиональной деятельности.

Таблица 1- Опорная таблица для конструирования учебного занятия

Образовательные задачи этапа учебного занятия	Содержание этапа учебного занятия	Показатели выполнения образовательных задач этапа	Условия выполнения образовательных задач этапа	Возможные методы и приемы обучения
<p>1.Организационный этап</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- организация внимания и внутренней готовности;</li> <li>- целеполагание;</li> <li>- мотивация учебной деятельности</li> <li>- ознакомление со структурой и критериями оценки;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-приветствие, фиксация отсутствующих;</li> <li>- проверка подготовленности помещения к занятию;</li> <li>- организация внимания</li> <li>- представление экспертов в комиссии;</li> <li>- критерии;</li> </ul>	<p>Доброжелательный настрой;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Кратковременность этапа;</li> <li>- Полная готовность группы к занятию;</li> <li>- Быстрое включение обучающихся в деловой ритм;</li> </ul> <p>Готовность обучающихся к активной учебно-познавательной деятельности;</p>	<p>Использование небольшой психологической паузы и вопросов, побуждающих внимание обучающихся к теме занятия</p>	<p>Вызов внимания вопросом-загадкой</p>
<p>2.Защита бизнес-проектов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- развитие навыков поиска, анализа и систематизации информации по заданной теме проекта;</li> <li>- развитие самостоятельности обучающихся, обучение планированию и совместной коллективной деятельности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- публичная защита проекта, представление этапов планирования, бизнес-плана, его элементов, средств рекламы и продвижения;</li> <li>- ответы на вопросы;</li> <li>- обсуждение.</li> </ul>	<p>Правильность и осознанность основного содержания выполнения бизнес-проектов</p> <p>большинством обучающихся репродуктивного (минимального) и конструктивного (общего) уровней;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-привлечение группы к дополнению и</li> </ul>	<p>Полное и точное определение ведущих признаков проектов;</p> <p>Учет индивидуальных способов решения стандартных и нестандартных задач ;</p> <p>Представление материала логически и систематизация;</p> <p>«Сталкивание» обучающихся с</p>	<p>Проектное обучение</p> <p>Сдача готовых работ и презентация результатов анализа, исследования и планирования предпринимателя</p>

		<p>корректировке ответов, оценке результатов и обсуждению;</p> <p>-устранение пробелов в понимании обучающихся и нацеливание на их устранение на последующих этапах жизнедеятельности и планировании предпринимательской деятельности</p>	<p>проблемами, решения которых лежат за пределами изучаемого курса;</p> <p>Создание условий для освоения и развития у обучающихся компетенций преимущественно в форме деятельности.</p>	<p>тельской деятельности ;</p> <p>«Опрос эксперта»</p>
<p>3.Оценка и анализ результатов</p> <p>- выявление качества и уровня освоения умений, компетенций;</p> <p>- выявить недостатки в знаниях и способах действий обучающихся и их причины</p>	<p>-Глубокая и всесторонняя проверка знаний и способов действий обучающихся;</p> <p>- проверка сформированности умений;</p> <p>-комментирование ответов обучающихся</p>	<p>Абсолютная успеваемость – 100%</p> <p>Качественная успеваемость – не менее 70%</p>	<p>Постановка дополнительных вопросов для проверки системности, осознанности, действенности и прочности знаний</p>	<p>Экспертная оценка в соответствии с критериями оценки Самооценка обучающимися</p>



Таблица 2 – Технологическая карта занятия

Дидактическая структура урока	Методическая подструктура урока					Признаки решения дидактических задач
	Методы обучения	Форма деятельности	Методические приемы и их содержание	Средства обучения	Способы организации деятельности	
1. Организационный этап – 5 минут						
1.1. Приветствие	Репродуктивные, словесные	Устная	Привлечение внимания	Вербальные	Коллективные	Концентрация внимания
1.2. Формулировка темы практического занятия, постановка проблемы	Постановка вопроса	Мыслительная	Мотивирование	Презентация	Коллективные	Интерес и активизация Формулировка цели и задач защиты, ознакомление с экспертной группой и критериями оценивания
2. Защита бизнес-проектов – 75 минут						
2.1 Подготовительный этап	Групповая терапия	Психологический тренинг	Приемы расслабления и концентрации	Вербальные	Коллективные	Сконцентрированное внимание и дисциплина
2.2 Публичная защита проектов	Продуктивные, проектный метод, исследовательский,	Выступление с докладом, сопровождающим презентацию	Представление, наглядное сопровождение, устный доклад	Вербальные и невербальные	Индивидуальная форма	Выступления Ответы на вопросы экспертной группы по содержанию бизнес-проекта
3. Оценка и анализ результатов – 10 мин.						
3.1. Оценка бизнес-проектов экспертной группой	Рефлексия	Экспертная группа работает с критериальным аппаратом,	Лестница достижений, самоанализ, самооценка	Учебная доска	Коллегиально определяют уровень подготовки	Рейтинг проектов

