

**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»**

**Направление подготовки /специальность:** 38.03.02 Менеджмент

 (код и наименование направления подготовки /специальности)

**Профиль/специализация:** Предпринимательство

(наименование профиля/специализации)

**Форма обучения:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(очная, очно-заочная, заочная)

|  |
| --- |
| **УТВЕРЖДАЮ** |
| Декан факультета Бизнеса   Дорофеев О.В. (Подпись) ФИО |
| «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_\_ г. |

**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ**

**НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ**

**Технологическая (проектно-технологическая) практика**

обучающегося группы .

 (Шифр и № группы) (ФИО обучающегося)

Место прохождения практики:

|  |
| --- |
|  |

 (наименование структурного подразделения Образовательной организации)

Срок прохождения практики: с «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_202\_\_ г.

**Содержание индивидуального задания на практику**

|  |  |
| --- | --- |
| **№ п/п** | **Виды работ** |
| 1. | Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. |
| 2. | Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам(вид практики, тип практики) |
| 2.1. | Кейс-задача № 1**Задание № 1****Цель: Разработка и тестирование MVP на посевной фазе****Содержание задания:**1. Разработайте МVP бизнес-проекта.
2. Включите ссылку (или описание) на доработанный̆ MVP вместе с описанием доработанного функционала и списком реализованных улучшений документ.

**Содержание этапов разработки MVP:*** **1 этап:** прототип (prototype) – техническое задание с подробным описанием свойств нового продукта;
* **2 этап:** работающий прототип (working prototype) – проект нового продукта или сам продукт, обладающий пока только общими функциональными признаками;

**Для продукта****Для создания прототипа можно использовать следующие инструменты:*** 3d принтер
* Программы для 3d проектирования
* Коробки из-под обуви, игрушек, старой техники и пр. Этот картон можно использовать для своего прототипа;
* Упаковки от продуктов, например, молочные коробки тоже могут подойти для конструкции. Например, коробку из-под молока можно использовать как каркас некоего объекта;
* Плотная бумага, цветной картон, который продается во всех канцелярских и книжных магазинах;
* Мягкая игрушка - Ее “мех”, синтепон, глаза, пуговицы и т.д. могут пригодиться. То же самое можно сделать и с игрушками из жестких материалов;
* Пенопласт из коробок от бытовой техники может заменить пеноплекс;
* Пластилин.

**Для услуги – представить подробное описание действий в рамках услуги.** **Практика:*** **3 этап:** альфа-версия проекта продукта или самого продукта (alpha) – проект продукта или сам продукт созданы, но еще не протестированы; в процессе общего и пользовательского тестирования продукта в него добавляются некоторые детали, которые не были додуманы на стадии составления технического задания; - **после обсуждения с экспертами**
* **4 этап:** закрытая бета-версия проекта нового продукта или самого продукта (private beta) – проект или продукт уже находятся в виде, близком к тому, каким его видят стартаперы;
* **5 этап:** публичная бета-версия проекта нового продукта или самого продукта (public beta) – проект или продукт уже находятся в виде, близком к тому, каким его видят первые «ранние» потребители.

**Задание № 2****Цель: Разработка ценностных предложений, пользовательских сценариев и воронок продаж на посевной фазе****Содержание задания:**1. **Содержание этапов разработки ценностного предложения:**

Этап 1. Выберите один потенциальный сегмент вашей целевой аудитории и сформулируйте для него, чем полезен ваш продукт для этого потребителя, ответив на вопросы: • какие боли он снимает? • какую выгоду он приносит? • какую работу пользователя выполняет? Этап 2. 1. Сформулируйте ценностное предложение для вашего продукта, ответив последовательно на вопросы и заполнив список вопросов, представленный ниже. Помните, что ценностное предложение должно представлять собой не более одного-двух предложений:

• напишите от 3 до 5 преимуществ вашего продукта, то есть чем вы известны/что вы делаете хорошо; • напишите от 3 до 5 аспектов, которые ожидает/хочет ваш потребитель от вашего продукта; • напишите, к чему следует стремиться, чтобы удовлетворить потребности клиентов; • составьте список из ключевых слов и фраз, которые важно включить при описании продукта в ценностное предложение. Подумайте об основных характеристиках, преимуществах, отличиях от конкурента вашего продукта; • сформулируйте ценностное предложение (не более одного-двух предложений). 1. Протестируйте его на 5 потенциальных представителях своей потенциальной целевой аудитории. Поделитесь обнаруженными ошибками, находками, замечаниями, предложениями коллег в результате тестирования ценностного предложения.
2. После тестирования промежуточного варианта ценностного предложения на потенциальной целевой аудитории, сформулируйте его финальную версию.
3. **Содержание этапов разработки пользовательских сценариев:**
4. **Определите, какой пользовательский опыт хотите описать**

