

Комитет образования города Курска
Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Средняя общеобразовательная школа № 60 имени героев Курской битвы»

Принята на заседании
методического (педагогического) совета
от «30» 05 23 г.
Протокол № 7

Утверждаю
Директор МБОУ «СОШ № 60 им.
героев Курской битвы»
/Чурилова О.Л./



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
социально-гуманитарная направленности
«ТЕХНОЛИДЕРЫ БУДУЩЕГО»

(уровень программы: ознакомительный)

Возраст обучающихся: 13-17 лет
Срок реализации: 3 месяца

Авторы-составители:
Анистратенко О.Б., директор программ,
ООО «Фонд социальных инвестиций»
Славгородская М.Ю., генеральный
директор АНО «Агентство социальных
инвестиций и инноваций»
Антонова С.А., руководитель Программы
подготовки трекеров Акселератора
«Технолидеры будущего»
Копылова М.Ю., руководитель проектов,
ООО «Фонд социальных инвестиций»

г. Курск, 2023 г.

Оглавление

1.	Комплекс основных характеристик Программы.....	3
1.1.	Пояснительная записка.....	3
1.2.	Цели и задачи Программы.....	9
1.3.	Планируемые результаты Программы.....	11
1.4.	Содержание Программы.....	12
2.	Комплекс организационно-педагогических условий.....	15
2.1.	Календарный учебный график.....	15
2.2.	Оценочные материалы и формы аттестации.....	15
2.3.	Методические материалы.....	16
2.4.	Условия реализации Программы.....	18
3.	Рабочая программа воспитания.....	18
4.	Список литературы.....	20
5.	Приложение.....	22

1. Комплекс основных характеристик Программы

1.1. Пояснительная записка

Программа составлена в соответствии с нормативной-правовой базой в сфере дополнительного образования детей:

Федеральный закон от 29.12.2012 № 273 – ФЗ (ред. от 05.12.2022) «Об образовании в Российской Федерации»;

Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года (Утверждена распоряжением Правительства РФ от 29.05.2015 № 996-р.);

Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 марта 2022 г. № 678-р «Об утверждении Концепции развития дополнительного образования детей до 2030 года»;

Приказ Минпросвещения России от 03.09.2019 N 467 (ред. от 02.02.2021) "Об утверждении Целевой модели развития региональных систем дополнительного образования детей";

Приказ Минпросвещения России от 27.07.2022 N 629 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам" (Зарегистрировано в Минюсте России 26.09.2022 N 70226);

Приказ Минтруда и социальной защиты Российской Федерации от 22.09.2021 N 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых» (Зарегистрировано в Минюсте России 17.12.2021 № 66403);

Письмо Минобрнауки России от 28.08.2015 N АК-2563/05 "О методических рекомендациях" (вместе с "Методическими рекомендациями по организации образовательной деятельности с использованием сетевых форм реализации образовательных программ");

Постановление главного санитарного врача Российской Федерации от 28 сентября 2020 г. № 28 «Об утверждении санитарных правил СП 2.4.3648-20

«Санитарно-эпидемиологические требования к организации воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодёжи»;

Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы) (Письмо Министерства образования и науки РФ от 18.11.2015 г. № 09-3242);

Закон Курской области от 09.12.2013 № 121-ЗКО (ред. от 07.10.2022) «Об образовании в Курской области»;

Приказ Министерства образования и науки Курской области от 17.01.2023 №1- 54 «О внедрении единых подходов и требований к проектированию, реализации и оценке эффективности дополнительных общеобразовательных программ»;

Устав МБОУ «Средняя общеобразовательная школа № 60 имени героев Курской битвы» с изменениями, утвержден приказом комитета образования г. Курска от 30.04.2020 г. №92;

Положение о дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе (утверждено приказом от 06.05.2022 г. №251);

Положение о промежуточной аттестации учащихся в МБОУ «СОШ №60 им. героев Курской битвы» (утверждено приказом от 06.05.2022 г. №251).

Направленность Программы

Программа имеет социально-гуманитарную направленность.

Актуальность Программы

Экономическое и технологическое развитие является одним из ключевых приоритетов государственной политики в Российской Федерации. В перечень национальных целей, утверждённых Указом Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 года, в частности, включены цифровая трансформация и успешное предпринимательство. Достижение этих целей, в том числе будет оцениваться по показателям роста инвестиций в основной капитал компаний, эксперта несырьевых неэнергетических товаров и по объемам вложений в цифровизацию различных отраслей экономики.

Достижение этих целей планируется обеспечить, в частности, путём развития малого и среднего предпринимательства, прежде всего — в высокотехнологичных отраслях. Важность данной программы связана с национальной технологической повесткой России, а также основными показателями национальной программы «Цифровая экономика России», эффективная реализация которой невозможна без формирования нового класса технологических предпринимателей.