		обучающиеся рефлексируют			проектов, обсуждают	
3.2 Подведение итогов	Систематизация	Наблюдение, изложение	Награждение	Дипломы, сертификаты		Достижение целевых показателей качества

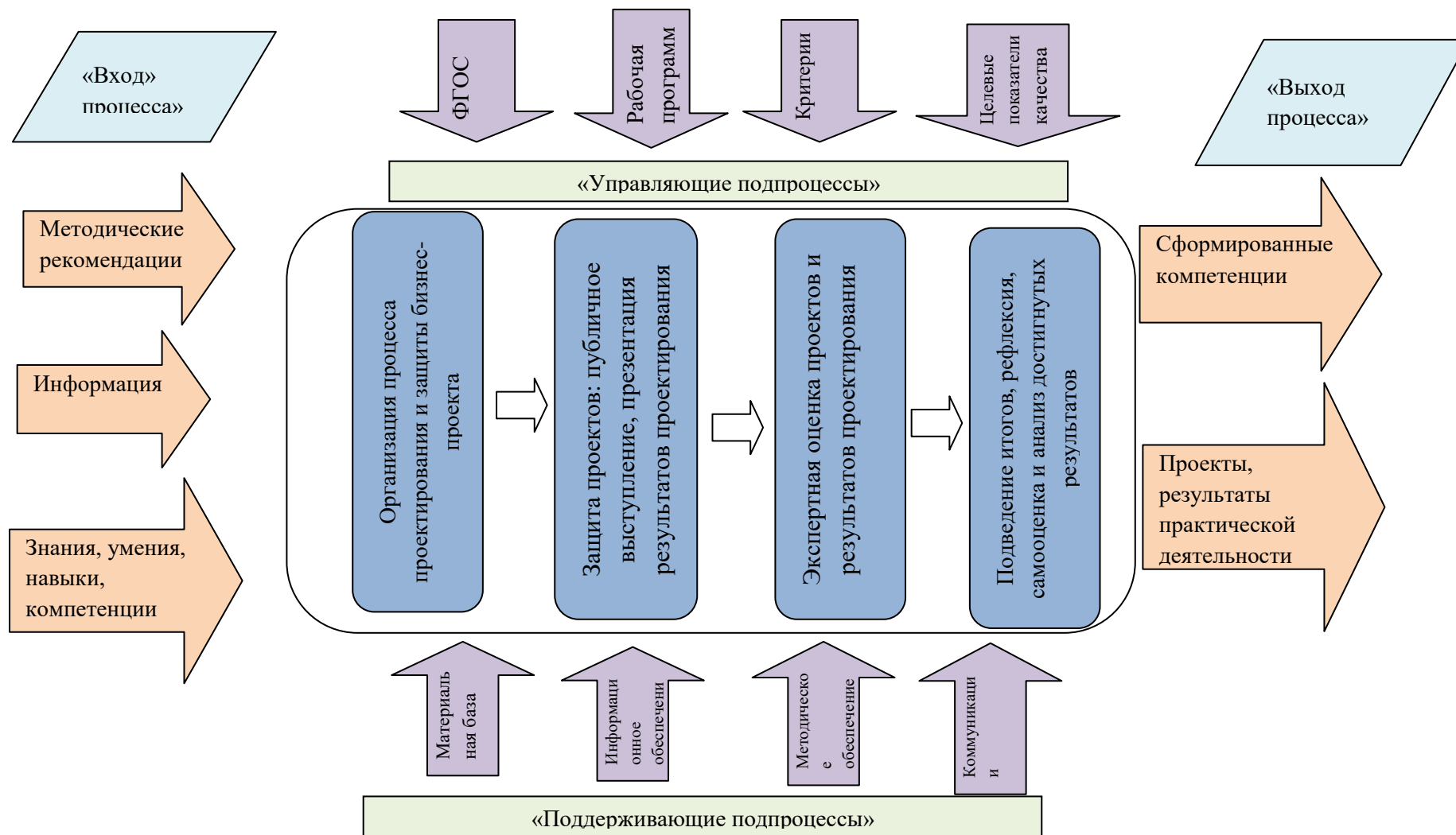


Рисунок 1 – Процессная модель занятия в форме защиты проекта

## 2. Ход и содержание практического занятия

1. Организационный этап – 5 минут

1.1. Приветствие

Добрый день, уважаемые студенты и гости! Посмотрите на слайд. Кого вы видите перед собой?