В свободной форме: что именно должен сделать пользователь, какой процесс будете изучать.1. **Составьте портрет клиента**

Проработайте портреты ваших потенциальных потребителей, чтобы посмотреть на процесс глазами реального потребителя. 1. **Проработайте пользовательские истории**

Что, как, зачем, в каком порядке, когда — все, что делает пользователь, чтобы оформить заказ. Проработанный на предыдущем шаге портрет даст возможность с большой точностью описать мотивы и приоритеты покупателя.1. **Конкретизируйте истории до уровня сценария**

Объедините истории в концептуальные и конкретизированные сценарии. Опишите их максимально подробно.1. **Выделите разные сценарии использования**

На основе сценариев выделите и проработайте разные варианты взаимодействия с потенциальным потребителем. Взгляните на процессы глазами потребителей в конкретных ситуациях.Для создания пользовательских сценариев используйте следующие инструменты:* стикеры,
* Программы Excel или Google Таблицы,
* Программы для проработки бизнес-процессов,
* интеллект-карты.
1. **Содержание этапов разработки воронок продаж:**

**Разработайте воронки продаж для потенциальных клиентов с описанием следующих процессов:**1. начальный контакт для информирования неосведомленных клиентов (1);
2. превращение базовой информации о новом продукте в объект интереса клиентов (2);
3. превращение интереса клиентов в объект устойчивого стремления приобрести новый продукт (3);
4. превращение нового продукта в объект купли-продажи (4);
5. заключение сделки купли-продажи нового продукта (5).

**Задание № 3****Цель: разработка экономической модели стартапа****Содержание задания:****Разработайте экономическую модель стартапа, которая бы включала ответы на следующие вопросы:**1. Какие ресурсы необходимы Вам для проведения стартапа?
2. Опишите способы обеспечения ресурсами Вашего стартапа: перечислите поставщиков необходимых ресурсов
3. Какая инфраструктура стартапов существует в вашем регионе и какие меры поддержки предпринимательства реализуются в данном регионе и в стране?
4. Как Вы планируете использовать инфраструктуру стартапов и меры поддержки?
5. Опишите ваше рабочее место и рабочие места сотрудников (при наличии)
6. Опишите каналы внутрифирменной и межфирменной логистики, которые Вы будете использовать в процессе проведения стратапа

**Задание № 4****Цель: разработка финансовой модели стартапа****Содержание задания:**1. Спрогнозируйте инвестиции на открытие, заполнив таблицу 4.1. **Таблица 4.1. «Инвестиции на открытие»**

|  |  |
| --- | --- |
| Регистрация бизнес-единицы |  |
| Дизайн-проект помещения\* |  |
| Ремонт\* |  |
| Вывеска\* |  |
| Рекламная кампания |  |
| Аренда на время ремонта\* |  |
| Закупка оборудования\* |  |
| Прочее |  |
| Итого |  |

**\*(по необходимости)****Задание № 5****Цель: разработка финансовой модели стартапа****Содержание задания:**Спрогнозируйте ежемесячные издержки, заполнив таблицу 4.2. **Таблица 4.2. «Ежемесячные затраты»**

|  |  |
| --- | --- |
| ФОТ (включая отчисления) |  |
| Аренда |  |
| Амортизация |  |
| Коммунальные услуги |  |
| Реклама |  |
| Бухгалтерия (удаленная) |  |
| Закупка расходников |  |
| Непредвиденные расходы |  |
| Итого |  |

Форма предоставления материалов (отчетов):Результаты выполненных заданий в виде фотографий, скриншотов, таблиц, графиков должны быть отражены в курсовой работе (практическая часть) и включены в общую презентацию о проведенном стартапе. |
| 2.2. | Кейс-задача № 2**Задание № 1****Цель: разработка финансовой модели стартапа****Содержание задания:**1. Основываясь на расчетах таблиц 4.1 и 4.2. 2. Основываясь на структуре доходов, рассчитайте потенциальный уровень доходов своего проекта в месяц, заполнив таблицу 4.3.**Таблица 4.3. «Объемы выполненных услуг/работ/ проданных товаров/»**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п\п | Наименование | Кол-во | Сумма | В месяц |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| Итого за месяц |  |  |  |