Одним из важных факторов развития предпринимательства в высокотехнологичных отраслях является наличие лидеров высокотехнологических проектов — людей, готовых не только реализовать разработку продукта, но и взять ответственность за его коммерциализацию. В России в последние годы значительно возросла предпринимательская активность, в том числе среди молодежи. По данным проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства 2019/2020», доля людей в возрасте 18 – 24 года, занимающихся предпринимательской деятельностью возросла в 2019 году на 7,5% по сравнению с 2018 годом. Однако только 2,4% начинающих предпринимателей строят бизнес в высокотехнологичных отраслях, что на 2% ниже уровня 2018 года. Это сопоставимо с ситуацией в странах БРИКС (Бразилия — 2,6%, Китай — 4%, Индия — 0,4%, ЮАР — 7%). Однако уровень вовлеченности в технологическое предпринимательство в России существенно ниже, чем в Европейских странах (Словения – 10,2%, Швеция – 8,5%, Латвия – 8,5%), США (6,3%), Республике Корея (10,2%) и многих других странах.

Одним из ключевых направлений решения задачи по повышению уровня предпринимательской активности в целом, и активности в высокотехнологичных отраслях, в частности, должно стать развитие предпринимательского образования среди школьников. Обучение основам предпринимательства в школьном возрасте меняет отношение детей к предпринимателям и предпринимательской деятельности, а также отношение их родителей. В результате формируется позитивное отношение к

предпринимателям в местном сообществе в целом, а также повышается доля людей, готовых заниматься предпринимательской деятельностью, в том числе в высокотехнологичных отраслях. Кроме того, как показывают международные исследования в области предпринимательского образования, программы по предпринимательскому образованию вносят существенный вклад в развитие детей, обеспечивая:

1. Развитие навыков XXI века (soft skills) — способность к самостоятельному принятию решений, адаптивность к меняющейся ситуации внешней среды, способность ставить перед собой цели и добиваться их достижения.

2. Профориентация и профессиональное самоопределение: помощь старшеклассникам в выборе будущей профессии и получение первичного опыта в высокотехнологичных сферах деятельности.

Обучение предпринимательству помогает школьникам определиться со своей будущей профессией, даже если она напрямую не связана с предпринимательством. Это происходит в результате того, что в рамках запуска школьных предпринимательских проектов дети знакомятся с различными сферами деятельности: продажей, рекламой, производством продукта, дизайном и другими.

3. Вовлечение в предпринимательскую деятельность.

По результатам участия в образовательных программах школьники не только делают свой учебный проект, но и в отдельных случаях запускают реальные бизнесы. Процент детей, запустивших собственный бизнес в школе или после её окончания, выше среди выпускников программ по предпринимательству, чем среди детей, не прошедших такое обучение.

4. Повышение интереса к математике, дисциплинам естественнонаучного цикла и технологии.

Поскольку программы по предпринимательству позволяют школьникам применить полученные знания на практике в рамках запуска собственных

проектов (например, математика при расчёте финансового плана проекта), это позволяет оценить значимость теоретических знаний для их будущей жизни. В результате наблюдается рост интереса к изучению базовых дисциплин общеобразовательной программы.

Как следует из вышеприведенного описания, предпринимательское образование для школьников вносит вклад в личностное развитие детей, а также обеспечивает раннюю профориентацию, в том числе выбор школьниками в качестве будущего карьерного пути предпринимательство, создавая таким образом условия для развития кадрового потенциала данной сферы.

Отличительные особенности Программы

1) Основной вид деятельности - проектная работа, которая максимально приближена к реальной жизни: обучающиеся работают над предпринимательскими проектами, основанными на их собственных технологических разработках. В рамках Программы школьники оценивают рыночный потенциал собственных технологических разработок. Освоение проектных способов деятельности позволяет оптимизировать временные, интеллектуальные и другие ресурсы.

2) Программа направлена на формирование у обучающихся умения соотносить свои личные задачи с мировым и общероссийским контекстом в области технологического предпринимательства.

3) Программа направлена на развитие у участников Программы основ предпринимательской деятельности, гибких навыков (публичных выступлений, формирования и управления проектной командой, управления задачами проекта).

4) Программа включена в федеральную инфраструктуру поддержки технологического предпринимательства среди школьников, которая включает также федеральный акселератор, проектные смены в федеральных детских центрах, доступ к сообществу технологических предпринимателей и инвесторов, готовых работать с детскими инициативами.

Уровень Программы

Ознакомительный.

Адресат Программы

Программа ориентирована на школьников 13-17 лет. В этом возрасте проявляются способности логически мыслить, оперировать абстрактными категориями, фантазировать. Это позволяет более эффективно организовывать с подростками проектную деятельность, ставить вопросы о личностном и профессиональном самоопределении. Появление рефлексивных навыков и самосознания даёт возможность осуществлять эффективное обучение технологическому предпринимательству, примерять эту социальную роль на себя.

Объем и срок освоения Программы

Продолжительность программы – 16 академических часов. Программа рассчитана на 3 месяца обучения.

