

## Занятие №1

### План занятия

- Вводная - 5 минут
- Рефлексия StartUp - 15 минут
- Упражнение “Что дальше?” - 15 минут
- Экспедиция. Что это? - 20 минут
- Поиск идеи - 30 минут
- Обсуждение, рефлексия - 10 минут

Вводная | 5 минут

95 % стартапов сходят с дистанции в течение года с момента создания. 74 % закрываются на стадии масштабирования. Причина всегда одна и та же — неправильная подготовка или пропуск определенных этапов развития.

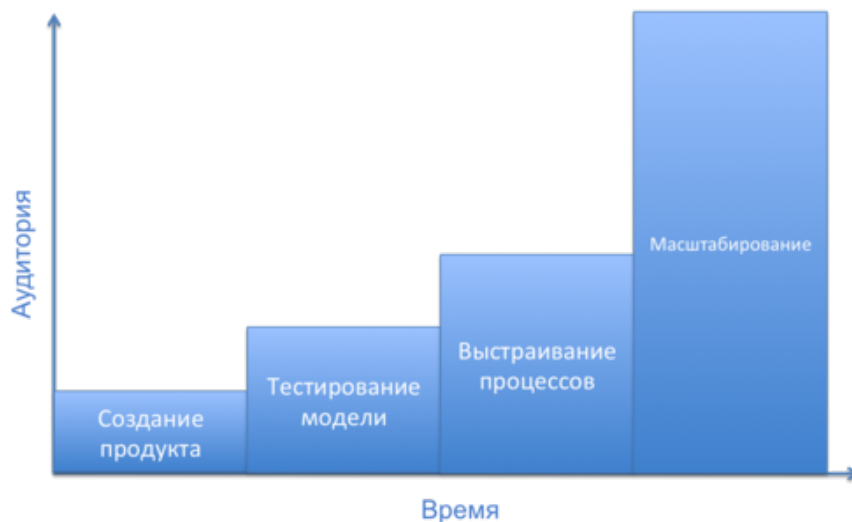
### **Что такое «масштабирование стартапа»**

Это фаза, когда завершается процесс проверки гипотез и начинается поиск клиентов. В идеале в распоряжении разработчика должны быть:

- перечень наиболее эффективных каналов привлечения клиентов;
- рабочие инструменты управления конверсией и удержания целевой аудитории.

Во время масштабирования делают солидные инвестиции в продвижение. Если каналы выбраны правильно, число потребителей будет расти, а прибыль — увеличиваться.

Масштабирование проекта — трудная задача. Существует несколько способов для ее достижения. Которые мы сегодня и рассмотрим.



Рефлексия StartUp | 15 минут

Заполните предложенный бланк для рефлексии по прошедшему модулю.  
<https://drive.google.com/file/d/1QMXEJvTPAouaxZrfUllAlgk2zEe9nsWA/view?usp=sharing>

**РЕФЛЕКСИЯ**

**ЧТО Я СДЕЛАЛ ДЛЯ ПРОЕКТА?**

В НАШЕЙ КОМАНДЕ ГЛАВНЫМ РЕЗУЛЬТАТОМ Я СЧИТАЮ .....

..... В СЛЕДУЮЩИЙ РАЗ СТОИТ УЛУЧШИТЬ

ДЛЯ ПРОЕКТА Я ВЫПОЛНИЛ ЗАДАЧИ .....

..... ГЛАВНЫЙ ВЫВОД ПО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Я		МОЯ КОМАНДА	
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
МОГУ БРАТЬ НА СЕБЯ	СТОИТ УЛУЧШИТЬ	МЫ МОЖЕМ	НАДО РАБОТАТЬ НАД

**БУДУЩИЕ ЦЕЛИ**

ДЛЯ СЕБЯ

ДЛЯ КОМАНДЫ

ДЛЯ СООБЩЕСТВА

**ЖЕЛАЕМАЯ РОЛЬ**

ДЛЯ СЕБЯ

ДЛЯ КОМАНДЫ

ДЛЯ СООБЩЕСТВА

**ХОЧУ ПОБЛАГОДАРИТЬ**

ЗА ПОСТУПОК

ЗА МОТИВАЦИЮ

ЗА ПОМОЩЬ

BY SYLLIA

## Упражнение “Что дальше?” | 15 минут

Опишите какой план развития для своего проекта вы видите дальше?

Какое у него будущее?

*Дать 3-5 минут на разработку плана*

А теперь представьте, что вы не ограничены в ресурсах

Какой план развития для проекта вы видите в таком случае?

Что хотели бы улучшить или как усовершенствовать его?

На какой рынок хотели бы выйти?

Какое в таком случае будущее у вашего проекта?

Накидайте как можно больше тезисов и предположений для развития

*Дать 5-7 минут на планирование*

Что изменилось между первым и вторым представлением?

Почему важно проводить оба планирования?

Чтобы учиться привлекать необходимые ресурсы и учить мыслить шире.

Только так можно увидеть новые возможности для бизнеса и стать тем стартапом, который сможет вырасти в нечто великое.

## Масштабирование | 15 минут

Масштабироваться можно по-разному: в количестве потребителей, в прибыли, в создаваемой ценности. («Ценность — относительный показатель. Потребители сравнивают предложения конкурентов и выбирают то, что лучшим способом и по лучшей цене удовлетворяет потребность»).

Масштабирование – это про то, чтобы у бизнеса и его основателя все получилось, про реализацию мечты. Для кого-то это означает очень скромный рост по сравнению со стартовыми размерами, для кого-то – рост прибыли, для кого-то – рост в тысячу раз и завоевание рынка. Джефф Безос, основатель Amazon, говорит: «Я хочу, чтобы у нас в Amazon каждый день был как “первый день”». Первый день – это всегда про страсть, которая отличает стартап от большой и «тяжелой» корпорации и которую каждый предприниматель должен сохранять в себе как можно дольше.

В проекте нужно постоянно развиваться, если компания не растет, то она становится не интересна инвесторам, а кроме того постепенно угасает.

Масштабирование - это как раз про развитие. Нахождение нового, пробы чего-то другого для своего проекта, а также развитие технологий, приобретение связей. Необходимо дозированно проводить эксперименты, чтобы легче выполнить один из главных критериев успешного масштабирования – синхронное развитие всех направлений бизнеса. Да, не все эксперименты будут удачными, но важно фиксировать все полученные по ним данные и результаты, чтобы накапливать бесценный опыт познания. Эксперименты также помогают преодолеть искусственные барьеры, которые очень часто мешают развитию и росту качественных небольших компаний.

Исследовательская задача:

1. Изучение рынка старого или нового
2. Освоение новой или усовершенствованной технологии
3. Посещение точки потока - ключевого события в нише проекта
4. Приобретение социальных связей

Исходя из этого, у проекта могут быть следующие пути развития для масштабирования -

Пути развития:

1. Экскурсия на предприятие, в компанию
2. Участие и вхождение в бизнес-сообщества
3. Участие в Хакатоне или похожем формате

4. Принятие участия в какой-либо ярмарке с продуктом проекта
5. Полевая экскурсия - рыночное исследование в городе.
6. Посмотреть технологию другой компании, приобрести необходимый образец, который непросто найти на местном рынке
7. Стажировки в компании
8. Исследование ниши B2B, B2C
9. Другое

Рассмотрим каждое более подробно.