**Задание № 2****Цель: разработка финансовой модели стартапа****Содержание задания:**1. Основываясь на структуре доходов и расчетах в таблице 4.3.2. Рассчитайте основные показатели бизнес-проекта, заполнив таблицу 4.4.**Таблица 4.4. «Основные показатели»**

|  |  |
| --- | --- |
| Сумма первоначальных инвестиций |  |
| Точка безубыточности (мес.) |  |
| Срок окупаемости (мес.) |  |
| Средняя ежемесячная прибыль |  |
| Ставка дисконтирования, % |  |
| Дисконтированный срок окупаемости — DPB, мес. |  |
| Чистый дисконтированный доход — NPV, руб. |  |
| Индекс прибыльности — PI |  |
| Внутренняя норма рентабельности — IRR,% |  |
| Рентабельность продаж, % |  |

**Задание № 3****Цель: зарегистрировать бизнес-единицу. Спроектировать внутрифирменные регламенты и документооборот новой бизнес-единицы****Содержание задания:*** 1. Зарегистрировать новую бизнес-единицу;
	2. Подготовьте итоговый отчет с приложением документов:
		+ Свидетельство о регистрации

**Этапы выполнения задания:*** 1. **Регистрация ООО**

При подготовке к регистрации ООО, целесообразно руководствоваться материалами учебника «Управление собственным бизнесом»[[1]](#footnote-1), Глава 1. С. 19-31.* ШАГ 1. Выбираем способ регистрации ООО
* ШАГ 2. Придумываем наименование ООО
* Сокращенное фирменное наименование на русском языке. При этом сокращенное фирменное наименование должно содержать полное или сокращенное наименование ООО, а также аббревиатуру «ООО».
* Полное и (или) сокращенное фирменное наименование на языках народов РФ.
* Полное и (или) сокращенное фирменное наименование на иностранных языках.
* Фирменное наименование ООО может включать иноязычные заимствования на русском языке, за исключением обозначения организационно-правовой формы или её аббревиатуры.
* ШАГ 3. Выбираем юридический адрес
* ШАГ 4. Определяемся с кодами деятельности на основании вашей бизнес-идеи
* ШАГ 5. Определяемся с размером уставного капитала ООО
* ШАГ 6. Подготавливаем/дорабатываем решение единственного учредителя или протокол собрания
* ШАГ 7. Подготавливаем договор об учреждении
* ШАГ 8. Подготавливаем/дорабатываем устав ООО
* ШАГ 9. Дорабатываем заявление на регистрацию ООО по форме Р11001
* ШАГ 10. Оплачиваем госпошлину за регистрацию ООО
* ШАГ 11. Выбираем систему налогообложения
* ШАГ 12. Подписываем и прошиваем документы
* ШАГ 13. Подготавливаем доверенность на подачу документов
* ШАГ 14. Проверяем и подаём документы на регистрацию

**Задание № 4****Цель: зарегистрировать бизнес-единицу. Спроектировать внутрифирменные регламенты и документооборот новой бизнес-единицы****Содержание задания:*** 1. Разработать внутрифирменные регламенты для бизнес-единице;
	2. Разработать документооборот новой бизнес-единицы.
	3. Подготовьте итоговый отчет с приложением документов:
		+ Регламенты новой бизнес-единицы

**Этапы выполнения задания:****Разработка внутрифирменных регламентов:**Внутрифирменные регламенты включают:* + - описание процедур принятия административных решений и внесения изменений в применяемые правила;
		- корпоративные стандарты поведения, в том числе корпоративный стиль одежды, манеры общения с посетителями и коллегами, стиль письма и ведения документов;
		- описание процедур карьерного роста сотрудников бизнес-единиц, квалификационные требования к претендентам на карьерный рост;
		- описание административных полномочий топ-менеджеров, линейных руководителей, руководителей команд стартап-проектов;
		- описание процедур замещения вакантных должностей;
		- описание процедур распределения доходов бизнес-единиц;
		- этические кодексы бизнес-единиц и правила добросовестного поведения по отношению к клиентам, коллегам, руководителям и другим заинтересованным лицам.

**Задание № 5****Цель: зарегистрировать бизнес-единицу. Спроектировать внутрифирменные регламенты и документооборот новой бизнес-единицы****Содержание задания:**Разработать документооборот новой бизнес-единицы.Подготовьте итоговый отчет с приложением документов:* + - Схема движения документов в новой бизнес-единице

**Этапы выполнения задания:****Документооборот бизнес-единицы**Разработайте схему движения документов в бизнес-коммуникациях между владельцами бизнеса, менеджментом и структурными подразделениями.В процессе разработки схемы необходимо учитывать, что схема документооборота должна способствовать решению следующих задач:* + - обеспечение эффективного взаимодействия внутренне соподчиненных подразделений бизнес-единиц;
		- ускорение процессов согласования и принятия решений;
		- обеспечение прозрачности всей совокупности происходящих внутри бизнес-единиц процессов, что дает владельцам бизнеса возможность активно влиять на данные процессы.

