

**НЕКОММЕРЧЕСКОЕ АККРЕДИТОВАННОЕ ЧАСТНОЕ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
«НЕВИННОМЫССКИЙ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ ТЕХНИКУМ»**

**Фонд оценочных средств**

для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации  
в форме зачета по дисциплине **СОО.ДВ.01.02 Интернет  
предпринимательство**

в рамках программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) по  
специальности СПО **09.02.07 Информационные системы и  
программирование**

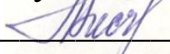
## ОДОБРЕН

на заседании кафедры  
экономики и управления

Протокол № 1

от 28.08. 2024 г.

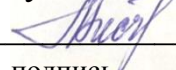
Заведующая кафедрой

  
И.П. Мистюкова  
подпись

## УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора

по учебно-методической работе

  
И.П. Мистюкова  
подпись

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета по учебному предмету СОО.ДВ.01.02 «Интернет предпринимательство» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования, утвержденного приказом Минобрнауки № 413 от 17.05.2012 года, зарегистрировано Минюсте РФ 07.06.2012 года № 24480, на основе приказа Министерства просвещения РФ от 11.12.2020 года № 712 «О внесении изменений в некоторые федеральные государственные образовательные стандарты общего образования по вопросам воспитания обучающихся» (Зарегистрирован в Минюсте России 25.12.2020 года № 61828), рабочей программы учебного предмета ОЦ.ДВ.01.02 «Интернет предпринимательство», (утв. зам. директора по УВР), Положения о текущем контроле знаний и промежуточной аттестации студентов (приказ директора).

Организация – разработчик НАЧ ПОУ «Невинномысский экономико- правовой техникум»

Разработчик: Мистюкова И.П., преподаватель, НАЧ ПОУ «НЭПТ»

Рецензенты: Фурманова Н.В., преподаватель кафедры экономики и управления  
НАЧ ПОУ «НЭПТ»

Манчук Е.П., канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления НЧОУ ВО «НИЭУП»

## 1. Общие положения

Фонд оценочных средств предназначен для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебного предмета СОО.ДВ.01.02 «Интернет предпринимательство» специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование.

Данные фонда оценочных средств составлены на основании Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования, утвержденного приказом Минобрнауки № 413 от 17.05.2012 года, зарегистрировано Минюсте РФ 07.06.2012 года № 24480, на основе приказа Министерства просвещения РФ от 11.12.2020 года № 712 «О внесении изменений в некоторые федеральные государственные образовательные стандарты общего образования по вопросам воспитания обучающихся» (Зарегистрирован в Минюсте России 25.12.2020 года № 61828), программы дисциплины СОО.ДВ.01.02 «Интернет предпринимательство», разработанной преподавателем, утвержденной заместителем директора по учебно-воспитательной работе и одобренной на заседании кафедры экономики и управления.

Итоговой формой контроля по дисциплине является дифференцированный зачет.

Они проверяют готовность обучающегося к выполнению указанного вида профессиональной деятельности и сформированность у него умений и знаний, определенных дисциплиной.

## Содержание

- 1.Паспорт фонда оценочных средств дисциплины.
- 2.Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине.
- 3.Фонд оценочных средств для оценки освоения умений и усвоения знаний.

## 1.Паспорт фонда оценочных средств дисциплины

Фонд оценочных средств предназначен для проверки результатов освоения дисциплины СОО.ДВ.01.02 «Интернет предпринимательство» специальности 09.02.07 Информационные системы и программирование.

Фонд оценочных средств позволяет оценивать освоение умений и усвоение знаний по дисциплине.