**1 Экскурсия на предприятие, компанию** осуществляют с целью знакомства с градообразующими предприятиями по инфраструктуре и руководством этого предприятия.

Комплексная экскурсия на предприятие может дать сведения по истории его создания и развития, о характере производства, технологии и т. д.

Комплексная экскурсия - важное средство осуществления межпредметных связей.

Производственные экскурсии помогают раскрыть связь теории и практики в хозяйственной деятельности людей, познакомить с принципами устройства и действия машин, станков, различных технических сооружений; с технологическими процессами, контрольно-измерительными приборами и инструментами и т. д. Для успешного проведения экскурсий необходимо составить подробный план, разработать маршрут, сформулировать задачи. В процессе экскурсии руководитель проекта организует наблюдения всех членов команды и их самостоятельную работу, сообщает необходимые сведения, консультирует. Важно вести записи наблюдений, делать зарисовки, фотоснимки, записи. Экскурсия завершается обработкой собранных сведений и материалов для применения приобретенных знаний в своем проекте в дальнейшем.

## **2 Участие и вхождение в бизнес-сообщества**

Самое ценное, что можно получить в сообществе предпринимателей – обмен опытом (peer-to-peer) и поддержку на равных от тех, кто уже набил свои шишки и получил положительный или отрицательный опыт в бизнесе. Поскольку члены организации проходят собеседование и оцениваются на соответствие критериям для вступления, ценности участников совпадают.

Кроме того, участники бизнес-сообществ постоянно обучаются и вырастают личносно.

### **3 Участие в Хакатоне или похожем формате**

Хакатон — это мероприятие, проводимое в течение нескольких дней, целью которого является решение какой-либо проблемы. Обычно проблем на хакатоне несколько, каждая представлена в виде отдельного трека.

Компания-спонсор предоставляет описание задачи, метрики успешности (метрики могут быть субъективными вроде “новизна и креативность”, а могут быть объективными — точность классификации на отложенном датасете) и ресурсы для достижения успеха. Участники за отведенное время должны сформулировать проблему, предложить решение и показать прототип своего продукта. Лучшие решения получают призы от компании и возможность дальнейшего сотрудничества.

С точки зрения полученного опыта, хакатон — это уникальное мероприятие. В природе существует не так много мест, где можно реализовать идею из ничего за 2 дня и получить моментальный фидбэк о своей работе. Во время хакатона прокачивается критическое мышление, умение работы в команде, тайм менеджмент, умение работы в стрессовой ситуации, умение преподносить результаты своей работы в понятном виде, навык презентаций и многие другие.

Обычно призы в хакатонах России составляют 100-300 тысяч рублей.

### **4 Принятие участия в какой-либо ярмарке с продуктом проекта**

Выставки стартапов должны быть интересны не только деловым людям, но и потребителям, ведь именно там демонстрируют новейшие технологии и продукты. Очень часто бывает так, что инвестор находит стартап для инвестиций именно на таких выставках, ведь там можно лично познакомиться с проектом, командой, посмотреть продукт или прототип, увидеть и оценить интерес окружающих и более объективно оценить перспективы стартапа.

Кроме того, на ярмарках в нише вашего проекта можно найти себе покупателей, потому что туда приходит ваша Целевая аудитория.

### **5 Полевая экскурсия - рыночное исследование в городе.**

Экспедиция — путешествие со специально определённой целью, чаще всего исследовательской, научной.

Выделяют три главных принципа организации деятельности в рамках экспедиции:

- - участие в социально-значимом деле;
- - исследование, как способ познания мира;
- - самонаблюдение, как основы развития личности

Экспедиция для проекта может быть необходима, если участникам проектной команды нужно посетить какой-то город/деревню с целью развивать проект в этом регионе, сформировать проектное решение для конкретного региона от своего бренда. Кроме того, важно понимать разные стороны и свойства продуктов востребованы бывают у разной аудитории. Например, в Москве спутниковый интернет и даром не нужен, а в Ворсме может и выстрелить!

## **6 Посмотреть технологию другой компании, приобрести необходимый образец, который непросто найти на местном рынке**

Схоже с предыдущим пунктом и часто осуществляется в другом городе/регионе с целью знакомства у жителей города с какими-то технологиями, приобретением ресурсов, доступных в большинстве своем только в этом регионе.

Если же экспедиционная работа проходит в незнакомых местах, то надо заранее ознакомиться с картой местности, получить сведения о данной территории и о «носителях традиции» в местной администрации

Например, в Павлове и Ворсме можно узнать технологию изготовления ножей, так как города производят их на всю Россию, работая разными металлами и сплавами, а в Калининград может быть необходимо поехать

для приобретения янтаря, так как единственный в мире комбинат по добыче и переработке янтаря находится в одноимённом посёлке Янтарный (Калининградская область).

## **7 Стажировки в компании**

Если необходимо освоить какие-то компетенции, которые в дальнейшем будут полезны для развития проекта, то можно попытаться устроиться на стажировку в компанию.

Стажер набирается опыта и на практике применяет полученные знания. В дальнейшем полученные навыки окажут несомненную пользу при трудоустройстве. Зачастую она дает отличные шансы проявить себя, и получить ценный опыт. Работа со стажировкой дает не только рабочее место, но и позволяет узнать много нового, что может помочь в период адаптации и включении в рабочий процесс.

## **8 Исследование ниши B2B, B2C**

B2B. Сам термин – сокращение от английского «business to business» («бизнес для бизнеса»). Это коммерческая деятельность, при которой клиентами являются другие компании и предприниматели. Сюда относятся и пресловутое «производство средств производства», и услуги для бизнеса, и аутсорсинговое обслуживание.

Размеры b2b-компаний могут быть любыми. Скажем, потребителями продукции крупного конвейерного производства машинок для стрижки волос и другого подобного оборудования могут быть совсем маленькие парикмахерские. А фирма, состоящая из десяти программистов, может снабжать эксклюзивным софтом целые корпорации.



B2C. Это сокращение произошло от «business to consumer» – «бизнес для [конечного] потребителя». Под ним понимают продажу товаров и услуг клиентам-физ.лицам для личного потребления. Продовольственный гипермаркет, интернет-магазин или маленький офис юридической консультации для населения – это все b2c. Для данной сферы характерно большое количество клиентов при относительно невысоком среднем чеке.

Разработка плана выхода на новую нишу и знакомство с компаниями, которые на этом специализируются также способствуют масштабированию проекта

## **9 Другое**

Всегда есть место чему-то новому и совершенно необычному. Возможно, вашей команде удастся разработать совершенно другой путь развития вашего проекта, выполняя при этом одну из четырех исследовательских задач.

Поиск идеи | 15 минут

Теперь вам предстоит подумать, найти в интернете и выписать минимум по 1 варианту для каждого из перечисленных путей развития для вашего проекта.

Для этого вам необходимо вспомнить, что вы писали про видимое развитие проекта, почерпнуть новые идеи развития из 9 перечисленных путей и найти информацию для конкретно вашей сферы, вашей ниши и отрасли, подходящую для вашего развития и связанного с вашей целевой аудиторией.

*Дать 10-15 минут на поиск и генерацию идей командой*

*Можете добавить поиск в интернете с фишкой "кто больше / быстрее / выше / сильнее"*

Отберите из получившихся идей 3 самых удачных и вдохновляющих вас самих. Ваша задача презентовать эти идеи и объяснить почему именно их вы выбрали для своего проекта.