Форма предоставления материалов (отчетов):Результаты выполненных заданий в виде фотографий, скриншотов, таблиц, графиков должны быть отражены в курсовой работе (практическая часть) и включены в общую презентацию о проведенном стартапе. |
| 2.3. | Кейс-задача № 3**Задание № 1****Цель: доработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа****Содержание задания:*** 1. Разработайте инструменты планирования, организации, мотивации,контроля реализации стартап-проекта:

Доработайте предстартовую бизнес-модель стартапа бизнес-проекта с описанием следующих структурных блоков:1. потребительские сегменты – организация может обслуживать один или несколько потребительских сегментов;
2. ценностные предложения – организация старается решить проблемы и удовлетворить потребности клиентов, делая им определенные ценностные предложения;
3. каналы сбыта – ценностные предложения поступают к потребителям через информационные, дистрибьюторские и торговые сети;
4. взаимоотношения с клиентами – взаимоотношения устанавливаются и поддерживаются всеми службами по работе с клиентами;
5. потоки поступления доходов – потоки поступления дохода возникают благодаря успеху ценностных предложений, сделанных клиентам;
6. ключевые ресурсы – средства, необходимые для предложения и доставки созданных ценностей, формирования каналов сбыта и финансовых потоков;
7. ключевые виды деятельности – направления деятельности по применению ключевых ресурсов;
8. ключевые партнеры – некоторые виды деятельности передаются на аутсорсинг, а ресурсы привлекаются со стороны;
9. структура издержек – результат взаимодействия всех элементов бизнес-модели.
10. ключевые конкуренты – какие конкурентные действия следует предпринять и какие конкурентные преимущества сформировать для нейтрализации или использования ключевых конкурентов в бизнес-процессах;
11. ключевые обязательства перед государством и обществом – сотрудничество с конкретными учреждениями и организациями и ведение социально ответственного бизнеса;
12. инфраструктура предпринимательства в местах ведения собственного бизнеса;
13. инвестиции в дальнейшее расширение и развитие одноименного бизнеса – аккумулирование собственных ресурсов и вовлечение внешних инвесторов;
14. репутация собственного бизнеса, бизнес-единицы, ведущей бизнес, участников этой бизнес-единицы (владельцев бизнеса) – какие действия и в сотрудничестве с кем следует предпринимать для формирования и поддержания положительной репутации;
15. организационная структура бизнеса – какие действия следует предпринимать, кого в них вовлекать и какие каналы внутрифирменных бизнес-коммуникаций следует поддерживать в целях эффективного управления бизнес-процессами.

**Задание № 2****Цель: доработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа****Содержание задания:*** 1. Разработайте инструменты планирования, организации, мотивации,контроля реализации стартап-проекта;
	2. Доработайте бизнес-план стартап бизнес-проекта в соответствии с шаблоном.

Бизнес-план должен содержать следующие разделы:* Вводная часть или резюме проекта;
* Описание товаров и услуг;
* Анализ рынка и маркетинговая стратегия;
* Производственный план;
* Организационный план;
* Финансовый план и бюджетирование;
* Ожидаемые результаты, оценка рисков и перспективы развития.

**Задание № 3****Цель: доработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа****Содержание задания:*** 1. Разработайте инструменты планирования, организации, мотивации,контроля реализации стартап-проекта:

Разработайте инструменты планирования предпринимательского селф-менеджмента в соответствии со следующими направлениями:* + - персональный менеджмент дисциплины труда;
		- менеджмент качества личной работы;
		- менеджмент личных финансов и персональный инвестиционный менеджмент;
		- персональный информационный менеджмент;
		- персональный коммуникационный менеджмент;
		- персональный риск-менеджмент;
		- персональный инновационный менеджмент;
		- персональный креативный менеджмент;
		- персональный менеджмент аналитики и интуиции;
		- персональный бренд-менеджмент;
		- менеджмент личной конкурентоспособности;
		- персональный репутационный менеджмент;
		- персональный ивент-менеджмент;
		- персональный тайм-менеджмент;
		- управление моделями своего поведением в процессе занятия предпринимательством.

**Задание № 4****Цель: доработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа****Содержание задания:*** 1. Разработайте инструменты планирования, организации, мотивации,контроля реализации стартап-проекта:

Разработайте инструменты организации предпринимательского селф-менеджмента в соответствии со следующими направлениями:* + - персональный менеджмент дисциплины труда;
		- менеджмент качества личной работы;
		- менеджмент личных финансов и персональный инвестиционный менеджмент;
		- персональный информационный менеджмент;
		- персональный коммуникационный менеджмент;
		- персональный риск-менеджмент;
		- персональный инновационный менеджмент;
		- персональный креативный менеджмент;
		- персональный менеджмент аналитики и интуиции;
		- персональный бренд-менеджмент;
		- менеджмент личной конкурентоспособности;
		- персональный репутационный менеджмент;
		- персональный ивент-менеджмент;
		- персональный тайм-менеджмент;
		- управление моделями своего поведением в процессе занятия предпринимательством.