- женщину.

Как вы думаете, чем она занимается?

- варианты ответов

- Это Татьяна Бакальчук – многодетная мать, у нее в семье 7 детей, в том числе двойня, преподаватель английского языка, зарабатывала репетитором, бурятка по национальности, россиянка, ...И долларовый миллиардер. Татьяна Бакальчук - создатель крупнейшей российской ритейл-компании Wildberries. Бизнес Татьяны создавался в 2005 году без сторонних инвестиций, начинала с торговли товарами из Германии «Otto» и «Quelle», а чтобы получить преимущество перед конкурентами — не брала предоплату и накручивала всего 10% для всех клиентов, независимо от региона. «На коленке» создали сайт-каталог, а за первый рекламный баннер на женском сайте Passions.ru будущая миллиардерша заплатила всего 1500 рублей.

Слайд 1.



Есть ли вероятность того, что перед нами начинающие предприниматели,

в будущем хотя бы рублевые миллионеры? Есть, и я в это верю и считаю абсолютно возможным!

## 1.2. Формулировка темы практического занятия, постановка проблемы

Сегодня у нас практическое занятие: Презентация бизнес-проектов.

Слайд 2

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ОХВАТЫВАЕТ СЛЕДУЮЩИЕ КЛЮЧЕВЫЕ ОБЛАСТИ:**

- 1 характеристика предприятия и его продукции или услуги;
- 2 характеристика рынка – основных клиентов и конкурентов;
- 3 разработанная маркетинговая стратегия;
- 4 первоочередные финансовые задачи;
- 5 характеристика команды, которая будет осуществлять план;
- 6 необходимые размеры ссуды или долевого участия и цели, на которые эти средства будут направлены;
- 7 условия и сроки оплаты инвестиций.

Основная задача презентации – наладить диалог с потенциальным инвестором.

Не все предприниматели уделяют должное внимание подготовке презентации к бизнес-плану. Это ошибка. Информация, размещённая на слайдах, – то, чему инвесторы уделяют наибольшее внимание в момент ознакомления с бизнес идеей, поэтому их разработку нельзя пускать на самотёк.

Важно представлять, для каких целей создают презентацию. Нужно помнить, что она разрабатывается для того, чтобы убедить слушателей, что проект бизнес-плана, для которого делалась презентация, будет прибыльным, и в него стоит вкладывать средства.

Уважаемые студенты! Вы подготовили презентации и доклады о своих бизнес-идеях, на протяжении практических занятий и в качестве самостоятельной внеаудиторной работы вы составляли бизнес-планы в

соответствии с рекомендуемым содержанием проекта (Приложение А).

### Слайд 3

Министерство образования и науки Челябинской области  
государственное бюджетное профессиональное  
образовательное учреждение  
«Ожноуральский энергетический техникум»  
ГБПОУ «Ожноуральский энергетический техникум»

**БИЗНЕС-ПРОЕКТ ОТКРЫТИЯ  
СОБСТВЕННОГО ДЕЛА**

---

*Исполнение проекта*  
УЧЕБНАЯ ДИСЦИПЛИНА  
ОП 16. ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОТКРЫТИЕ  
СОБСТВЕННОГО ДЕЛА

Разработчик: \_\_\_\_\_  
Проверил: А.А. Архипенкова  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 г.

2022

**СОДЕРЖАНИЕ**

№	Тема практической работы	Количество часов
1	Анализ рынка и формулировка бизнес-цели	2
2	Разработка организационного плана	2
3	Планирование производства	2
4	Разработка плана маркетинга	2
5	Разработка финансового плана	2
6	Презентация бизнес-проекта	2
Итого:		12


Сегодня вам представлена возможность привлечь потенциальных клиентов/потребителей и заинтересовать «потенциальных» инвесторов – членов экспертной группы. Позвольте представить вам экспертов:

Рекомендуемый состав экспертной комиссии.