В дальнейшем мы разберем эти идеи более детально и остановимся на 1 из 3, которая окажется наиболее удачной. Именно по ней мы сформируем заявку на экспедицию по масштабированию. А лучшие заявки получат ресурсы на их реализацию и улучшение своего бизнес-проекта.

Рефлексия | 10 минут

Какие выводы сегодня каждому из вас удалось сделать?

Какой из путей развития запомнился больше всего?

Как вы поняли, почему масштабирование важно для стартапа?

## Занятие №2

### План занятия

- Вводная - 5 минут
- Упражнение “Дата/время” - 10 минут
- Гар-анализ - 15 минут
- Целеполагание - 30 минут
- Обсуждение, рефлексия - 10 минут

### Вводная | 5 минут

Управление любым объектом требует, прежде всего, знания его исходного состояния, сведений о том, как существовал и развивался объект в периоды, предшествовавшие настоящему. Лишь получив достаточно полную и достоверную информацию о деятельности объекта в прошлом, о сложившихся тенденциях в его функционировании и развитии, можно вырабатывать уверенные управленческие решения, бизнес-планы и программы развития объектов на будущие периоды. Высказанное положение относится к предприятиям, фирмам вне зависимости от их роли, масштаба, вида деятельности, формы собственности.

*(Друзья, пересказывайте этот текст удобным для вас языком).*

Поэтому все компании, даже стартапы, проводят анализы своих фирм. Этим сегодня займемся и мы.

### Упражнение “Дата/время” | 10 минут

На прошлой встречи мы с вами выбрали три пути возможного развития.

Сегодня мы продолжим работать с ними.

Сейчас исходя из ваших целей и типа поездки вам необходимо подобрать для них дату и время пребывания.

Удобные сервисы для поиска ржд билетов - <https://www.rzd.ru/>; авиабилетов - Aviasales и Skyscanner. Постарайтесь, как настоящие искатели найти максимально удобные и при этом недорогие пути передвижения. Выпишите минимум по 3 разных варианта вместе с ценой, компанией перевозчиком и стыковочными городами, если такие есть.

Вы можете заполнить следующий шаблон -

[https://drive.google.com/open?id=1p-tPZQxh4sLyA5CYTzhNJI\\_sCHc9u4PE](https://drive.google.com/open?id=1p-tPZQxh4sLyA5CYTzhNJI_sCHc9u4PE)

*Дать на выполнение 5-7 минут и 1-3 минуты на презентацию своих вариантов.*

GAP-анализ | 15 минут

**Gар-анализ** или анализ разрывов – метод соизмерения сформулированных, желаемых целей с реально достигнутыми, применяется во время стратегического планирования. **Gар анализ** позволяет определить величину отклонений, скорректировать стратегическую цель, способствует разработке конкретных мероприятий по уменьшению разрывов.

Использование гар-анализа помогает правильно организовать поиск дополнительных источников эффективности для достижения заданных целей, также он определяет траекторию, по которой компания должна двигаться для того, чтобы перейти от достигнутого результата к целевому.

Основным условием применения гар-анализа является факт отличия между достигнутыми и целевыми результатами.

#### Этапы проведения гар-анализа

1. Прогнозирование состояния организации на конец планового периода с применением метода экспертных оценок или других математических методов прогнозирования.. Целью данной стадии является оценка положения, которое могла занимать организация, и расчет всех вариантов конкурентных преимуществ, которые могут быть получены в результате реализации определенного набора решений.
2. Расчет отклонений показателей стратегического планирования от возможностей, которые реально существуют на рынке в данный момент времени – выявление разрывов. Здесь необходимо получить ответ на вопрос: существует ли возможность преодоления разрыва? Если его преодоление требует привлечение критически большого объема собственных ресурсов организации, то необходимо либо пересматривать свое видение будущего, либо вводить в бизнес несколько промежуточных этапов достижения стратегических целей, либо переносить сроки реализации стратегии на больший временной период.
3. Отбор критерия для проведения гар-анализа. На этом этапе нужно разбить разрыв на отдельные компоненты, каждый из которых отвечает за свое значимое отраслевое, функциональное, территориальное или прочее направление деятельности. Группы компонентов можно объединить по следующим типам: маркетинговые, финансовые, информационные, технические, административные и коммуникационные.

4. Формирование плана или совокупности инициатив, направленных на достижение показателей, которые позволят сократить или убрать разрыв полностью. Это могут быть мероприятия по повышению внутренней эффективности, диверсификации производства, реализации интеграционных процессов. Источниками роста эффективности бизнеса выступают собственные сотрудники, совершенствование каналов сбыта, анализ конкурентов, взаимодействие с правительственными службами и пр. Часть этих источников направлена на рынок, где анализируются возможности, исходя из изучения потребительского поведения. Другие ориентируются на различные области проектно-исследовательской научной работы, в ходе которой создаются новые продукты и услуги.

Выглядит GAP - анализ следующим образом:



То есть проектная команда выделяет свое ожидаемое развитие при тех же факторах, что есть сейчас и планомерном движении настоящих показателей. И при этом рассчитывает показатели, которые будут достигнуты, если она

выпустит новый продукт, увеличит конверсию с рекламы или совершит другое действие с ее стороны. Разница между показателем в случае “ничего неделания” и “предпринятой попыткой” и есть разрыв, который показывает гар-анализ. (На картинке он подписан как “стратегический люк”).

#### Планирование | 30 минут

Сегодня вашей задачей будет построить график GAP-анализа для трех путей развития вашего проекта. Точкой, где расходятся показатели должна являться ваша поездка. Пропишите по 3-5 качественных показателей, которые поменяются в проекте после поездки через месяц после нее и через три месяца после нее. А также приложите ссылки или вычисления, подтверждающие эти изменения в показателях.

Например, по прогнозам развития бренда “Т” команда планирует к концу августа достичь оборота продаж в 100 льняных дизайнерских кофт в месяц, однако они рассчитали, что при участии в ярмарке “Льняная палитра” в Плесе они только за время проведения ярмарки смогут продать 150 единиц своего товара, а также получить несколько постоянных клиентов из других городов и получат шанс на заключение договора на реализацию в ретейл магазинах, если смогут зарекомендовать себя. Так как прибыль с одной кофты выходит в 300 рублей, а выручка возрастет в 1,5-2 раза, то через пару месяцев команда сможет окупить вложения на поездку и развитие и выйти в прибыль.

*Дать командам по 7-10 минут на каждый из графиков гар-анализа, показатели по улучшению, на которое они рассчитывают, основываясь на анализах из статей в интернете или найденных ребятами графиков.*

*Исходя из построенных графиков и проведенных анализов, выберете максимально полезный для команды путь развития. Дальше вы будете развивать его.*

Рефлексия | 10 минут

1. Что вы сегодня узнали?
2. Какими собственными выводами вы можете поделиться со всей командой?
3. Довольны ли вы тем путем развития, что получился в ходе исследования?