### 1.1. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
ПР 1 - рациональное использование учебной и дополнительной информации для проектирования и создания объектов труда	<ul style="list-style-type: none"><li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</li><li>- устный фронтальный опрос</li><li>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</li><li>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</li><li>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</li></ul>
ПР 2 - подбор и применение информации, знаний и оборудования при выполнении самостоятельной работы	<ul style="list-style-type: none"><li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</li><li>- устный фронтальный опрос</li><li>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</li><li>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</li><li>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</li></ul>
ПР 3 - контроль промежуточных и конечных результатов труда по установленным критериям и	<ul style="list-style-type: none"><li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</li></ul>

показателям;	<ul style="list-style-type: none"> <li>- устный фронтальный опрос</li> <li>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</li> <li>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</li> <li>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</li> </ul>
ПР 4 - выявление допущенных ошибок в процессе труда и обоснование способов их исправления	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</li> <li>- устный фронтальный опрос</li> <li>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</li> <li>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</li> <li>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</li> </ul>
ПР 5 - оценивание своей способности и готовности к труду в конкретной предметной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</li> <li>- устный фронтальный опрос</li> <li>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</li> <li>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</li> <li>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</li> </ul>
ПР 6- согласование своих потребностей и требований с потребностями и требованиями других участников познавательно-трудовой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</li> <li>- устный фронтальный опрос</li> <li>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</li> <li>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных</li> </ul>

	<p>презентаций, бизнес - проектов</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</li> </ul>
<p>ПР 7 - осознание ответственности за качество результатов труда</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</li> <li>- устный фронтальный опрос</li> <li>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</li> <li>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</li> <li>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</li> </ul>
<p>ПР 8 - стремление к экономии и Бережливости в расходовании времени, материалов, денежных средств и труда</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</li> <li>- устный фронтальный опрос</li> <li>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</li> <li>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</li> <li>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</li> </ul>
<p>ПР 9 - дизайнерское проектирование продукта</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</li> <li>- устный фронтальный опрос</li> <li>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</li> <li>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</li> <li>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</li> </ul>
<p>ПР 10 - разработка варианта рекламы выполненного продукта</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и</li> </ul>

	локальных информационных сетях - устный фронтальный опрос - участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез - подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов - экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет
ПР 11 - формирование рабочей группы для выполнения проекта с учетом общности интересов и возможностей будущих членов трудового коллектива	- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях - устный фронтальный опрос - участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез - подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов - экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет
ПР 12 – оформление коммуникационной и технологической документации с учетом требований действующих нормативов и стандартов	- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях - устный фронтальный опрос - участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез - подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов - экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет
ПР 13 - публичная презентация и защита проекта изделия, продукта труда	- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях - устный фронтальный опрос - участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез - подготовка и защита рефератов,



	<p>докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</p> <p>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</p>
<p>ПР 14 - разработка вариантов рекламных образов, слоганов</p>	<p>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</p> <p>- устный фронтальный опрос</p> <p>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</p> <p>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</p> <p>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</p>
<p>ПР 15 - сочетание образного и логического мышления в процессе проектной деятельности</p>	<p>- наблюдение за навыками работы в глобальных, корпоративных и локальных информационных сетях</p> <p>- устный фронтальный опрос</p> <p>- участие студентов в ходе обсуждения и решения проблемы, постановке гипотез</p> <p>- подготовка и защита рефератов, докладов, мультимедийных презентаций, бизнес - проектов</p> <p>- экспертная оценка выполнения самостоятельной работы, дифференцированный зачет</p>

## 1.2. Организация промежуточного контроля по дисциплине

### Вопросы к дифференцированному зачету:

1. Понятие предпринимательства.
2. История предпринимательства.
3. Идея. Стартап.
4. Выбор идеи и описание концепции.
5. Как собрать и мотивировать команду стартапа
6. Целевая аудитория.
7. Портрет потребителя.
8. Клиентское развитие и проблемное интервью.
9. Клиентское развитие и решенческое интервью.
10. Ценностное предложение.
11. Лендинг (посадочная страница)
12. Модели монетизации.
13. Конкуренция.
14. Конкурентное преимущество.
15. Сегментация. Оценка размера рынка.
16. Минимальная жизнеспособная версия продукта (*MVP*).
17. Цели и приоритеты.
18. Планирование и контроль.
19. Расходы. Классификация расходов.
20. Финансовый план.
21. Стартовый капитал и точка безубыточности.
22. Маркетинговые коммуникации
23. Ключевое сообщение и каналы коммуникации.
24. Принципы и методы влияния на потребителя.
25. Психология цвета в маркетинге и рекламе.
26. Выбор формы регистрации предприятия.
27. Как управлять компанией.
28. Юридические риски и способы их преодоления.
29. Интеллектуальная собственность и ее защита.
30. Инновации.
31. Венчурные сделки.
32. Бизнес, выручка, издержки (затраты), прибыль.
33. Организационно-правовые формы предприятия.
34. Налоги на бизнес, упрощённая система налогообложения.
35. Маржинальность, факторы, влияющие на прибыль компании.
36. Имущественные и неимущественные активы предпринимателей.
37. Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности.
38. Налогообложение предпринимателей
39. Презентация для инвестора
40. Венчурные инвестиции.