Режим занятий

Занятия по программе проводятся 1 раз в неделю по 1 часу в аудитории и по 1 часу домашней работы.

Форма обучения

Программа реализуется в очном формате (в том числе с использованием дистанционных технологий).

Форма организации образовательного процесса

Программой предусмотрены следующие формы проведения занятий:

- Групповые аудиторные занятия, которые включают:
- теоретические занятия – лекции по основам предпринимательской деятельности;
- практические занятия – работа в малых группах (проектных командах) по разработке параметров предпринимательских проектов;

- Самостоятельная работа, творческая проектная работа – самостоятельная работа по проверке гипотез относительно параметров собственных технологических предпринимательских проектов;
- Конкурсная научно-практическая конференция – питчи предпринимательских проектов.

Особенности организации образовательного процесса

Занятия предполагают наличие здоровьесберегающих технологий: организационных моментов, динамических пауз, коротких перерывов, проветривание помещения, физкультминутки.

1.2. Цели и задачи Программы

Цель программы: развитие познавательной активности обучающихся, их творческих способностей через разработку параметров предпринимательских проектов в области высоких технологий, создание условий для организации этой деятельности и получения её результатов.

Задачи программы:

- 1) Обучающие:
 - Формирование представления о технологическом предпринимательстве;
 - Приобретение первичного опыта разработки и реализации проектов в сфере технологического предпринимательства;
 - Активизация мыслительной деятельности обучающихся;
 - Формирование навыков презентации результатов собственной деятельности;
 - Формирование умений, необходимых для проектирования, в том числе в сфере технологического предпринимательства:
 - осознавать свои интересы и делать осознанный выбор;
 - ставить цели, планировать, находить ресурсы;
 - находить способы решения задач;

- оценивать свои возможности;
- выявлять проблемы и переводить проблемы в задачи;
- собирать и обрабатывать информацию;
- обобщать, анализировать;
- представлять информацию в наглядном виде.

2) Развивающие:

- развитие мотивации к процессу получения знаний;
- развитие творческого, критического мышления, расширение кругозора обучающихся;
- развитие образного и пространственного мышления, памяти, воображения, внимания;
- развитие коммуникативной компетентности в сотрудничестве (умение вести диалог, координировать свои действия при работе с самим собой и с партнерами по группе и классу, сопереживать, быть доброжелательными и чуткими, проявлять социальную адекватность в поведении);
- развитие умений, способствующих саморазвитию обучающихся: самовыражения, самопрезентации и рефлексии.

3) Воспитывающие:

- Формирование социально ответственной личности;
- Воспитание целеустремленности, самостоятельности, инициативности, творческого отношения к делу;
- Формирование у обучающихся потребности к целенаправленному самообразованию;
- Развитие самостоятельности и ответственности за результаты собственной деятельности;
- Развитие внутренней свободы ребенка, способности к объективной самооценке и самореализации поведения, чувства собственного достоинства, самоуважения;

– Формирование отношения сотрудничества, содружества и толерантности в коллективе и во взаимодействии со взрослыми: научиться уважать чужое мнение, слушать и говорить, работать в группе.

1.3. Планируемые результаты Программы

К завершению программы обучения школьники:

– будут иметь представление об особенностях деятельности технопредпринимателей и их роли в создании высокотехнологичных производств и продуктов;

– будут знать основы предпринимательства: понятие целевой аудитории, требования к описанию целевой аудитории, описание проблемы целевой аудитории, понятие конкурентов, подходы к установлению цены высокотехнологичного продукта;

– приобретут опыт определения целевой аудитории и ценностного предложения предпринимательского проекта; оценки конкурентных преимуществ продукта предпринимательского проекта; формирования цены продукта; разработки презентации проекта; публичной презентации проекта;

– приобретут личный опыт по представлению собственного предпринимательского проекта.

Программа внесёт вклад в развитие следующих ключевых компетентностей:

– проектная компетентность: формулирование проблемы; поиск решений; постановка целей и задач; планирование и рефлексия деятельности; описание и представление результата.

– коммуникативная компетентность: планирование сотрудничества со сверстниками; определение способов взаимодействия; умение выражать свои мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации; владение речью в соответствии с литературными нормами; умение презентации своего проекта

перед широкой аудиторией в соответствии с требованиями к публичным выступлениям;

– социальная компетентность: умение учитывать позиции партнёров по общению или деятельности; умение интегрироваться в группу сверстников и строить продуктивное взаимодействие и сотрудничество.

