

**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**

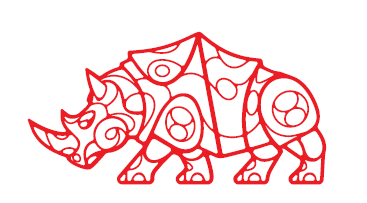
|  |  |
| --- | --- |
| **№ п/п** | **Виды работ** |
| 1. | Инструктаж по соблюдению правил противопожарной безопасности, правил охраны труда, техники безопасности, санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов. |
| 2. | Выполнение определенных практических кейсов-задач, необходимых 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 студии   1. 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)

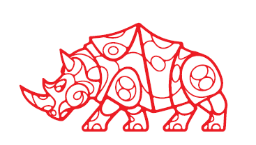
*(фамилия, инициалы обучающегося)*

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)