## Критерии оценки

«Отлично» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, умения сформированы, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено высоко.

«Хорошо» - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые умения сформированы недостаточно, все предусмотренные программой учебные задания выполнены, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

«Удовлетворительно» - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые умения работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий содержат ошибки.

«Неудовлетворительно» - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые умения не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки.

## **2.Фонд оценочных средств для оценки освоения умений и усвоения знаний.**

### **2.1.Задания для проверки освоения умений и усвоения знаний.**

#### **1.Предпринимательская деятельность — это:**

- а) совершение ответчиком незаконных действий, следствием которых явилось ограничение истца в правомочиях собственника — пользования и распоряжения;
- б) совокупность прав и обязанностей, позволяющих заниматься предпринимательской деятельностью;
- в) инициативная деятельность граждан и организаций, направленная на систематическое получение прибыли и основанная на их самостоятельности, ответственности и риске;
- г) объединение физических лиц, основанное на их имущественном или трудовом участии, которое может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

#### **2. По сферам экономики предпринимательство делится:**

- а) предпринимательство в сфере производства;
- б) предпринимательство в сфере обслуживания;
- в) предпринимательство в сфере услуг;
- г) нет правильного ответа.

#### **3. Гражданская правоспособность – это**

---

#### **4. Дееспособность гражданина возникает в полном объеме:**

- а) с 14 лет;
- б) с 18 лет;
- в) по общему правилу с 18 лет;
- г) с 18 лет или ранее, в случае наличия заработка или стипендии.

#### **5. Эмансипация, т.е. признание гражданина полностью дееспособным, возможна:**

- а) с 16 лет;
- б) с 16 лет, если вступил в брак;
- в) с 16 лет, если заключил трудовой договор; г) ни одно из утверждений неверно.

#### **6. Юридическое лицо действующим законодательством определено как:**

а) организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность и отвечающая по всем своим обязательствам, принадлежащим ей на праве собственности имуществом, которая может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде;

б) организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде;

в) объединение физических лиц, основанное на их имущественном или трудовом участии, которое может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

## **7. В чем отличие коммерческой организации от некоммерческой организации**

---

### **8. Коммерческие юридические лица могут быть разделены на:**

- а) хозяйственные товарищества;
- б) хозяйственные общества;
- в) религиозные организации;
- г) ассоциации и союзы;
- д) производственный кооператив.

### **9. Какие источники идей выделяют в предпринимательстве?**

- а) проблемы;
- б) модификация существующих продуктов;
- в) все варианты верны;

### **10. Какие существуют виды вариантов модификации существующих продуктов?**

- а) усовершенствование продукта;
- б) расширение функций;
- в) специализация
- г) все варианты верны;

### **11. Как называется методика поиска идей по изменению продукта, предложенная американскими бизнесменами Бобом Эберле и Алексом Осборном?**

- а) PER;
- б) SCAMPER;
- в) тренд;

г) нет правильного ответа;

**12. Что показывает пирамида организационного развития Эрика Фламгольца:**

- а) что в основу бизнеса заложены его концепция, ключевая стратегия и корпоративная цель;
- б) сколько человек требуется для запуска стартапа;
- в) что бизнес строится на знании рынка, продукте и управлении ресурсами
- г) нет правильного ответа;

**13. Кто состоит в стандартной команде стартапа из 5 человек?**

- а) автор продукта, продюсер бизнеса, операционный директор, таркетолог, маркетолог;
- б) продюсер бизнеса, исполнительный директор, директор по маркетингу, специалист по сайтам, таркетолог;
- в) автор продукта, продюсер бизнеса, операционный или исполнительный директор, директор по маркетингу, финансовый директор;
- г) нет правильного ответа;