1.4. Содержание Программы

Учебный план Программы

Таблица 1

№	Наименование раздела	Количество часов			Формы аттестации/контроля
		Всего	Теория	Практика	
1	Поиск идеи технопредпринимательского проекта	2	1	1	Практическая работа
2	Целевая аудитория и целевые рынки. Технология работы с гипотезой	4	2	2	Практическая работа
3	Анализ конкурентов	2	1	1	Практическая работа
4	Ценностное предложение моего проекта	2	1	1	Практическая работа
5	Способы установления цены модель монетизации	2	1	1	Практическая работа
6	Подготовка к экспертной сессии	4	2	2	Практическая работа
Итого часов		16	8	8	

Содержание учебного плана

1. Поиск идеи технопредпринимательского проекта

В рамках модуля учащиеся знакомят с графиком проведения программы, с методами поиска идеи технопредпринимательского проекта, с примерами проектов школьников – выпускников Акселератора технологических проектов «Технолидеры будущего».

2. Целевая аудитория и целевые рынки. Технология работы с гипотезой

Упражнение «Поделись»: проводится презентация и обсуждение проектных идей учащихся, выбор итоговых идей для проработки, формирование проектных команд.

Изучение новой темы: «Целевая аудитория и целевой рынок».

Практическая работа: учащиеся в малых группах (проектных командах) разрабатывают гипотезы о целевых аудиториях своих проектов, презентуют свои гипотезы перед всеми учащимися.

Упражнение «Поделись»: учащиеся презентуют свои гипотезы о целевых аудиториях проекта.

Изучение новой темы: «Работа с гипотезой. Методы проверки гипотезы» (просмотр видеоролика «Гипотеза и ее проверка»).

Практическая работа: учащиеся в малых группах (проектных командах) разрабатывают план действий по проверке гипотез относительно выбранных целевых аудиторий; создают анкету для проведения опроса или скрипт для звонка. Полученные результаты презентуются перед всеми учащимися.

3. Анализ конкурентов

Упражнение «Поделись»: учащиеся делятся с группой полученной информацией от целевой аудитории, как прошло и какие выводы сделали, а также своими планами дальнейшей работы над проектами.

Изучение новой темы: Анализ конкурентов (Зачем знать своих конкурентов, что нужно знать про них).

Практическая работа: учащиеся в малых группах (командах) обсуждают ключевых конкурентов своего продукта, отличия продукта от конкурентов. Результаты работы представляются всем учащимся.

4. Ценностное предложение моего проекта

Упражнение «Поделись»: учащиеся презентуют перед всеми учащимися свою таблицу конкурентов, а также реальные шаги, которые они сделали за прошедшее время по изучению своей целевой аудитории, какие шаги сделали и что планируют делать дальше.

Изучение новой темы: «Ценностное предложение моего проекта».

Практическая работа: учащиеся в малых группах (командах) заполняют шаблон ценностного предложения. Результаты работы представляются всем учащимся.

5. Способы установления цены модель монетизации

Упражнение «Поделись»: поделиться с группой полученной информацией от целевой аудитории, как прошло и какие выводы сделали. Что планируете делать дальше? Как звучит ценностное предложение после работы с целевой аудиторией?

Изучение новой темы: «Способы установления цены. Модели монетизации»

Практическая работа: учащиеся в малых группах (командах) обсуждают цену своего продукта, определяют модель монетизации. Результаты работы представляются всем учащимся.

6. Подготовка к экспертной сессии

Упражнение «Поделись»: Поделиться с группой полученной информацией от целевой аудитории, как прошли встречи с представителями целевой аудитории, какие выводы сделали, что планируется делать дальше.

Изучение новой темы: «Подготовка к экспертной сессии». Знакомство с требованиями оформления презентации проекта и оценочным листом с критериями (приложения 3-4).

2. Комплекс организационно-педагогических условий

2.1. Календарный учебный график

Таблица 2

№ п/п	Год обучения, номер группы	Дата начала занятий	Дата окончания занятий	Количество учебных недель	Количество учебных дней	Количество учебных часов	Режим занятий	Нерабочие праздничные дни	Сроки проведения промежуточно аттестации
1.	2023 ТБ1	сентябрь	декабрь	16	16	16	Вт. 15:00- 15:45	-	декабрь

2.2. Оценочные материалы и формы аттестации

Результативность Программы оценивается по следующим параметрам:

- степень усвоения участниками программы ключевых понятий, включённых в содержательные темы программы;
- динамика достижений участников программы;
- уровень интереса и включённость детей в работу.

Степень усвоения участниками программы ключевых понятий, включённых в содержательные темы программы, оценивается по результатам прохождения ими тестирований после содержательных модулей программы (приложение 2). В качестве заданий используются задания с единственным или множественным выбором (до 5 вопросов). Целевым считается показатель, что не менее 75% участников программы освоили теоретический материал программы (получили не менее 50% от максимального числа баллов по результатам тестов).

Динамика достижений фиксируется:

- 1) педагогом в ходе педагогического наблюдения за участниками программы;

2) экспертами в области технологического предпринимательства - по результатам итоговой презентации проектов.

3) уровень интереса и включённость детей в работу оценивается педагогом, ведущим программу, - в ходе педагогического наблюдения за участниками на протяжении всего периода реализации программы.