1. Предприниматель, представитель работодателя
2. Работающий педагог, имеющий профильное экономическое образование
3. Обучающийся техникума, выполнявший научно-исследовательские работы в сфере бизнес-планирования и предпринимательства, участвовавший в различных конкурсах профессионального мастерства.

Слайд 4


**Эксперты**



Иванов Иван Иванович  
Преподаватель экономических  
дисциплин ГБПОУ ЮЭТ  
Категория  
Стаж



ИП Иванов Иван Иванович,  
В сфере бизнеса с 2005 года  
Дипломант  
Эксперт  
Экономист



Иванов Иван Иванович  
Студент 3 курса ГБПОУ ЮЭТ  
Дипломант  
Лауреат  
Участник  
Ударник  
Спортсмен

Перед экспертами и обучающимися критериальный аппарат (Приложение А).

Слайд 5

Критерии оценки	Оцениваемые компетенции	Оценка критериев
Соответствие представленного материала в презентации содержанию программы и методических рекомендаций по практическим работам (рабочая тетрадь)	ОК 3	
Актуальность и <u>востребованность</u> <u>идеи</u> проекта, оригинальность и новизна <u>взаимосвязь</u> с современными тенденциями развития отрасли, конъюнктурой рынка, глубина маркетинговых исследований	ОК 3	
Соответствие содержания маркетинговых инструментов <u>идее</u> проекта	ОК 3	
Анализ полученных данных, презентация результатов, наглядность и репрезентативность (диаграммы, графики, <u>данные</u> , <u>выводы</u> ).	ОК 4, ПК 1.1, ПК 2.2, ПК 2.3, ПК 3.1, ПК 3.5.	
Степень проработанности каждого раздела бизнес-проекта	ОК 2, ОК 3, ОК 5, ПК 1.1- ПК 1.4, ПК 2.1- ПК 2.3	
Точность и обоснованность расчетов и финансового планирования, расчет себестоимости проекта	ОК 9, ПК 1.1, ПК 2.3	
Использование информационных ресурсов <u>Internet</u> и современных пакетов компьютерных программ и технологий, качество представленных средств рекламы и стимулирования сбыта, приложения	ОК 2, ОК 4 ПК 2.1-ПК 2.3, ПК 3.4- ПК 3.5	
Ясность, четкость, последовательность и обоснованность изложения проекта, резюме, качество выступления, речь докладчика, заинтересованность, активность и эмоциональный окрас выступления	ОК 2 ПК 2.1, ПК 2.2	
Ответы на вопросы, аргументированность ответов, защита своей позиции, убедительность	ОК 5	
<b>Общая сумма баллов</b>		<b>Макс 18</b>

(0-показатель отсутствует, 1-проявился частично, 2-проявился полностью)

## 2. Защита бизнес-проектов – 75 минут

### 2.1 Подготовительный этап

Прежде чем, мы начнем предлагаю вам подготовиться. Займите удобное положение. Желательно откинуться на спинку стула, ноги опустить на пол, расслабить. Руки либо положите на колени, либо оставьте свободно свисать в воздухе. Глаза обязательно нужно закрыть и не открывать их до конца упражнения. Это поможет вам лучше сконцентрироваться, почувствовать свое тело. Теперь максимально расслабьтесь и представьте, что в вашей правой руке вы держите целый лимон. Сожмите его изо всей силы! Сжимайте так, будто бы хотите выжать из него как можно больше сока. Почувствовав достаточное напряжение в руке и ладони, нужно резко выбросить лимон. Затем мысленно представьте другой, еще более свежий и сочный целый лимон. Повторите с ним тоже самое, сжимая еще сильнее, чем первый раз, затем энергично выроните его. Процесс выдавливания лимонного сока до капельки повторите для левой руки. Можно открывать глаза.

Предлагаю вам запрограммировать себя: повторите сейчас каждый про себя "Именно сегодня у меня всё получится", "Я знаю свой проект, делал его сам и вкладывал свой интеллектуальный труд, я готов к защите".

### 2.2 Публичная защита проектов

Жеребьевка – нумерация выступающих (простое вытягивание номера).

1. Представление презентаций бизнес-проекта с помощью прикладной программы Microsoft PowerPoint. Рекомендуемое содержание презентации и доклада, требования к защите, пример в Приложении Б .