## Занятие №3

### План занятия

- Вводная - 5 минут
- Упражнение “Продуктивный карантин или План дня” - 10 минут
- Факторы успеха - 15 минут
- Планирование - 30 минут
- Обсуждение, рефлексия - 10 минут

### Вводная | 5 минут

Найджел Уинсон в «Expedition Handbook»: “Пока обдумываешь экспедицию, начинай набрасывать список того, что ты хотел бы достичь — как сам лично, так и вместе с командой. Перечисляй специалистов, которых ты хочешь привлечь и с которыми хочешь поработать. На своё усмотрение составь список ощутимых результатов, которые помогут тебе измерить успешность данного предприятия. Новые знания, новые навыки, новый язык, новые иностранные знакомства, новые культуры, новые приключения? Научная работа, отчёт об экспедиции, альбом потрясающих снимков, телефильм? Чем длиннее список — тем значительнее поставленная задача.”

### Упражнение “Продуктивный карантин” | 15 минут

Заметили, что ваша работоспособность на карантине упала? Каждый день - это день сурка? А четыре стены начали давить?

Сегодня разберем с вами пару советов, как наладить свою продуктивность на карантине:

### **1. Создать рабочую обстановку**

- Перед началом продуктивной деятельности переоденьте пижаму на выходную одежду, чтобы настроиться на рабочий лад.
- Чётко определите рабочие часы.
- Утром составьте список задач на день.
- Предупредите близких, в какое время вас нельзя отвлекать от работы.

### **2. Улучшить пространство вокруг себя**

- Напишите на стикерах домашние дела, которые нужно выполнить в ближайшее время.
- Ежедневно уделяйте 15 минут на выполнение одного задания из списка. Если не успели, оставляйте на потом.
- Если заметили какой-то недочет, лучше сразу исправить. Если нет времени, оставьте напоминание в телефоне.

### **3. Навести порядок**

- Время выбросить ненужные вещи, которые попросту засоряют вашу обитель
- Или разместите хорошие вещи на площадках продаж вроде Avito и Юла

### **4. Получить новые знания**

- Сейчас десятки образовательных порталов готовы открыть для тебя новый мир знаний и расширить твой кругозор.
- На полках лежат давно оставленные на будущее книги

### **5. Прокачать своё тело**

- Начинайте свой день с зарядки, чтобы с утра зарядиться бодростью и энергией.
- Еще лучше уделять в день минут 30 на занятия спортом.

Подумайте, чему бы вы действительно хотели бы посвятить время на карантине? Школа тоже закончится скоро, а вот карантин пока остается.

Возьмите и придумайте для себя чек-лист на 21 дней. Пусть в нем будет минимум 5 пунктов для выполнения каждый день! Ведь когда как не сейчас начать формировать в себе новые хорошие привычки.

Вы можете воспользоваться

1. Приложение CANVA
2. А4, ручка и фломастеры (hand made)
3. найти уже сделанный кем-то в интернете

*Дайте ребятам минут 7-10, чтобы они смогли накидать для себя идеи для подобных чек-листов и поделиться ими с остальными участниками коллектива.*

Пример:

**(21) Трекер привычек**  
**У ТЕБЯ ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ!**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21

ЗАМЕТКИ:  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

ALYARTSK

**ТРЕКЕР ПРИВЫЧЕК**

НЕТ НЕДОСТИЖИМЫХ ЦЕЛЕЙ, ЕСТЬ  
ВЫСОКИЙ КОЭФФИЦИЕНТ ЛЕНИ,  
НЕДОСТАТОК СМЕКАЛКИ И ЗАПАС  
ОТГОВОРОВ

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1															
2															
3															
4															
5															

Вопросы для обсуждения:

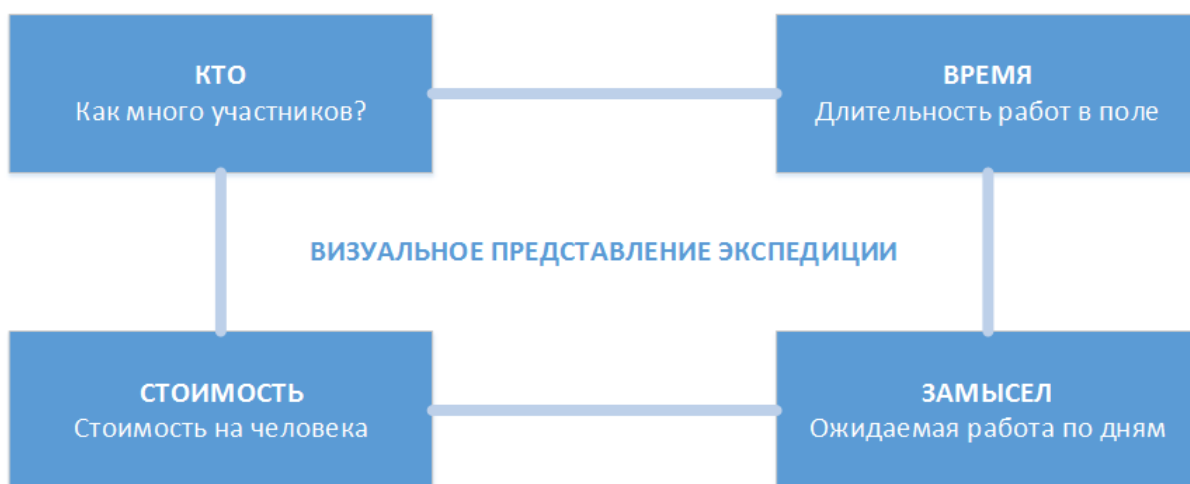
1. Какие привычки вы для себя выбрали?
2. Как оформили трекер - электронно или печатно и почему?
3. Готовы ли поучаствовать в челлендже и каждый день публиковать подтверждения, что сегодняшние цели вы выполнили, чтобы создать вместе прививать хорошие привычки?

Факторы успеха | 15 минут

Как только ты с командой согласовал генеральную цель, можно приступить к разработке более детальных планов. Для объяснения своих планов другим людям, полезно иметь визуальное представление, какой проект ты имеешь в

виду, хотя бы в разрезе четырёх параметров – замысла, масштаба, длительности и стоимости.

Эти четыре фактора являются краеугольными камнями твоей экспедиции и, чтоб впоследствии избежать недоразумений, полезно договориться о них как можно раньше. К примеру, ты видишь свой проект как международную команду исследователей, берущих осадочные керны из высокогорного озера; или ты видишь себя в составе группы альпинистов, восходящих на новую вершину? Оба варианта достойны похвалы. Но для краткости тебе нужна собственная «фирменная» картинка. Она поможет тебе в планировании и сборе средств. А важнее всего, она поможет всем членам команды иметь одинаковое чёткое представление об экспедиции, к которой они присоединяются.



Что же необходимо для подготовки к экспедиции?

1. **Составь список задач**, которые необходимо выполнить, и дай обоснованное предположение, сколько времени может занять выполнение каждой задачи. Например:

Проблемное интервью в городе	10-12 часов	Основная
Осмотр территории	2-3 часа	Основная

Каждый пункт плана должен быть оценен индивидуально. Большинство задач займут больше времени, чем ты думаешь. И если ты не начнёшь делегировать задачи, то почти наверняка не успеешь.

Причем, стоит учесть, что задачи будут, как до самой экспедиции - подготовительные, уже на местности - основные и после экспедиции - завершающие. И каждые из них важны и значимы.

Только проведя подготовительную исследовательскую работу экспедиция имеет шансы на успех. Без основных задач не будет и самой экспедиции. А без завершающих команда не сможет подвести результаты, а значит и все предыдущее было напрасно.