**Задание № 5****Цель: доработка инструментов управления бизнесом на посевной фазе стартапа****Содержание задания:*** 1. Разработайте инструменты планирования, организации, мотивации,контроля реализации стартап-проекта:

Разработайте инструменты мотивации и контроля предпринимательского селф-менеджмента в соответствии со следующими направлениями:* + - персональный менеджмент дисциплины труда;
		- менеджмент качества личной работы;
		- менеджмент личных финансов и персональный инвестиционный менеджмент;
		- персональный информационный менеджмент;
		- персональный коммуникационный менеджмент;
		- персональный риск-менеджмент;
		- персональный инновационный менеджмент;
		- персональный креативный менеджмент;
		- персональный менеджмент аналитики и интуиции;
		- персональный бренд-менеджмент;
		- менеджмент личной конкурентоспособности;
		- персональный репутационный менеджмент;
		- персональный ивент-менеджмент;
		- персональный тайм-менеджмент;
		- управление моделями своего поведением в процессе занятия предпринимательством.

Форма предоставления материалов (отчетов):Результаты выполненных заданий в виде фотографий, скриншотов, таблиц, графиков должны быть отражены в курсовой работе (практическая часть) и включены в общую презентацию о проведенном стартапе. |
| 2.4. | Кейс-задача № 4**Задание № 1****Цель: сформировать коллектив сотрудников новой бизнес-единицы, сопровождающийся оформлением в соответствии с Трудовым кодексом РФ.** **Содержание задания:**1. Определить способ подбора персонала;
2. Составьте перечень сотрудников, подобрав их на сайте hh.ru, profi.ru, среди студентов/друзей;
3. Опишите порядок подбора/отбора/приема/повышения/увольнения персонала;
4. Составьте организационную структуру стартапа.

**Заполните таблицу 7.1.:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Сотрудник** | **Функциональные обязанности** | **Заработная плата** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Пример для заполнения таблицы:**В студии дизайна интерьеров на постоянной основе работают три человека: руководитель проекта, графический дизайнер и менеджер. В режиме удаленной работы студия сотрудничает с дизайнером, который делает 3D-визуализацию по готовым эскизам. Бухгалтер также привлекается только для сдачи отчетности. **Функциональные обязанности сотрудников компании****Ведущий дизайнер**1. Встречается с заказчиком, формирует техническое задание, разрабатывает концепт-идею проекта;
2. Совершает выезды на объекты и проводит консультации;
3. Занимается поисками поставщиков, заключает договора;
4. Взаимодействует с подрядчиками;
5. Отслеживает все этапы выполнения проекта;
6. Ведет авторский надзор и управление стройкой;
7. Принимает ключевые управленческие решения в студии;
8. Принимает на работу и увольняет сотрудников, распределяет обязанности внутри коллектива, рассчитывает заработную плату;
9. Ответственен за формирование портфолио;
10. Презентует готовый проект заказчику.

Графический дизайнер студии1. Выезжает на замеры, делает фотофиксацию объекта;
2. Разрабатывает планировочные решения по готовому техническому заданию;
3. Делает эскизы, составляет референсы, осуществляет подбор материалов;
4. Составляет всю рабочую документацию;
5. Согласовывает каждый эскиз с ведущим дизайнером, презентует окончательный вариант.

**Менеджер студии**1. Осуществляет связь с действующим клиентом по организационным вопросам (встречи, переписка, уведомления; фиксация принятых решений или правок, произведенных оплат).
2. Ведет протокол встреч и корректировок (составляет резюме разговора; подтверждает актуальность; добивается письменного подтверждения от клиента; следит, чтобы без подтверждения работа не продолжалась).
3. Взаимодействует с поставщиками по организационным вопросам. Поиск новых поставщиков, рассмотрение коммерческих предложений, составление списка поставщиков, регулярные напоминания по срокам.
4. Организует внутреннюю работу студии (покупка расходных материалов; контроль за исправными платежами за связь/интернет/коммуникации/воду; уборка офиса; организация общих собраний, напоминание всем сотрудникам; ведение журнала посещаемости, контроль за дисциплиной).
5. Представляет студию внешним агентам (ведение группы ВК, написание статей; сбор и описание портфолио; подготовка описания проектов; рекламные тексты, размещение информации о студии; контроль работы сайта, своевременное заполнение).
6. Осуществляет связь с потенциальными клиентами (прием входящих звонков; обработка заявок с сайта).
7. Осуществляет связь с сотрудниками на удаленном режиме работы (поиск новых сотрудников; уведомление о сроках проекта; выбор условий сотрудничества; оплата работ).