Мониторинг результатов освоения программы будет проводиться в следующих формах:

– **текущий мониторинг** (педагогическое наблюдение, тестирование после изучения модулей программы, проверка выполнения еженедельных командных заданий);

– **итоговый мониторинг** (публичная защита проектов).

2.3. Методические материалы

Методические материалы, используемые в образовательном процессе, включают в себя:

- современные педагогические технологии (информационно-коммуникационная технология, технология развития критического мышления, технология проблемного обучения, технология проектной деятельности, технология развивающего обучения, здоровьесберегающие технологии, игровые технологии, кейс-технология, технология интегрированного обучения, технология группового обучения, технология индивидуального обучения и др.);

- методы обучения (словесный, объяснительно-иллюстративный, наглядный, практический, частично-поисковый, игровой, исследовательский, проблемный, дискуссионный, проектный и др.) и воспитания (убеждение, поощрение, упражнение, стимулирование, мотивация и др.);

- особенности и формы организации образовательного процесса (индивидуальная, индивидуально-групповая и групповая);

- тип учебного занятия по дидактической цели: вводное занятие, занятие ознакомления с новым материалом, занятие по закреплению изученного; занятие

по применению знаний и умений; занятие по систематизации и обобщению знаний, по контролю знаний, умений и навыков, комбинированное занятие;

- формы учебного занятия по особенностям коммуникативного воздействия: деловая игра, диспут, защита проектов, индивидуальная работа, лекция, практическое занятие, представление, презентация;

- алгоритм учебного занятия – краткое описание структуры занятия и его этапов;

- дидактические материалы – раздаточные материалы, вопросы и задания для самостоятельной работы обучающихся и повторения пройденного материала, презентация, плакаты, таблицы, схемы, рисунки, фотоматериалы, учебные пособия, тематические подборки материалов.

Таблица 3

№ п/п	Название раздела, тема	Дидактические и методические материалы
1.	Поиск идеи технопредпринимательского проекта	Ноутбуки, проектор, презентация, схемы, плакаты, раздаточные материалы, инструкционные, технологические карты, вопросы и задания для самостоятельной работы обучающихся и повторения пройденного материала, упражнения, таблицы, схемы, рисунки, фотоматериалы, учебные пособия, журналы, тематические подборки материалов
2.	Целевая аудитория и целевые рынки. Технология работы с гипотезой	Ноутбуки, проектор, презентация, схемы, плакаты, раздаточные материалы, инструкционные, технологические карты, вопросы и задания для самостоятельной работы обучающихся и повторения пройденного материала, упражнения, таблицы, схемы, рисунки, фотоматериалы, учебные пособия, журналы, тематические подборки материалов
3.	Анализ конкурентов	Ноутбуки, проектор, презентация, схемы, плакаты, раздаточные материалы, инструкционные, технологические карты, вопросы и задания для самостоятельной работы обучающихся и повторения пройденного материала, упражнения, таблицы, схемы, рисунки, фотоматериалы, учебные пособия, журналы, тематические подборки материалов
4.	Ценностное предложение моего проекта	Ноутбуки, проектор, презентация, схемы, плакаты, раздаточные материалы, инструкционные, технологические карты, вопросы и задания для самостоятельной работы

		обучающихся и повторения пройденного материала, упражнения, таблицы, схемы, рисунки, фотоматериалы, учебные пособия, журналы, тематические подборки материалов
5.	Способы установления цены модель монетизации	Ноутбуки, проектор, презентация, схемы, плакаты, раздаточные материалы, инструкционные, технологические карты, вопросы и задания для самостоятельной работы обучающихся и повторения пройденного материала, упражнения, таблицы, схемы, рисунки, фотоматериалы, учебные пособия, журналы, тематические подборки материалов
6.	Подготовка к экспертной сессии	Ноутбуки, проектор, презентация, схемы, плакаты, раздаточные материалы, инструкционные, технологические карты, вопросы и задания для самостоятельной работы обучающихся и повторения пройденного материала, упражнения, таблицы, схемы, рисунки, фотоматериалы, учебные пособия, журналы, тематические подборки материалов

2.4. Условия реализации Программы

Материально-техническое обеспечение

Для успешной реализации программы необходимы: помещения, удовлетворяющие требованиям к образовательному процессу в учреждениях дополнительного образования, компьютеры, принтер и ксерокс, мультимедийная установка.

Кадровое обеспечение реализации программы

Для реализации программы необходимы следующие специалисты:

- педагог дополнительного образования – 1 чел.

Информационное и методическое обеспечение программы

Методическое обеспечение программы включает следующие материалы:

1. Детализированный учебно-тематический план программы.
2. Методические рекомендации для педагога.
3. Рабочая тетрадь участника программы.
4. Мультимедийные материалы, в том числе:

- презентации по содержательным темам программы и комментарии к слайдам.
- видеоролики по содержательным темам программы.
- 5. Тестовые задания для участников программы по итогам изучения моделей программы
- 6. Оценочный лист (инструмент итогового мониторинга).