## 3. Оценка и анализ результатов – 10 мин.

### 3.1. Оценка бизнес-проектов экспертной группой

Пока эксперты обсуждают результаты защиты и составляют рейтинг бизнес-проектов, оценивают качество защиты (качество защиты в прошлый учебный период в Приложении В), предлагаю вам самим оценить свою защиту.



Таблица 3 – Самооценка

Критерий	0-низкий уровень	1- средний уровень	2- высокий уровень
Своевременность выполнения проекта (вовремя ли Вы выполняли работу, посещаемость)			
Качество выполнения проекта (полностью ли Вы выполняли задания по проекту)			
Обратная связь с преподавателем (обмен информацией, мнением, вопросы-ответы, консультирование)			
Знания (уровень знаний и ответы на вопросы экспертов)			
Общая оценка Вашей работы при проектировании			

Е. А. Климовым выделены основные фазы развития профессионала. Предлагаю вам на доске определить свое место на «лестнице достижений», поместите стикер на ступеньке.

Оптанта - человек обретает озабоченность вопросами выбора профессии или ее вынужденной перемены и делает этот выбор. Итак, вы только задумываетесь куда идти дальше, куда поступать далее, быть ли предпринимателем.

Адепт - человек, ставший на путь приверженности к профессии и осваивающий ее. В данном случае, вы только осваиваете азы бизнес-планирования, сделали выбор и будете идти дальше, у вас появилось желание открыть свой бизнес.

Мастер - Работник может решать и простые, и самые трудные профессиональные задачи. Вы научились составлять бизнес-план проекта, знаете основы планирования, налогов, составления смет и расчета эффективности, умеете составлять бизнес-планы, качественно справляетесь с этим.

Наставник – у вас стоит поучиться составлению бизнес-плана и проектированию, вы можете выступать наставником для студентов младших курсов.

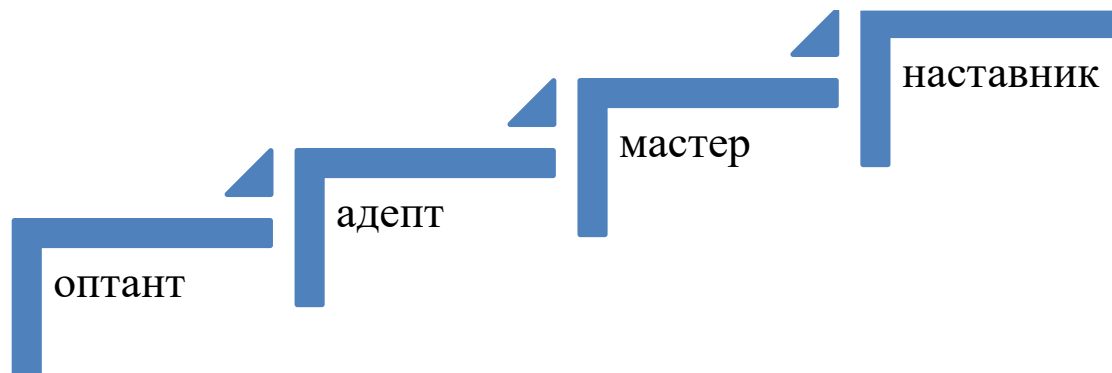


Рисунок 2 – «Лестница достижений»

### 3.2 Подведение итогов

Слово предоставляется экспертной комиссии.

Слово председателя экспертов, плюсы и минусы, основные открытия и недостатки, рейтинг проектов, награждение победителей дипломами и сертификатами, вручение сертификатов обучающимся.

Слайд 6



## Заключение

Данная методическая разработка предполагает, что в течение всего периода обучения по курсу «Основы предпринимательства и открытие собственного дела» обучающиеся индивидуально или в команде выполняют учебный бизнес-проект, руководствуясь методическими указаниями по выполнению практических работ.

Учебный бизнес-проект - это инструмент, который позволяет изучить свои возможности, проанализировать ситуацию на рынке, создать действующую стратегию предприятия. Студенты могут использовать этап подготовки бизнес-плана как метод изучения интересующих бизнес-идей. В документе можно раскрыть ряд вопросов, связанных с требованиями и перспективами идеи. Пока будущий бизнесмен не начнет задавать эти вопросы, он не сможет визуализировать детали, необходимые для успеха в бизнесе.

Структура и содержание бизнес-проекта опирается на рекомендации разработчика - преподавателя. Однако, при проектировании каждый студент или команда вольны делать выбор в пользу предпочтительных для них позиций, а также может делать предложения для включения в бизнес-проект материалов, не указанных в рекомендуемой структуре.