2. **Составить календарный график**

И вот теперь можно получить удовольствие, собирая различные этапы проекта в один календарный график. В левой стороне графика у тебя расположится список основных этапов, в основной части страницы справа — ожидаемые длительности для каждого набора задач. Всё это может быть начато «на салфетке», а потом грамотно оформлено в электронном виде.

### **3. Расставить приоритеты**

В экспедиции полезно знать, какие текущие приоритеты и какие из отстающих задач требуют больше твоего времени, чем остальные.

Чрезвычайно полезным является окончательный список еженедельных и ежедневных задач.

### **4. Обозначить ответственных**

Чтобы задачи выполнялись и цели достигались, необходимо, чтобы кто-то за этим следил и нес персональную ответственность.

Помните, что если за задачу ответственна вся команда, то задачу не выполнит никто!

### **5. Внести все на дорожную карту проекта**

Что такое дорожная карта проекта?

**Дорожная карта** – это наглядное представление пошагового сценария достижения стратегических целей предприятия, сценарий выведения на

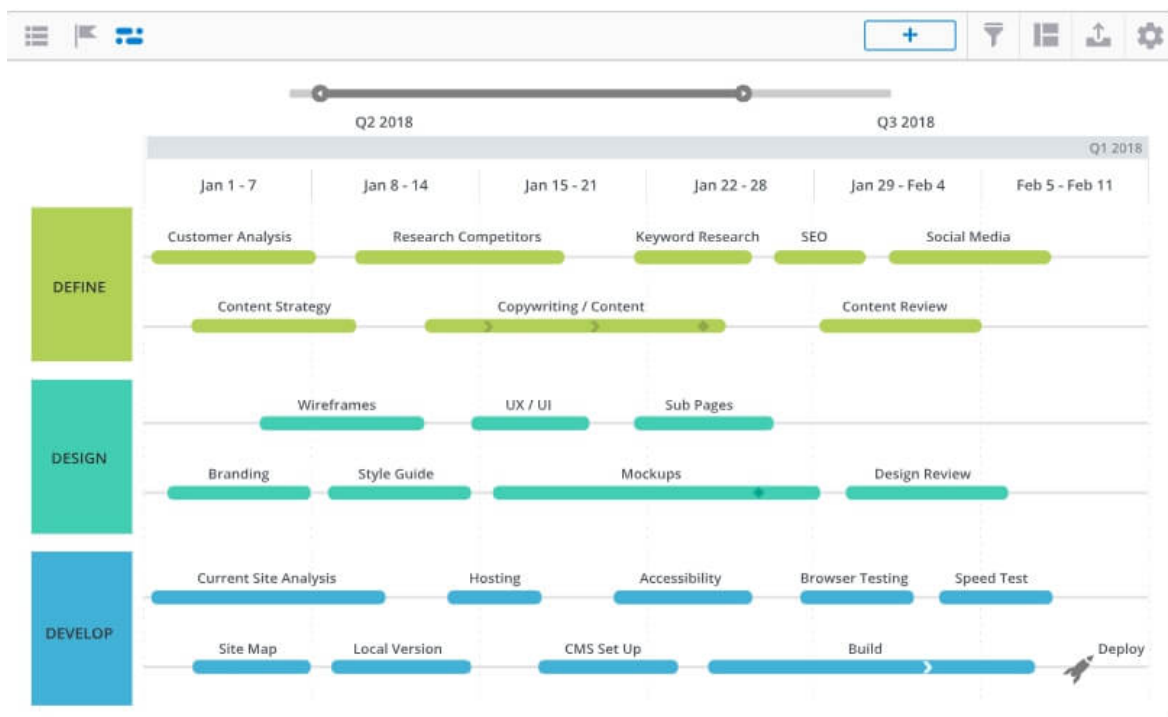
эффективность или поддержание стабильного состояния производственного процесса, которой придерживаются рабочие группы, выполняя практические задания по внедрению «хосин канри» (метод стратегического планирования и инструмент управления комплексными проектами, система управления качеством, позволяющая учитывать требования и пожелания Заказчика). Дорожная карта обеспечивает управление и улучшение каждого процесса производственной структуры благодаря применению [цикла Деминга](#), или PDCA (Plan-Do-Check-Act, т.е. «Планируй-Делай-Проверяй-Корректируй/Действуй»). PDCA – это сокращенная запись научного метода:

- Планируй (определи стратегическую цель, сформулируй целеполагание);
- Делай (определи основные шаги (вехи) достижения поставленной цели);
- Проверяй (примени инструменты Бережливого производства для контроля проведенных действий, примени управленческие решения для проверки эффективности выбранных решений);
- Корректируй/Действуй (сформируй стандарт по итогам проделанных действий, проведи аудит, внеси корректировки).

Дорожное картирование связывает между собой ожидание от идеи, стратегию и план развития процесса и выстраивает во времени основные шаги этого процесса по принципу «прошлое – настоящее – будущее».

Дорожные карты позволяют просматривать не только вероятные сценарии и пути развития, но и их рентабельность, что позволяет выбирать оптимальные пути достижения с точки зрения экономической эффективности и рентабельности предприятий и процесса в целом.





Давайте определим причины, по которым Владельцам процессов следует использовать инструментарий дорожного картирования:

1. Создание дорожной карты – это, прежде всего, эффективное планирование всех областей и факторов, которые задействованы в достижении поставленной задачи;
2. Дорожные карты включают такую точную характеристику, как время;
3. Создание дорожных карт помогает Владельцам процессов удостовериться в том, что в нужный момент они будут обладать ресурсами и технологиями, необходимыми для осуществления своей стратегии и планов;
4. С помощью дорожных карт обнаруживаются пробелы (недочеты) в планировании вех развития Владельцами процессов, что позволяет избежать, а не решать возможные проблемы в будущем;
5. На каждом этапе процесса создания дорожной карты акцент делается на нескольких самых важных аспектах, к примеру: потребность предприятия и ее динамика развития. Таким образом, удастся использовать время и ресурсы самым разумным и

рациональным образом. С помощью дорожных карт удастся ставить наиболее реалистичные цели;

6. Дорожная карта вырабатывает своеобразный «путеводитель» для руководителей, позволяя, таким образом, идентифицировать промежуточные результаты и корректировать направления деятельности;
7. Процесс дорожного картирования формирует внутри группы общее понимание цели развития и владение планом его развития;

Из вышеперечисленного очевидно, что Дорожная карта дает возможность спрогнозировать возможные направления применения результатов деятельности предприятия в целом и сотрудников в частности: во-первых, с позиций выведения на эффективность нерезультативных процессов

Планирование | 30 минут

Как вы уже поняли, сегодняшней задачей команды будет являться детальное планирование.

Вам необходимо

- 1) Выделить все задачи по экспедиции для улучшения вашего проекта.
- 2) Распределить их на подготовительные, основные и завершающие
- 3) Назначить для каждой задачи своего ответственного

- 4) Обозначить, сколько времени планируется потратить на каждую из задач
- 5) Внести все задачи на дорожную карту проекта
- 6) И самое сложное, но интересное: основываясь на основные задачи, вам необходимо составить полный распорядок дня или дней вашей экспедиции. С задачами и целями каждого участника команды.

Рефлексия | 10 минут

- 1) Что вы вынесли для себя сегодня?
- 2) Почему важно планировать экспедицию заранее?
- 3) Зачем нужны распорядок дня и дорожная карта? А что важнее?

Почему?