3. Рабочая программа воспитания

Цель программы: формирование у школьников активной жизненной позиции, повышение уровня их готовности к взаимодействию с различными социальными институтами, знаний о современных технологических трендах и развитии рынков технологической продукции, системе государственной и негосударственной поддержки технологических стартапов. Программа ориентирована на развитие коммуникативной, предприимчивой, социально успешной личности.

Задачи:

- способствовать развитию личности обучающегося, способной вырабатывать и реализовывать собственный взгляд на мир, развитие его субъективной позиции;
- развивать систему отношений в коллективе через разнообразные формы активной социальной деятельности;
- способствовать умению самостоятельно оценивать происходящее и использовать накапливаемый опыт в целях самосовершенствования и самореализации в процессе жизнедеятельности.

Формы и содержание деятельности, особенности организуемого воспитательного процесса

Формы: презентация, защита итогового проекта с презентацией (требования представлены в приложении), экспертная сессия, конкурсы проектов.

Планируемые результаты

- развитие коммуникативных навыков на принципах уважения и доброжелательности, взаимопомощи и сопереживания;
- развитие дисциплинированности, трудолюбия и упорства в достижении поставленных целей;
- развитие навыков командной и проектной работы, способностей эффективно решать сложные задачи.

Календарный план воспитательной работы

Таблица 4

№ п/п	Название мероприятия	Форма проведения	Срок и место проведения	Ответственный
1	Экспертная сессия	Очно-заочная	Январь	Педагог ДО
2	Региональный фестиваль «ЦИФРОВОЙ СТАРТАП»	Очно-заочная	Май	Педагог ДО

4. Список литературы

РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ ПЕДАГОГОВ

- 1) Алексеев, Н.Г. Проектирование и рефлексивное мышление / Н.Г. Алексеев [Электронный ресурс] // (<http://rl-online.ru/articles/2-02/111.html>)
- 2) Голубев С.В., Славгородская М.Ю., Смирнов В.А. Детский форсайт. Проектная деятельность школьников по развитию городов. — М.: Москва: «Грифон», 2019. — 127 с.
- 3) Голубев С.В., М.Ю. Славгородская, В.А. Смирнов. Детский форсайт. Технология вовлечения школьников в проектирование будущего городов. — М.: Грифон, 2017. — 104 с.

4) Здравомыслов А.Г. Методология и процедура социологических исследований. – М., 1969

5) Методический конструктор для развития предприимчивого мышления и поведения. Том 1. Под ред. Светенко Т.Г. — Псков.: Печатный двор «Стерх», 2013. — 303 с.

6) Методический конструктор для развития предприимчивого мышления и поведения. Том 1. Под ред. Светенко Т.Г. — Псков.: Печатный двор «Стерх», 2013. — 190 с.

РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

1) Арутюнов Ю., Шашок П. Технологическое предпринимательство. — М.: Lambert Academic Publishing, 2018. – 100 с.

2) Горный А.А. Стартап. Как начать с нуля и изменить мир. — М.: ЭКСМО, 2019 г.

3) Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье —Пер. с англ. — 5-е издание — М.: Альпина Паблишер, 2015 г. – 288 с.

4) СТАРТАП. Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф. — Пер. с англ. — 4-е издание — М.: Альпина Паблишер, 2016 г. – 616 с.

РЕКОМЕНДОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ

1) Инновационная экономика и технологическое предпринимательство [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://viafuture.ru/sozдание-startapa/tehnologicheskoe-predprinimatelstvo>

2) Национальная технологическая инициатива [Электронный ресурс]// Режим доступа: <https://asi.ru/nti/>

3) Мониторинг глобальных технологических трендов. НИУ «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://issek.hse.ru/trendletter/>

5. Приложения

Приложение 1

Календарно-тематическое планирование

Таблица 5

№ п/п	Дата план	Дата факт	Тема занятия	Кол-во часов	Форма / тип занятия	Место проведения	Форма контроля
1.			Поиск идеи технопредпринимательского проекта	2	Вводное. Лекция. Практика.	МБОУ «СОШ № 60 им. героев Курской битвы»	Опрос, практическая работа
2.			Целевая аудитория и целевые рынки. Технология работы с гипотезой	4	Лекция. Практика.	МБОУ «СОШ № 60 им. героев Курской битвы»	Тестирование, практическая работа
3.			Анализ конкурентов	2	Лекция. Практика.	МБОУ «СОШ № 60 им. героев Курской битвы»	Тестирование, практическая работа
4.			Ценностное предложение моего проекта	2	Лекция. Практика.	МБОУ «СОШ № 60 им. героев Курской битвы»	Тестирование, практическая работа
5.			Способы установления цены модель монетизации	2	Лекция. Практика.	МБОУ «СОШ № 60 им. героев Курской битвы»	Тестирование, практическая работа
6.			Подготовка к экспертной сессии	4	Повторение (актуализация знаний). Лекция. Практика	МБОУ «СОШ № 60 им. героев Курской битвы»	Практическая работа

Тестовые задания

Модуль 2. Целевая аудитория и целевые рынки.