В основу разработки легло положение о том, что рабочая программа в рамках образовательных стандартов предполагает не только (и не столько) академические результаты, но и специальные результаты, проявляющиеся в умении использовать знания в реальных условиях профессиональной деятельности.

Эти особые результаты могут проявляться как:

- психические новообразования личности (например, гибкость мышления, характеризующаяся как способность формулировать и аргументировать собственную точку зрения на обсуждаемый предмет, а также принимать, обсуждать и использовать иные мнения и суждения);

- профессиональные и общие компетенции (например, коммуникативная, проектная, исследовательская и др.);
- индивидуальное рефлексивное осмысление достижений и трудностей, возникающих в ходе образовательной и профессиональной деятельности, постановка целей и задач на их использование и преодоление в рамках дальнейшего обучения в программе и за его пределами.

Задачами представленной образовательной технологии являлись организация рефлексивного сопровождения образовательного процесса для формирования компетентности по построению человеком собственной образовательной программы, оценка ее эффективности, повышение качества образования через совершенствование применяемых технологий и вовлечение студентов в процесс обучения и формирования профессиональных компетенций.

## БИБЛИОГРАФИЯ

1. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Е. Н. Барикаев и др. ; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 591 с. – Режим доступа: – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114751> Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01812-6. – Текст: электронный.

2. Основы предпринимательской: маркетинг: Учебное пособие для студентов сред. спец. учеб. заведений/ Под редакцией В.М.Власовойю-М.: Финансы и статистика, 2001.- 238.

3. Бизнес-планирование : учебное пособие / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Е. Н. Барикаев и др. ; под ред. В. З. Черняка, Г. Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 591 с. – Режим доступа: – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114751> Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01812-6. – Текст: электронный.

4. Основы предпринимательской: маркетинг: Учебное пособие для студентов сред. спец. учеб. заведений/ Под редакцией В.М.Власовойю-М.: Финансы и статистика, 2001.- 238.

Электронные издания:

1. Журнал для начинающих бизнесменов [Электронный ресурс] // URL: [vBiznese.org](http://vBiznese.org)

2. Федеральный образовательный портал. Учебная, научная, методическая, справочная литература. [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. – Режим доступа: [http:// window.edu.ru/catalog/?p\\_rubr=2.2](http://window.edu.ru/catalog/?p_rubr=2.2)

3. Коллекция бизнес-планов реальных проектов, методики и рекомендации по составлению бизнес-планов, практические пособия, статьи. [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/business-plan/>

4. Федеративный образовательный портал. Учебная, практическая, справочная литература, в том числе, переводная, сборники бизнес-планов.

Поиск по сайту. [Электронный ресурс] // Электронная библиотека. – Режим доступа: <https://institutiones.com/>Основы предпринимательской деятельности в сфере сервиса (хозяйственные и правовые аспекты)[Текст]: учебное пособие/О.Н. Гукова, Е.Н. Ястребова.–М.: ФОРУМ:ИНФРА-М.2015.-176с.- (Высшее образование. Бакалавриат).

6. Основы предпринимательской деятельности: содержание деятельности, качества и компетенции, профессиональная карьера, личная организация предпринимателя [Текст]: учебное пособие/Под общ. Ред. С.Д. Резника.- 3-е изд., перераб.–М.: ФОРУМ:ИНФРА-М.2015.-224с.- (Высшее образование. Бакалавриат).

**Система оценивания бизнес-проекта**

Критерии оценки	Оцениваемые компетенции	Оценка критериев
Соответствие представленного материала в презентации содержанию программы и методических рекомендаций по практическим работам (рабочая тетрадь)	ОК 3	
Актуальность и востребованность идеи проекта, оригинальность и новизна взаимосвязь с современными тенденциями развития отрасли, конъюнктурой рынка, глубина маркетинговых исследований	ОК 3	
Соответствие содержания маркетинговых инструментов идее проекта	ОК 3	
Анализ полученных данных, презентация результатов, наглядность и репрезентативность (диаграммы, графики, данные, выводы)	ОК 4, ПК.1.1, ПК.2.2, ПК.2.3, ПК.3.1., ПК.3.5.	
Степень проработанности каждого раздела бизнес-проекта	ОК 2, ОК 3, ОК 5, ПК.1.1- ПК 1.4, ПК.2.1- ПК 2.3	
Точность и обоснованность расчетов и финансового планирования, расчет себестоимости проекта	ОК 9, ПК.1.1, ПК 2.3	
Использование информационных ресурсов Internet и современных пакетов компьютерных программ и технологий, качество представленных средств рекламы и стимулирования сбыта, приложения	ОК 2, ОК 4 ПК.2.1-ПК 2.3, ПК.3.4- ПК 3.5	
Ясность, четкость, последовательность и обоснованность изложения проекта, резюме, качество выступления, речь докладчика, заинтересованность, активность и эмоциональный окрас выступления	ОК 2 ПК.2.1, ПК 2.2	
Ответы на вопросы, аргументированность ответов, защита своей позиции, убедительность	ОК 5	
<b>Общая сумма баллов</b>		Макс 18