## Занятие №4

### План занятия

- Вводная - 5 минут
- Финансовая грамотность - 15 минут
- Что есть смета? - 15 минут
- Составляем смету - 30 минут
- Обсуждение, рефлексия - 10 минут

#### Вводная | 5 минут

**Финансовая грамотность** включает способность вести учет всех поступлений и расходов, умение распоряжаться денежными ресурсами, планировать будущее, делать выбор соответствующего финансового инструмента, создавать сбережения, чтобы обеспечить будущее и быть готовыми к нежелательным ситуациям.

Чтобы в полной мере участвовать в мировой экономике, люди должны иметь доступ к финансовым услугам и понимать, как ими пользоваться на базовом и более продвинутом уровнях.

Мир финансов сегодня сложнее, чем прежде. Понимание того, что представляют собой расчетные и сберегательные счета, – лишь малая часть того, что нужно знать, чтобы быть финансово грамотным человеком.

Попробуйте вспомнить свои траты 2 недели назад. А 2 месяца назад? Какие из них были запланированы, а какие спонтанными?

#### Финансовая грамотность | 15 минут

## Постулаты грамотного финансового учета

Итак, чтобы всегда иметь под рукой внушительную сумму и ежемесячно улучшать свое финансовое положение, необходимо соблюдать пять законов:

- **планировать** ежемесячный бюджет (*в частности — статьи расходов*);
- **тратить меньше**, чем зарабатываете;
- **делить** полученный доход на части;
- **искать** возможности дополнительного дохода либо его увеличения;
- **инвестировать** небольшую сумму с каждого полученного рубля;

Ребят, финансы это не просто, они требуют заботы о себе, чтобы с ними считались и учитывали. Пускай у каждого из вас разные стартовые позиции, но ведь более важно то, к чему вы придете в итоге.

Финансовом мире наобум действовать сложно, не зря же говорится, что деньги любят счет. Финансовую грамотность стоит развивать, а потому для вас:

## Топ-9 правил управления личными финансами

Далее — несколько советов о том, как сделать свой кошелек всегда полным.

### 1. 10% дохода откладывайте на непредвиденные ситуации.

Данное действие уже позволит вам всегда тратить меньше, чем вы заработали. К тому же, через несколько месяцев накопится приличная сумма, которая пригодится при необходимости.

### 2. Дифференцируйте доход.

Пусть ваш доход условно делится на несколько частей. Например, на 50% вы живете — покупаете продукты питания, одежду; 30% тратите на ежемесячные нужды — мобильная связь, подписки и прочее; 10% откладываете и 10% инвестируете под процент. Для этого проанализируй, а

сколько ты вообще тратишь на еду, одежду в неделю, в месяц. (Чтобы проще было планировать было на будущее)

### **3. Осознайте, что каждая трата — это инвестиция.**

Даже если вы проводите целый день с семьей в парке аттракционов, это вложение в хорошее настроение, скрепление семейных уз. Любая трата должна продвигать в каком-то отношении. Если польза от вложений есть, их не стоит считать напрасными.

### **4. Развивайте свой финансовый интеллект.**

Читайте книги по современным способам заработка, посещайте семинары по инвестированию, знакомьтесь с успешными людьми. Полученная информация разовьет вашу способность грамотно вести *финансовый учет*. Например, неплохие произведения Роберт Т. Кийосаки “Богатый папа, бедный папа”, Наполеон Хилл “Думай и богатей”, Мрочковский Николай “Экстремальный тайм-менеджмент”,

### **5. Критически относитесь к даваемым советам**

При всем уважении к родным или друзьям, если они живут не так, как хотелось бы вам, не значит, что именно они живут абсолютно правильно и всё знают. Друзья, что каждый месяц сидят в долгах и тратят деньги на сиюминутные удовольствия, не служат хорошим примером для контроля личных финансов.

### **6. При покупке дорогих вещей думайте о практичности.**

Наш маркетинг в мире устроен так, чтобы продать тебе как можно больше того, что тебе и раньше нужно то не было. Просто прежде чем купить что-то сядь и спокойно подумай в чем плюсы и минусы желаемой покупки. Если плюсов явно и больше и ты понимаешь ЗАЧЕМ он тебе, то смело бери этот товар.

### **7. Заботьтесь о здоровье.**

Все ваши пристрастия и зависимости (даже от шоколада) — враги не только для здоровья, но и кошелька. Если вкладывать сумму, что вы на них тратите в инвестиционный фонд под 12% годовых каждый месяц, через 10 лет можно будет жить только за счет дивидендов.

**8. Не посещайте торговые центры только с кредитными картами, без наличных.**

Кредитки нужны лишь для покрытия небольшого превышения предполагаемой суммы. Например, вы планировали потратить на продукты 3000 рублей, а закупили их на 3300. Ни в коем случае нельзя покупать дорогие вещи по кредитке.

**9. Давайте в долг лишь то, с чем готовы проститься.**

Ваш бюджет касается только вас и вашей семьи. Поскольку он расписан на месяц вперед, вы не обязаны помогать людям, не способным вести *учет личных финансов*. Особенно, когда речь идет о малознакомых людях и вновь приобретенных друзьях. Рассматривайте долг как благотворительность. Поэтому давайте в долг только то, от чего готовы отказаться.

Специально для вас был создан чек-лист по ведению финансов. Давайте по нему проверим вашу начальную финансовую грамотность.

[https://drive.google.com/open?id=1FnXFb\\_bjh8lC2zDo7dp4bfWGzI9Fse5K](https://drive.google.com/open?id=1FnXFb_bjh8lC2zDo7dp4bfWGzI9Fse5K)

Если вы об этом способе или вредной привычке знали ставьте - 3 балла. Если не знали или не замечали за собой - 1 балл. Если знаете и контролируете это - 5 баллов.

*Дайте ребятам время ознакомиться и подсчитать свои баллы.*

Результаты:

0-42 баллов. Низкая финансовая грамотность. Вы тратите деньги, не задумываясь, а потому вам их часто не хватает. Приходится срочно искать, где их достать еще, обращаться к родителям или просить в долг.

Живете в основном сиюминутным моментом, а потому часто подвержены спонтанным покупкам.

43-84 баллов. Средняя финансовая грамотность. Вы задумываетесь о своих финансах и даже используете некоторые способы экономии денег. Однако, не чувствуете себя абсолютно уверенным в своем денежном достатке. Да и о некоторых финансовых привычках стоит задуматься чуть более тщательно.