1. На какой вопрос при разработке технологического проекта необходимо ответить первоначально?

1. Где найти инвестора?
2. Сколько денег заработает проект?
3. Кто целевая аудитория проекта?
4. Через какие площадки будет продаваться продукт?

Ответ: 3

2. Что такое целевая аудитория проекта?

1. Члены команды проекта.
2. Группа людей или организаций, для решения проблемы (удовлетворения потребности) которой предназначен продукт
3. Это юридические лица, к которым можно обратиться за помощью
4. Это группа людей, которым не интересен наш продукт

Ответ: 3

3. Когда продукт считается востребованным?

1. Если он удовлетворяет реальную потребность целевой аудитории
2. Если он стоит дороже 1000 рублей
3. Если он занимает лидирующие позиции на рынке
4. Если члены команды проекта готовы его покупать

Ответ: 1

4. Что такое «Целевой рынок»?

1. Это число потенциальных потребителей
2. Это все покупатели на рынке
3. Это группа людей, которая уже купила продукт
4. Это все люди в возрасте 18-30 лет

Ответ: 1

5. Назовите отличие благополучателей от клиентов

1. Благополучатели – это те, кто платят за продукт, клиенты – кто пользуется продуктом
2. Благополучатели – это те, кто принимает решение о приобретении продукта, клиенты – кто готов купить продукт после 2 лет существования его на рынке
3. Благополучатели и клиенты – одни и те же люди
4. Благополучатели – кто непосредственно пользуется продуктом, клиенты – кто платят за продукт и принимают решение о его приобретении

Ответ: 4

Модуль 3. Анализ конкурентов

1. Нужны ли бизнесу конкуренты? Выберите один из вариантов ответа.

1. Нет, без конкурентов можно захватить весь рынок
2. Да, наличие конкурентов говорит о том, что рынок есть

Ответ: 2

2. Выберите отличительную особенность «косвенных конкурентов».

1. Это компании, которые производят такой же продукт
2. Это компании, которые продают похожие продукт, но отличаются местом расположения
3. Это компании, которые предлагают такой же уровень сервиса, как и вы
4. Это компании, которые продают совершенно другие продукты или услуги, но они решают ту же проблему, на решение которой направлен ваш продукт

Ответ: 4

3. Выберите отличительную особенность «прямых конкурентов».

1. Это компании, которые продают продукт в том же здании, что и вы
2. Это компании, которые предлагают вашей целевой аудитории аналогичный продукт
3. Это компании, которые производят другой продукт, но решают такую же проблему целевой аудитории
4. Это компании, которые носят такое же название, как у вас

Ответ: 2

4. По каким критериям нужно сравнивать свой продукт с конкурентами?

1. Только цена
2. Цена, функционал, целевая аудитория
3. Перечень критериев зависит от специфики продукта и рынка
4. Любые критерии кроме цены

Ответ: 3

5. При оценке конкурентов нужно анализировать:

1. Стратегию конкурентов
2. Каналы продвижения
3. Долю рынка, занимаемую конкурентом
4. Ценностное предложение
5. Все вышеперечисленное
6. Ничего из вышеперечисленного

Ответ: 5

Модуль 4. Ценностное предложение

1. Что такое «Ценностное предложение»?

1. Это тот продукт, который мы предлагаем рынку
2. Это цена, которую мы устанавливаем за продукт
3. Правильно описанное решение проблемы покупателя
4. Описание функционала продукта

Ответ: 3

2. Какой тезис НЕ нужен в описании «Ценностного предложения»?

1. Описание целевой аудитории
2. Отличительные характеристики, которые отличают его от других конкурирующих предложений
3. Месторасположение точек продажи продукта
4. Потребность целевой аудитории, которая может быть удовлетворена предлагаемым продуктом или услугой

Ответ: 3

3. Сколько ценностных предложений может быть у продукта?

1. Один продукт – одно ценностное предложение
2. Ценностные предложение разрабатываются для каждой целевой аудитории, сколько целевых аудиторий – столько ценностных предложений
3. Сколь угодно много
4. Не более двух ценностных предложений для каждой категории покупателей

Ответ: 2

4. Почему клиент купит продукт?

1. Продукт удовлетворяет потребность клиента лучше продуктов конкурентов
2. Продукт лучше продуктов конкурентов: более функциональный и дешевый
3. Продукт – полный аналог продуктов конкурентов
4. Продукт многофункционален, обладает отличным дизайном и низкой ценой

Ответ: 1

5. Ценностное предложение - это?

