

**Сценарий проведения
бизнес – игры для участников регионального проекта
«Разработка механизма открытия стартапов обучающимися
старших классов образовательных организаций Белгородской области»**

Оборудование: столы, стулья (в зависимости от количества участников), ватманы, ручки, листы формата А4.

Перед игрой необходимо разделить участников на команды (от 3 до 5 человек). Каждой команде необходимо придумать название (желательно, чтобы они были связаны с экономикой и бизнесом) и девиз.

Заставка на экране
Игра «StartUP»

Ведущий: Добрый день, дорогие ребята! Мы рады приветствовать всех вас на игре «StartUP».

Ведущий: С ноября 2018 года в нашей области был дан старт региональному проекту «Разработка механизма открытия стартапов обучающимися старших классов образовательных организаций Белгородской области», который инициировал Губернатор Белгородской области Евгений Степанович Савченко.

Ведущий: Вы уже узнали на классных часах о стартапах и его особенностях, об основных этапах проектирования стартапов и о том, как презентовать свои проекты инвесторам. Сегодня мы выясним, кто же лучше всех знает стартапы и какая команда разработает и предложит самый лучший стартап.

Ведущий: А сейчас я предлагаю познакомиться с нашими командами.

Команды по очереди встают и называют название команды и девиз

Ведущий: Для приветственного слова мы приглашаем

Ведущий: Следить за ходом игры будут компетентные судьи в следующем составе:

*представление членов жюри
(представители экспертной комиссии по рассмотрению бизнес-проектов
от муниципальных территорий)*

Ведущий: Команды готовы! Судьи на местах, а это значит, что время дать старт сегодняшней игре.

Ведущий: Все вы знаете, что стартап – это не просто любой проект на стадии зарождения, это особый вид бизнеса, который заключается в нестандартном решении проблем. А чтобы решить проблему, нужна идея. И первое ваше задание заключается в разработке идеи стартапа. Вам необходимо принять решение о том, какой продукт или услугу вы будете производить или предлагать, и обосновать, насколько реален и актуален выбор.

Ведущий: Перед вами лежат ватманы, письменные принадлежности, которые вы можете использовать для своей работы. На выполнение задания у вас есть 15 минут.

(команды в течение 15 минут разрабатывают идею стартапа.

В это время, члены жюри наблюдают за командами, оценивают их работу)

Ведущий: Развитие каждой компании начинается с идеи, затем вовлекаются люди. И, конечно же, важно грамотно распределить роли в команде стартапа для получения высокого результата. Необходимо помнить, что каждый участник команды понимал свое предназначение, и каждый выполнял те функции, которые у него лучше всего получаются.

Ведущий: И ваше следующее задание заключается в выработке основных ролей в команде. Вы должны придумать каждому члену вашей команды роли (например: руководство компанией, управление финансами, маркетинг и продажи и др.), чем он будет непосредственно заниматься, а также определены потребности фирмы в персонале. На выполнение это задания у вас есть 10 минут.

(команды в течение 10 минут работают над заданием).

Ведущий: Чтобы при создании стратегии компании не блуждать в потемках, важно уметь анализировать текущую ситуацию и прогнозировать будущее. Чтобы дать описание всех процессов в компании, помочь найти точки для получения прибыли, помочь выявить преимущества и конкурентные отличия предприятия и оценить бизнес-процессы используется бизнес-модель. Бизнес-модель – это истина стартапа, которая позволяет создать достоверное, наглядное и простое для понимания описание деятельности компании.

Ведущий: Один из наиболее популярных подходов сегодня – бизнес модель Остервальда и Пинье, которые разработали шаблон, благодаря которому создание стартапов стало простым и понятным каждому.

(командам раздают шаблоны бизнес-модели А. Остервальда и И.Пинье)

Ведущий: Дорогие ребята! Сейчас вам предстоит задача – разработать бизнес-модель своего стартапа на основе шаблона. На выполнение это задания у вас есть 25 минут.

(команды в течение 25 минут работают над заданием).

Ведущий: Любая успешная продажа наполовину зависит от хорошей презентации «товара». Также и успех стартапа зачастую зависит от его «питча» – презентации проекта потенциальному инвестору, покупателю или будущему партнеру.

Ведущий: Дорогие ребята! Сейчас вам представить свои стартапы членам жюри. Необходимо рассказать о своей команде, кто в команде, чем занимается, ключевые моменты бизнес-модели. Для подготовки презентации своего стартапа у вас есть 10 минут. После защиты, члены жюри задают вам вопросы.

*(команды в течение 10 минут готовят презентации.
Время защиты стартапа – 5 минут).*

Ведущий: Дорогие ребята! Мы всех вас благодарим за яркие и содержательные презентации стартапов.

Ведущий: Для объявления результатов игры мы предоставляем слово

(объявляются итоги игры)

Ведущий: Наша игра подошла к концу! Сегодня вы получили новые знания и опыт в подготовке стартапов. Пусть каждый ваш шаг сопровождается успехом! Желаем вам блестящих результатов и роста вашим стартапам!

Ведущий: До свидания! До новых встреч!