85 баллов и более. Высокая финансовая грамотность. Будет не удивительно, если ваши родители банкиры или же вы ведете бюджет семьи. Ваши познания поражают, а то, что вы уже многое из списка используете, а привычки контролируете дает вам большое преимущество по сравнению с остальными. Деньги не утекают у вас из рук, а проходят строгий контроль. Из-за чего вы ощущаете себя более уверенным человеком, способным прогнозировать свое будущее

### ЧЕК-ЛИСТ ФИНАНСЫ

Полезные советы и расчеты

<p><b>ОБЩИЕ</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ведите учет финансов, чтобы понять свои основные траты</li><li>• Проанализируйте свои расходы и поймите, что для вас важно, а от чего легко отказаться</li><li>• Продайте одежду и технику, которыми не пользуетесь</li></ul>	<p><b>ВРЕДНЫЕ ПРИВЫЧКИ</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ходить в магазин без списка</li><li>• Покупать кофе каждый день</li><li>• Ездить на такси вместо общественного транспорта</li><li>• Покупать новые книги, если старые не прочитаны</li><li>• Покупать продуктов больше, чем вы успеете съесть</li><li>• Не планировать расходы</li><li>• Не иметь "подушки безопасности"</li><li>• Часто есть в кафе, столовой</li><li>• Не следить за своим списанием по подпискам</li><li>• Делать импульсивные покупки</li></ul>
<p><b>LIFESTYLE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Посчитайте, сколько денег уходит на кофе и еду в кафе</li><li>• Составьте список своих самых необходимых трат, без которых никуда</li></ul>	
<p><b>ПОКУПКИ</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Сфотографируйте дисконтные карты в отдельное приложение</li><li>• Спланируйте крупные покупки заранее</li><li>• Составьте список своих импульсивных трат за последние 3 месяца</li></ul>	<p><b>ПОКУПКИ</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Спланируйте бюджет на подарки заранее</li><li>• Проверьте все платные автоподписки</li><li>• Отпишитесь от рассылок и профилей магазинов. Заходите туда лишь с целью купить</li></ul>

BY SYULIA

## Что есть смета? | 15 минут

Смета – это финансовый документ, который дает возможность со значительной долей точности и детализировано определить стоимость выполнения тех или иных работ. Расчеты производятся на стадии



планирования, после чего они все оформляются в официальный документ и передаются заказчику.

Смета по своей сути — предварительная верстка величины предстоящих расходов. Этот документ нужен для того, чтобы руководство предприятия имело четкое представление о том, какие затраты ему предстоят.

В смету включается:

- цена аренды помещений, в т.ч. для проживания;
- услуги связи;
- транспортные расходы;
- Арендная плата за пользование имуществом
- Расходы на посещение мероприятий по проекту
- оплата труда привлеченного персонала;
- сюда же вносится количество человек, задействованных в мероприятии и дата его проведения.

Таким образом, грамотно, по всем правилам оформленная и завизированная смета позволяет не только предусмотреть все расходы, но и вычесть затраты, без которых вполне можно обойтись

Кроме того, уже после проведения мероприятия, она дает возможность найти несоответствия в планируемых тратах и произведенных расходах, а также разобраться в их причинах.

Существуют различные методы составления сметы, которые отличаются подходом к определению затрат на строительство:

**Аналоговый** Этот метод используется на практике только в тех случаях, когда у сметчика изначально есть информация с ценами объектов, которые уже были выполнены или запроектированы ранее. Метод называется

аналоговым потому, что оба оцениваемых объекта должны быть аналогичными – например, 2 жилых дома из аналогичных материалов. При этом необязательно, чтобы они были идентичными: главное условие – одинаковые стоимости по единицам измерения

**Повременной.** Этот подход предполагает определение стоимости на основе измерения единицы рабочего времени. Методика имеет ограниченное применение, поскольку обычно используют только при оценке незначительных объемов строительных или иных работ. Это может быть ремонт, бытовой подряд и т.п.

**Базисно-индексный.** Он основан на использовании баз данных с текущими и прогнозируемыми индексами. При этом стоимость зачастую определяется на базисном уровне, откуда и произошло название способа. Также она определяется и на текущем уровне в значениях предшествующего периода. Для определения текущих цен в базисные стоимости по каждому элементу умножают на индекс, выбирая значение для: конкретной отрасли; по региону; во виду работ и т.п.

**Ресурсный.** Общая стоимость объекта определяется на основе текущих (или прогнозируемых с учетом инфляции и других возможных рисков) цен на ресурсы и тарифов. Расчет ведется на основе затрат на ресурсы, поэтому такой подход на практике является наиболее оптимальным. Натуральное измерение издержек позволяет адекватно оценить затраты по разным статьям сметы.

Последний способ, в силу своего удобства, и пользуется наибольшим распространением. Именно ресурсный метод сегодня мы и будем осваивать.

Смета составляется заранее, обычно минимум за месяц до необходимой ее реализации.

Как оформить смету?

Как к содержанию документа, так и к его оформлению никаких четких критериев не предъявляется – смета может быть сформирована в рукописном виде или напечатана на компьютере, на обыкновенном листе любого удобного формата или на фирменном бланке компании.

Важно соблюсти лишь одно условие: она должна быть подписана директором предприятия (или лицом, уполномоченным действовать от его имени), а также ответственными сотрудниками, при этом подписи должны быть только «живыми» — использование факсимильных автографов не допускается.

Смету можно удостоверить при помощи печати компании, но только при том условии, что использование штамповых изделий зарегистрировано в ее внутренних локально-нормативных актах.

Бумага делается в одном оригинальном экземпляре, но при необходимости можно сделать ее копии.

***Для наших обучающих целей подпись руководителя не нужна! Однако наставнику перед отправкой ее показать все же нужно!***

Составление сметы | 30 минут

Сегодня вам предстоит самостоятельно составить смету по проекту.

Специально для этого был подготовлен для вас шаблон, который вы можете использовать.

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zBOVq3cC0V8FvgXp95p4\\_LPGTNxnlfnS8PShi0OU68/edit#gid=0](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zBOVq3cC0V8FvgXp95p4_LPGTNxnlfnS8PShi0OU68/edit#gid=0)

Рефлексия | 10 минут

Какие выводы сегодня каждому из вас удалось сделать?

Что из финансового планирования запомнилось больше всего?

Как вы поняли, почему важно вести расходы и доходы в личной жизни, в проекте?

## Занятие №5

### План занятия

- Вводная - 5 минут
- “Похвали себя” - 10 минут
- Самомотивация - 10 минут
- Тест на самомотивацию - 15 минут
- Как повысить мотивацию - 15 минут
- Мотивационное письмо - 20 минут
- Обсуждение, рефлексия - 10 минут

### Вводная | 5 минут

Мотивация – это внутренний импульс, побуждение к действию, которое помогает нам доводить начатое до конца. Она находится в основе практически любого действия, продвигает и направляет это действие. Без мотивации нет действия.

Мотивация очень важна, потому что она заставляет нас активно искать ресурсы, чтобы обеспечить наше выживание. Мы мотивированы, чтобы искать пищу и есть, либо найти безопасное место. Это примеры **базовых мотивов** или потребностей, которые являются врожденными и проявляются вне зависимости от культуры.

Но мы также можем быть мотивированы, чтобы заниматься любимым хобби, увлечением и учиться новому. Это **второстепенные мотивы**, которые зависят от нашей культуры и менталитета.

Это естественно, что мы не обладаем мотивацией, которая внушает нам желание изучать всё. Вполне возможно, что программа школы / колледжа / университета не особенно нас мотивирует. При этом нам не терпится изучить образ жизни дельфинов, приготовить новый кулинарный рецепт или заменить колесо в автомобиле.

Порой, чтобы завершить начатое дело до конца, в особенности

#### Упражнение “Похвали себя” | 10 минут

Умение одобрять, подбадривать и вдохновлять самого себя очень помогает в жизни. Вспоминая и эмоционально подкрепляя действия, которые в прошлом приводили к успеху, вы вдохновляете себя на дальнейшие достижения.

1. Вспомните событие, когда вы достигли успеха, проявив настойчивость, целенаправленность, смекалку и т.п. Вспомните эмоциональное состояние (удовлетворение, подъём), в котором пребывали в ситуации успеха и победы.
2. Похвалите самого себя. Скажите самому себе несколько приятных слов.
3. Убедите себя и дальше так работать (например, проявить настойчивость, целенаправленность и т.п.).