(0-показатель отсутствует, 1-проявился частично, 2-проявился полностью)

Перевод фактической суммы баллов в оценку

Процент результативности		Балл (оценка)	Оценка
86-100%	14-18 баллов	5	Отлично
69-85%	9-13 баллов	4	Хорошо
50-68%	4-8 баллов	3	Удовлетворительно
Менее 50%	Менее 4 баллов	2	Неудовлетворительно

## Пример оценивания

Критерии оценки	Оцениваемые компетенции	Оценка критериев
Соответствие представленного материала в презентации содержанию программы и методических рекомендаций по практическим работам (рабочая тетрадь)	ОК 3	1
Актуальность и востребованность идеи проекта, оригинальность и новизна взаимосвязь с современными тенденциями развития отрасли, конъюнктурой рынка, глубина маркетинговых исследований	ОК 3	2
Соответствие содержания маркетинговых инструментов идее проекта	ОК 3	1
Анализ полученных данных, презентация результатов, наглядность и репрезентативность (диаграммы, графики, данные, выводы)	ОК 4, ПК.1.1, ПК.2.2, ПК.2.3, ПК.3.1., ПК.3.5.	2
Степень проработанности каждого раздела бизнес-проекта	ОК 2, ОК 3, ОК 5, ПК.1.1- ПК 1.4, ПК.2.1- ПК 2.3	2
Точность и обоснованность расчетов и финансового планирования, расчет себестоимости проекта	ОК 9, ПК.1.1, ПК 2.3	1
Использование информационных ресурсов Internet и современных пакетов компьютерных программ и технологий, качество представленных средств рекламы и стимулирования сбыта, приложения	ОК 2, ОК 4 ПК.2.1-ПК 2.3, ПК.3.4- ПК 3.5	2
Ясность, четкость, последовательность и обоснованность изложения проекта, резюме, качество выступления, речь докладчика, заинтересованность, активность и эмоциональный окрас выступления	ОК 2 ПК.2.1, ПК 2.2	0
Ответы на вопросы, аргументированность ответов, защита своей позиции, убедительность	ОК 5	1
<b>Общая сумма баллов</b>		Макс 18

(0-показатель отсутствует, 1-проявился частично, 2-проявился полностью)

Перевод фактической суммы баллов в оценку

Процент результативности		Балл (оценка)	Оценка
86-100%	14-18 баллов	5	Отлично
<b><u>69-85%</u></b>	<b><u>9-13 баллов</u></b>	<b><u>4</u></b>	<b><u>Хорошо</u></b>
50-68%	4-8 баллов	3	Удовлетворительно
Менее 50%	Менее 4 баллов	2	Неудовлетворительно