**Задание № 2****Цель: сегментировать внешнефирменное окружение, бренд-билдинг, бренд-имидж и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе****Содержание задания:**1. Сегментируйте внешнефирменное окружение, заполнив таблицу 8.1. (Минимум 7 пунктов);

**Таблица 8.1. Сегментация внешнефирменного окружения**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Группа** **внешнефирменного окружения** | **Характеристика** | **Сфера межфирменного сотрудничества** | **Определить тип конкурентного взаимодействия**1. с кем целесообразно было бы кооперироваться или интегрироваться в одно юридическое лицо;
2. от кого следует обязательно обособиться и изолировать свой бизнес;
3. с кем нужно искать компромиссное сосуществование.
 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |

**Задание № 3****Цель: сегментировать внешнефирменное окружение, бренд-билдинг, бренд-имидж и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе****Содержание задания:**1. Придумайте наименование бренда;
2. Создайте логотип бренда;
3. Создайте слоган бренда, фирменные звуки и др.;

Примечание:**Бренд-билдинг**Этапы создания бренда:* Исследования рынка предложений и конкуренции;
* Составление стратегии позиционирования продукта;
* Разработки брендового имени, слогана;
* Внедрения вербальных систем идентификации (логотип, brendvoice, фирменные упаковки, брендирование продукции).

**Задание № 4****Цель: сегментировать внешнефирменное окружение, бренд-билдинг, бренд-имидж и проектирование модели обеспечения безопасности на посевной фазе****Содержание задания:**1. Продумайте формирование ассоциативного ряда у потребителя визуальными образами;
2. Подготовьте брендбук, включающий миссию, философию, систему ценностей бренда;
3. Подготовьте итоговый отчет.

**Задание № 5****Цель: Тестирование нового продукта, ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартпа на «ранних» клиентах****Содержание этапов выполнения задания:**1. Найдите 10 ранних клиентов предположительно вашей целевой аудитории;
2. Продайте товар, окажите услугу или выполните работу для выбранных 10 потенциальных клиентов;
3. Оцените правильность расчетов в экономических и финансовых моделях;
4. Скорректируйте ценностные предложения, воронки продаж, пользовательские сценарии, экономическую и финансовую модель.

**Задание №6****Цель: Тестирование системы бизнес-коммуникаций и команды-стартапа в процессе работы с «ранними» клиентами****Содержание задания:**1. В процессе взаимодействия с ранними клиентами протестируйте систему бизнес-коммуникаций по следующим параметрам:

А) качество работы внутрифирменных и внешнефирменных каналов взаимодействия с окружением;Б) проверка договорной базы стартапа;В) тестирование безопасности собственного стартапа;Г) подготовьте отчет.Форма предоставления материалов (отчетов):Результаты выполненных заданий в виде фотографий, скриншотов, таблиц, графиков должны быть отражены в курсовой работе (практическая часть) и включены в общую презентацию о проведенном стартапе. |
| 2.5. | Кейс-задача № 5**Задание № 1****Цель: Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с «ранними» клиентами****Содержание задания:**1. В процессе взаимодействия с ранними клиентами протестируйте бренд и имидж стартапа бизнес-проекта:

Вопросы для тестирования:* Исследование общего восприятия названия бренда
* Исследование соответствия названия позиционированию бренда
* Исследование соответствия названия товарной категории
* Исследование соответствия имиджа бренда с тестируемым названием
* Исследование воздействия названия на готовность покупки продукта
* Исследование уровня запоминаемости названия
* Исследование легкости, правильности произношения
* Исследование соотношения с продуктом
* Исследование уровня ассоциативности
1. Протестируйте имидж предпринимателя (собственный имидж) на ранних клиентах
2. Подготовьте отчет

**Задание № 2****Цель: Тестирование инструментов управления бизнесом на раннем этапе запуска стартапа****Содержание задания:*** 1. Основываясь на отчете к заданиям №6 и №9, оцените соответствие данных, представленных в разделах бизнес-модели и бизнес-плане, данным, полученным после первых продаж;
	2. Протестируйте инструменты управления собственным трудовым ресурсом;

Подготовьте отчет, включающий рекомендации по исправлению ошибок.**Задание № 3****Цель: Укрупнение партий нового продукта, применение ценностных предложений, воронок продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой модели стартапа на целевом сегменте рынка****Содержание задания:*** 1. Основываясь на отчете к заданию №9, оцените соответствие ценностных предложений, воронки продаж, пользовательских сценариев, экономической и финансовой моделей целевому сегменту рынка;
	2. Продайте товар, окажите услугу или выполните работу для выбранных 10 потенциальных клиентов целевого сегмента;
	3. Оцените правильность расчетов в экономических и финансовых моделях;
	4. Скорректируйте ценностные предложения, воронки продаж, пользовательские сценарии, экономическую и финансовую модель.