1. Слоган на рекламных проспектах продукта
2. Документ для внутреннего использования в компании
3. Основа маркетинговой стратегии продукта
4. Документ для инвесторов

Ответ: 3

Модуль 5. Способы установления цены. Модели монетизации**1. Способы расчета цены?**

1. На основе себестоимости и нормы прибыли
2. На основе цен конкурентов
3. На основе анализа цен конкурентов
4. На основе стратегии позиционирования продукта
5. Все вышеперечисленные

Ответ: 5

2. Готовность клиентов платить за продукт зависит от:

1. Осознания клиентами выгоды от приобретения продукта
2. Личных доходов клиентов
3. Раскрученности бренда
4. Семейных доходов

Ответ: 1

3. Нужно ли знать цены конкурентов:

1. Нет, зачем расстраиваться
2. Да, чтобы разработать собственную маркетинговую стратегию
3. Да, чтобы рассказать клиентам о ценах конкурентов
4. Да, чтобы цену своего продукта сделать ниже

Ответ: 2

4. Выберите из списка наиболее распространенные модели монетизации технологического оборудования (станков):

1. Подписка

2. Freemium
 3. Единоразовые продажи
 4. Комиссионная модель
- Ответ: 3

5. Выберите из списка наиболее распространенные модели монетизации онлайн кинотеатра:

1. Подписка
 2. Freemium
 3. Единоразовые продажи
 4. Комиссионная модель
- Ответ: 2

Требования к итоговой презентации

Структура презентации

Описание проекта
Проблема, на решение которой направлен проект
Предложение по решению проблемы
Описание ЦА и размера рынка
Конкурентный анализ
Описание модели монетизации
Достижения проекта
Команда

Слайд 1. Название

Слайд должен содержать название проекта. Название проекта должно быть ярким, лаконичным и запоминающимся. Если есть готовый прототип – обязательно прикрепить фотографии

Слайд 2. Проблема

Проблема, на решение которой направлен проект
Должна быть указана одна проблема (продукт не должен решать несколько проблем сразу). Наличие проблемы нужно продемонстрировать на цифрах и фактах. Проблема должна быть масштабной, чтобы у продукта был рынок и на нем можно было заработать.

Слайд 3. Предложение по решению проблемы

На этом слайде необходимо представить ваш продукт, описать его свойства, технологию работы (при необходимости), показать, как он решает заявленную проблему и чем он лучше предложений конкурентов

Слайд 4. Целевая аудитория и размер рынка

На этом слайде необходимо подробно описать, кто именно станет покупателем продукта
Описание целевой аудитории должно быть максимально детализировано. Оно не должно звучать как «все люди». Если нет детализации, значит целевая аудитория не определена. Также на этом слайде важно показать целевой рынок – число потенциальных покупателей продукта.

Слайд 5. Конкурентный анализ

Данный слайд должен содержать таблицу сравнения с конкурентами. Таблица содержит названия 3 – 4-х основных конкурентов (прямых или косвенных), критерии сравнения (3 – 4 наиболее значимых для целевой аудитории параметров продукта) и непосредственно сравнение продукта с конкурентными по выбранным критериям.

Слайд 6. Модель монетизации

На данном слайде должны быть представлены: что продаем (товар, услугу, технологию), способ продажи продукта (единообразные продажи, подписка, комиссионная модель и пр.), цена продажи.

Слайд 7. Достижения проекта

На этом слайде должны быть указаны все достижения проекта к моменту презентации: наличие прототипа, проведенные проблемные интервью с целевой аудиторией, участие в конкурсах / выставках и пр.

Слайд 8. Команда

На этом слайде нужно представить команду: фотографии всех членов команды, ФИО, роль в проекте. Также на слайде рекомендуется указывать контакты для связи.

Оценочный лист эксперта

Название команды
ФИО эксперта

Критерий	Полнота описания целевой аудитории проекта	Соответствие предлагаемого решения потребностям целевой аудитории	Инновационность предлагаемого решения	Технологическая проработанность проекта	Реалистичность проекта	Качество оформления презентации	Увлечённость членов команды проектом	Возможность реализовать проект силами проектной команды	Качество публичного выступления	Слаженность команды
Комментарий	<i>Здесь оценивается детализация описания ЦА</i>	<i>Качество описания проблемы ЦА. Насколько продукт решает заявленную проблему ЦА</i>	<i>Экспертная оценка: насколько на рынке много аналогичных решений</i>	<i>Стадия разработки технологического продукта: есть прототип или нет, прошли испытания или нет</i>	<i>Насколько понятны и адекватны такие параметры проекта как способ монетизации; рыночный потенциал</i>	<i>Оценивается качество дизайнерских решений и структурирования информации</i>	<i>Субъективная оценка: интересен проект его участникам или нет</i>	<i>Наличие в команде участников с компетенциями, необходимыми для реализации проекта</i>		<i>Наличие опыта совместной проектной работы</i>
Оценка (1 – 10 баллов)										

Комментарий (при наличии):

Подпись _____