Таблица В1 – Рекомендуемые слайды

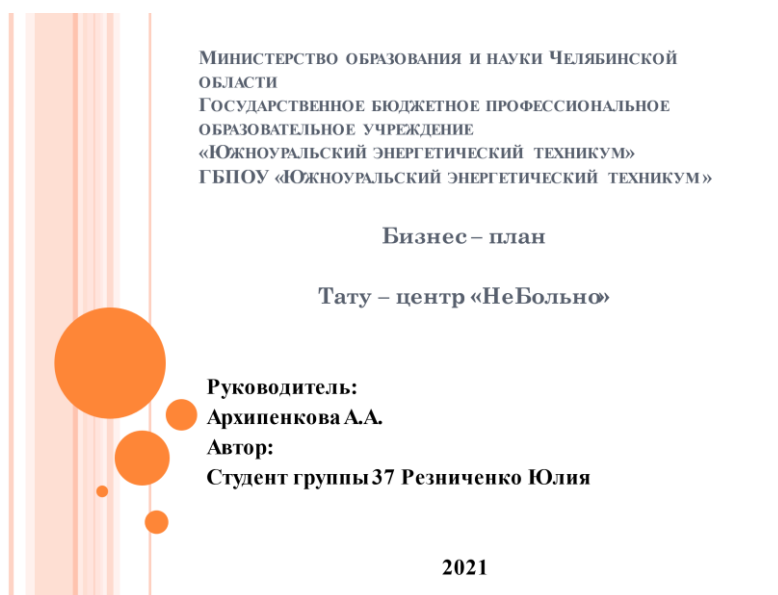
Слайды	Содержание
1. Титульный лист	Наименование образовательного учреждения, наименование проекта, разработчик
2. Цели и задачи проекта	Из бизнес-плана
3. Содержание бизнес-проекта	Анализ рынка и формулировка бизнес-идеи Разработка организационного плана План производства Разработка плана маркетинга Разработка финансового плана
4. Обоснование эффективности	Заключение, экономическая эффективность
5. Приложения	Видео, картинки, фото, сайт и пр.

Содержание докладов

- 1.1. Полное и сокращенное наименование предприятия
- 1.2. Вышестоящий орган предприятия (подчиненность)
- 1.3. Отрасль экономики, в которой работает предприятие
- 1.4. Суть предлагаемого предпринимательского проекта
- 1.5. Приоритетные виды деятельности предприятия (по проекту)
- 1.6. Предлагаемая основная продукция (услуги)
- 1.7. Рынок, сегмент рынка
- 1.8. Характеристика основных потребителей продукции, услуг предприятия

- 1.9. Организационно-правовая форма деятельности предприятия
- 1.10. Форма собственности
- 1.11. Состав учредителей, их доля в Уставном капитале
- 1.12. Количество работников на предприятии
- 1.13. Основные цели предприятия в соответствии с проектом
- 1.14. Обеспеченность ресурсами
- 2.3 Оценка бизнес-проектов экспертной группой
- 2.4 Подведение итогов
5. Оценка бизнес-проектов экспертной группой

### **Пример оформления**



## ЦЕЛИ БИЗНЕС – ПРОЕКТА:

- Получение прибыли в размере 1 000 000 рублей к 2023 году;
- Открытие второго центра в области к 2023 году;
- Соблюдение всех правил и норм в данной сфере;
- Увеличение производительности;
- Следить за актуальностью работ в данной сфере.

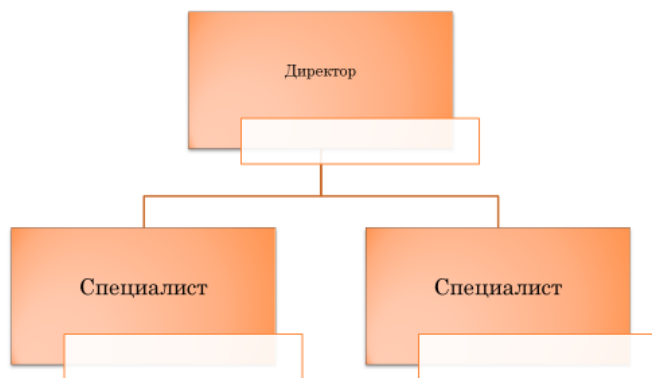
### 3. Имеете ли Вы тату?



### 4. Какие тату Вы предпочитаете?



## ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ТАТУ – САЛОНА «НЕБОЛЬНО»



## РЕКЛАМА ПРЕДПРИЯТИЯ

Таблица 4. - Реклама

Вид рекламы	Периодичность	Стоимость	Эффективность
Расылка предложений	Ежедневно	300	20%
Вывески, щиты	Ежемесячно	2000	30%
Теле-радиореклама	Еженедельно	500	25%
Презентация	Ежегодно	5000	40%
Подарки образцов	Ежемесячно	500	30%
Мастер-классы	Ежемесячно	500	20%
Интернет-сайт	Ежедневно	50	30%
Всего расходов на рекламу		8850	

Таблица 6. - Расчёт чистой прибыли и рентабельности:

Показатели	Сумма (тыс. руб.)
1. Выручка от реализации	500000
2. НДС	20%
3. Доход с оборота	400000
4. Затраты на реализацию продукции	74000
5. Валовая прибыль	326000
6. Налог на прибыль	65200
7. Чистая прибыль	260800
Рентабельность	52,16%

ИСКУССТВО ДЛЯ ИСКУШЕННЫХ