*Пусть каждый из ребят выскажется по кругу. Это сблизит вашу команду, поднимет мотивацию и доверие к вам. Не бойтесь найти с каждым из коллектива минимум по три события, когда он достиг успеха.*

Упражнение “Самомотивация” | 10 минут

В нескольких словах опишите вашу обычную школьную деятельность или обязанность, которую вы считаете неинтересной и обременительной, и постоянно откладываете ее выполнение. Как бы вы могли мотивировать себя для выполнения этой работы?

*Эту деятельность я постоянно откладываю в долгий ящик, несмотря на то, что мне необходимо ее выполнить:*

А — в школе

---

---

---

Б — дома

---

---

---

*Если я выполняю, в конце концов, это задание, то я нахожу в ней следующие преимущества:*

А

---

---

---

Б

---

---

---

1. Настраивайтесь на положительный итог.
2. Преуменьшайте проблемы.
3. Приступайте к работе сразу.

*В основном я не могу свыкнуться с этим видом деятельности:*

А

---

---

---

Б

---

---

---

*Эту работу я начинаю выполнять следующим образом:*

А

Первый шаг \_\_\_\_\_

Время \_\_\_\_\_

Б

Первый шаг \_\_\_\_\_



Время \_\_\_\_\_

Акцент на положительном аспекте защищает от мрачного пессимизма, от опасений, настраивает на успех.

Упражнение “Тест на самомотивацию” | 15 минут

Тест предложен Т. Элерсом, оценивает силу мотивации к достижению цели, к успеху.

На предложенные вопросы ответьте в зависимости от вашего согласия («да») или несогласия («нет»). Рядом с каждым номером вопроса, который соответствует «да», поставьте знак +.

Не раздумывайте долго. Отвечайте так, как это реально происходит в вашей жизни.

Сами вопросы - [https://drive.google.com/file/d/1zCUq60-Y12lqd-6clHG17FO\\_T9NJMdkX/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1zCUq60-Y12lqd-6clHG17FO_T9NJMdkX/view?usp=sharing)

Результаты теста -

Вы получили **по 1 баллу** за ответ «**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.

Вы также получили **по 1 баллу** за ответы «**нет**» на вопросы 6, 13, 18, 20, 24, 31, 36, 38, 39.

Ответы на вопросы 1, 11, 12, 19, 23, 33, 34, 35, 40 не учитываются.

Подсчитайте сумму набранных баллов.

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 к успеху.

## Как повысить мотивацию | 15 минут

Каким же образом можно повысить свою мотивацию? Вот вам 13 полезных советов.

*Обсудите действия каждого из них с ребятами! Поговорите об этом!*

### 1. Почему

Впадая в затруднение, не стоит пытаться сфокусироваться на нём, это не поможет. В этом случае полезно задаться вопросом почему или в чем ваше затруднение. Если ответ не найти, то и не стоит заикливаться на проблеме.

### 2. 5 минут

Начните с маленького дела на 5 минут. Небольшого усилия после будет достаточно, чтобы продолжить работать.

### 3. Двигайтесь

Это может показаться глупым, но это работает!

### 4. Следующее действие

Не можете больше работать над проектом? Сосредоточьтесь только над следующим конкретным действием.

#### 5. Найдите проблему

Что мешает вам работать? В чем именно кроется проблема? Найдите и решите её.

#### 6. Развейте страхи

Скрытые страхи или беспокойство могут серьезно осложнить процесс и существенно отдалить вас от завершения работы.

#### 7. Найдите партнера

Того, кто сможет вернуть вашу мотивацию, когда вы сами уже слишком ленивы или устали.

#### 8. Резкий старт

Планируйте завтрашний день. Все наиболее сложные задачи переносите на утро.

#### 9. Читайте книги

Любые книги, в которых могут быть свежие идеи. Процесс обдумывания новых идей — это всегда хорошая тренировка для вашего мозга.

#### 10. Используйте правильные приложения

Слабые компьютеры, неэффективные приложения, постоянно слетающие программы могут убить вашу мотивацию. Избегайте сложностей, которые могут снизить её до нуля.

### 11. Не бывает маленьких проблем

Они или должны быть разрешены также как и самые серьезные, или убьют весь ваш драйв по отношению к работе.

### 12. Развивайте мантру

Найдите то, что будет вас мотивировать и поможет сосредоточиться. И неважно, что именно будет. Если не знаете с чего начать, то для начала подойдёт и просто «сделай это сейчас!».

### 13. Развивайте успех

Успех порождает успех. Даже самая маленькая ваша победа повысит вашу мотивацию. Развивайте и закрепляйте успех!

Мотивационное письмо | 20 минут

Ваша задача написать мотивационное письмо от вашей проектной команды к руководству.

Мотивационное письмо от команды от 300 слов, где описаны ответы на следующие вопросы:

1. почему вы хотите отправиться в экспедицию?

2. почему именно вы достойны поехать?
3. почему именно ваш проект заслуживает поехать?
4. почему выбранное место подходит больше всего для проекта?

И помните, мотивация - один из важнейших показателей о работнике для работодателя, значимый критерий отбора на многих конкурсах и ваша опора в достижении любых высот! Удачи!

Рефлексия, обсуждение | 10 минут

1. Что за сегодня вам запомнилось больше всего?
2. Какие три главных вывода каждому из вас удалось сделать?
3. Что нового в своей жизни вы можете применить уже сегодня?

## Занятие №6

### План занятия

- Упаковка заявки на экспедицию - 40 минут

Упаковка заявки на экспедицию | 40 минут

Друзья! Сегодня ваша задача собрать все результаты работ, что у вас получились за 5 предыдущих занятий в единый документ и оформить заявку на экспедицию.

Из чего состоит заявка:

### **1. Описание проекта в виде презентации (материалы с итогового воркшопа по StartUp)**

- а) Цель проекта по SMART
- б) Проблема, которую решает проект и Решение, предложенное командой
- в) Бизнес-модель
- г) Анализ конкурентов

- д) MVP
- е) Финансовая модель
- ж) Команда проекта

**2. Мотивационное письмо от команды от 300 слов, где описаны почему участники хотят отправиться в экспедицию и почему именно они достойны поехать, почему именно этот проект заслуживает поехать, почему выбранное место подходит больше всего для проекта**

### **3. Презентация по экспедиции**

- а) Место экспедиции. Даты, время поездки. Цели поездки
- б) Гар-анализ показателей по проекту до и после экспедиции через месяц и через 3 месяца после нее.
- в) Дорожная карта подготовки к экспедиции, ее проведения, и последующих после нее действий
- г) Распорядок всех дней поездки. Распределение задач на каждого участника проекта.
- д) Составлена смета проекта, где указаны сроки реализации, проживание, трансфер, питание, цена за взаимодействие по проекту (ярмарка, курсы, экскурсия на производство и др), оборудование необходимое с собой, за сопровождающее лицо, а также все остальные пункты, прописанные в шаблоне.

Ваша задача доработать после комментариев экспертов ваш проект (если вдруг вы этого еще не сделали). Все красиво упаковать и приложить все три документа на Классрум.

Не забудьте подписать название команды и округ, когда будете выкладывать задание.

Удачи!