Подготовьте отчет, включающий рекомендации по исправлению ошибок.**Задание № 4****Цель: Тестирование системы бизнес-коммуникаций и команды-стартапа в процессе работы с целевым сегментом рынка** **Содержание задания:**1. В процессе взаимодействия с целевым сегментом рынка протестируйте систему бизнес-коммуникаций по следующим параметрам:

А)качество работы внутрифирменных и внешнефирменных каналов взаимодействия с окружением;Б) проверка договорной базы стартапа;тестирование безопасности собственного стартапа;**Задание № 5****Цель: Бренд-билдинг и бренд-имидж в процессе работы с целевыми сегментами рынка****Содержание задания:**1. В процессе взаимодействия с целевым сегментом рынка протестируйте бренд и имидж стартапа бизнес-проекта:

Вопросы для тестирования:* Исследование общего восприятия названия бренда
* Исследование соответствия названия позиционированию бренда
* Исследование соответствия названия товарной категории
* Исследование соответствия имиджа бренда с тестируемым названием
* Исследование воздействия названия на готовность покупки продукта
* Исследование уровня запоминаемости названия
* Исследование легкости, правильности произношения
* Исследование соотношения с продуктом
* Исследование уровня ассоциативности

Протестируйте имидж предпринимателя (собственный имидж) на целевой аудитории.Форма предоставления материалов (отчетов):Результаты выполненных заданий в виде фотографий, скриншотов, таблиц, графиков должны быть отражены в курсовой работе (практическая часть) и включены в общую презентацию о проведенном стартапе. |
| 3. | Систематизация собранного нормативного и фактического материала. |
| 4. | Оформление отчета о прохождении практики. |
| 5. | Защита отчета по практике. |

Обучающийся индивидуальное задание получил

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (ФИО) (Подпись)

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_г.



**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»**

**Направление подготовки /специальность:** 38.03.02 Менеджмент

(код и наименование направления подготовки /специальности)

**Профиль/специализация:** Предпринимательство

(наименование профиля/специализации)

**Форма обучения:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

(очная, очно-заочная, заочная)

**Отчет**

**ПО ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**

**Технологическая (проектно-технологическая) практика**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Обучающийся** |   |  |   |   |
|  | (ФИО) |  |  | (подпись) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ответственное лицо** **от Профильной организации** |   |   |   |
| М.П. (при наличии) | (ФИО) |  | (подпись) |

**Москва 202 г.**

**Практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики**

| **№ п/п** | **Подробные ответы обучающегося на практические кейсы-задачи** |
| --- | --- |
| Кейс-задача № 1 |  |
| Кейс-задача № 2 |  |
| Кейс-задача № 3 |  |
| Кейс-задача № 4 |  |
| Кейс-задача № 5 |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Дата: \_\_\_\_\_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (подпись) (ФИО обучающегося) |

|  |  |
| --- | --- |
|

|  |
| --- |
| В Университет «Синергия» |

  |
| от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*(Ф.И.О. ответственного лица**от Профильной организации)* |

**СПРАВКА[[2]](#footnote-2)**

Дана **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** в том, что

*(Ф.И.О. обучающегося полностью)*

он(а) действительно проходил(а) ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ

Технологическую (проектно-технологическую) практику

4 семестр, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(наименование Профильной организации)*

с «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г. по «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г.

Обучающийся(аяся) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ успешно прошел(а)

*(фамилия, инициалы обучающегося)*

инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, после чего был(а) допущен(а) к выполнению определенных индивидуальным заданием видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

К должностным обязанностям и поставленным задачам в соответствии с индивидуальным заданием практикант относился добросовестно, проявляя интерес к работе. Порученные задания выполнил в полном объеме в установленные программой практики сроки.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ответственное лицо от Профильной организации**М.П. (при наличии) | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ *(Ф.И.О.) (подпись)* |

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

****

**Аттестационный лист**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

*(Ф.И.О. обучающегося)*

обучающий(ая)ся \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ курса \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ формы

 *(указать курс) (очной, очно-заочной, заочной)*

обучения группы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ по направлению подготовки/ специальности

 *(шифр группы)*

\_\_\_\_\_\_38.03.02 Менеджмент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

*(код, наименование направления подготовки/ специальности)*

профиль/специализация **\_\_\_**Предпринимательство**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**,

 *(наименование профиля/ специализации)*

Успешно прошел(ла) **\_**производственную практику (Технологическая (проектно-технологическая) практика)**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

*(наименование вида и типа практики)*

с «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_ года по «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_ года в Профильной организации:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

*(наименование Профильной организации)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

*(юридический адрес)*

1. **Заключение-анализ результатов освоения программы практики:**

**Индивидуальное задание обучающимся (нужное отметить √):**

* выполнено;
* выполнено не в полном объеме;
* не выполнено;

**Владение материалом (нужное отметить √):**

**Обучающийся:**

* умело анализирует полученный во время практики материал;
* анализирует полученный во время практики материал;
* недостаточно четко и правильно анализирует полученный во время практики материал;
* неправильно анализирует полученный во время практики материал;

**Задачи, поставленные на период прохождения практики, обучающимся (нужное отметить √):**

* решены в полном объеме;
* решены в полном объеме, но не полностью раскрыты;
* решены частично, нет четкого обоснования и детализации;
* не решены;

**Спектр выполняемых обучающимся функций в период прохождения практики профилю соответствующей образовательной программы (нужное отметить √):**

* соответствует;
* в основном соответствует;
* частично соответствует;
* не соответствует;

**Ответы на практические кейсы-задачи, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, обучающийся (нужное отметить √):**

* дает аргументированные ответы на вопросы;
* дает ответы на вопросы по существу;
* дает ответы на вопросы не по существу;
* не может ответить на вопросы;

**Оформление обучающимся отчета по практике (нужное отметить √):**

* отчет о прохождении практики оформлен правильно;
* отчет о прохождении практики оформлен с незначительными недостатками;
* отчет о прохождении практики оформлен с недостатками;
* отчет о прохождении практики оформлен неверно;

**Аттестуемый продемонстрировал владение следующими профессиональными компетенциями:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Код** | **Содержание компетенции** | **Уровень освоения обучающимся****(нужное отметить √)\*** |
| **Универсальные компетенции** |
| УК-2 | Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений | * высокий
* средний
* низкий
 |
| УК-6 | Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни | * высокий
* средний
* низкий
 |
| УК-8 | Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов | * высокий
* средний
* низкий
 |
| УК-10 | Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | * высокий
* средний
* низкий
 |
| **Профессиональные компетенции** |
| ПК-1 | ПК-1. Способен осуществлять текущее ведение предпринимательской деятельности по выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке в составе участников юридического лица | * высокий
* средний
* низкий
 |
| ПК-2 | ПК-2. Способен обеспечивать государственную регистрацию вхождения в состав участников юридического лица, разрабатывать новые бизнес-проекты в малом и среднем предпринимательстве и проводить их стартапы на национальном или локальном российском рынке | * высокий
* средний
* низкий
 |
| ПК-3 | ПК-3. Способен развивать в составе участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства бизнес-проекты посредством их реконструкции, обновления состава, изменения масштабов на национальном или локальном российском рынке | * высокий
* средний
* низкий
 |
| ПК-4 | ПК-4. Способен обеспечивать прекращение деятельности по решению предпринимательских задач по разработке и выполнению бизнес-проектов на национальном или локальном российском рынке посредством регистрируемого в установленном порядке выхода из состава участников юридического лица – субъекта малого / среднего предпринимательства | * высокий
* средний
* низкий
 |

Примечание:

* Высокий уровень – обучающийся уверенно демонстрирует готовность и способность к самостоятельной профессиональной деятельности не только в стандартных, но и во внештатных ситуациях.
* Средний уровень – обучающийся выполняет все виды профессиональной деятельности в стандартных ситуациях уверенно, добросовестно, эффективно.
* Низкий уровень – при выполнении профессиональной деятельности обучающийся нуждается во внешнем сопровождении и контроле.
1. **Показатели и критерии оценивания результатов практики**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Оценочный критерий** | **Максимальное количество****баллов** | **Оценка качества выполнения каждого вида работ****(в баллах)** |
| Выполнение индивидуального задания в соответствии с программой практики | 30 |  |
| Оценка степени самостоятельности проведенного решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 30 |  |
| Оценка качества проведенного анализа собранных материалов, данных для решения практических кейсов-задач, необходимых для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности по итогам практики | 40 |  |
| **Итоговая оценка:** | 100 |  |

Замечания руководителя практики от Университета:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Отчет по \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ практике **соответствует** требованиям программы практики и **рекомендуется к защите с оценкой «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»** .

Руководитель практики от Университета

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (подпись) (ФИО)

«\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_г.

1. Управление собственным бизнесом / Ю. Б. Рубин – 17-е изд., перераб. и доп. – М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2021, Глава 1. С. 19-31 [↑](#footnote-ref-1)
2. Справка оформляется на фирменном бланке Профильной организации [↑](#footnote-ref-2)