**14. Из каких этапов развития команды состоит модель Такмэна:**

- а) формирование;
- б) шторм;
- в) выработка норм;
- г) работа;
- д) мотивирование команды;
- е) реформирование или распад;

**15. Сегмент — это?**

- а) группа потребителей со сходными потребностями, стремящихся удовлетворить эти потребности сходным способом.
- б) часть листовой пластинки рассечённого листа
- в) деятельность, направленная на удовлетворение рыночных потребностей с целью извлечения прибыли
- г) это процесс планирования и воплощения замысла, ценообразование, продвижение и реализация идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций.

**16. Кто относится к сегменту ранние последователи?**

- а) для них важен качественный продукт по доступной цене и с надёжным сервисом

б) представители этой группы ориентируются преимущественно на стандарты и высокое качество обслуживания, поэтому к сырым, недоработанным продуктам относятся с недоверием.

в) они интересуются новыми технологиями и легко их осваивают.

г) они практически полностью состоят из лидеров мнений.

### **17. Кто относится к сегменту консерваторы?**

а) для них важен качественный продукт по доступной цене и с надёжным сервисом

б) представители этой группы ориентируются преимущественно на стандарты и высокое качество обслуживания, поэтому к сырым, недоработанным продуктам относятся с недоверием.

в) они интересуются новыми технологиями и легко их осваивают.

г) они практически полностью состоят из лидеров мнений.

д) эти люди не любят инновации и могут так никогда и не купить ваш продукт

### **18. Кто относится к сегменту позднее большинство?**

а) для них важен качественный продукт по доступной цене и с надёжным сервисом

б) представители этой группы ориентируются преимущественно на стандарты и высокое качество обслуживания, поэтому к сырым, недоработанным продуктам относятся с недоверием.

в) они интересуются новыми технологиями и легко их осваивают.

г) они практически полностью состоят из лидеров мнений.

д) эти люди не любят инновации и могут так никогда и не купить ваш продукт

### **19. Портрет потребителя – это?**

а) это непосредственный контакт с потенциальными клиентами

б) эмоциональный образ, на который работает команда.

в) это собирательный образ вашего потенциального клиента, основанный на определенных социально-демографических и психологических характеристиках: его возраст, пол, семейное положение, место жительства, сфера деятельности, должность, уровень дохода, социальный статус и т. д.

### **20. Клиентский сегмент — это**

а) процесс постоянного улучшения взаимоотношений с клиентом.

б) представители этой группы ориентируются преимущественно на стандарты и высокое качество обслуживания, поэтому к сырым, недоработанным продуктам относятся с недоверием.

в) группа пользователей, объединённых общей проблемой или болью, для которой у вас сформулировано уникальное ценностное предложение.

**21. Ценностное предложение —это**

а) та база, на которой строится создание нового продукта: оно показывает, что вы привносите, зачем вы нужны потребителю, какую проблему решаете и за что вам платить деньги;

б) концепция развития организации для удовлетворения интересов и потребностей клиента; в) деятельность по планированию и организации всех компонентов предоставления сервиса с целью повысить его качество и улучшить взаимодействие между поставщиком сервиса и его клиентами;

**22. Назовите самые распространённые ошибки лендинга:**

а) использование одной посадочной страницы для всего

б) отсутствие технического тестирования

в) строгое следование дизайну сайта

г) сложная визуальная структура

д) длинные избыточные тексты

е) все варианты верны

**23. Конкурентное преимущество – это**

а) свойства и характеристики компаний (или людей), позволяющие им наиболее успешно действовать в рамках конкурентной борьбы;

б) соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке;

в) экономически или технологически не обоснованные сокращения или прекращение производства товара, если на товар имелся спрос;

**24. Карта позиционирования – это:**

а) выбор этой стратегии — для компаний специализирующихся в одном сегменте рынка, стремящихся достичь в нём совершенства и лидерства;

б) это стратегия маркетинга, направленная на то, чтобы компания выделялась среди конкурентов и чтобы бренд воспринимался потребителями, как превосходный, заслуживающий доверия;

в) инструмент визуального представления позиционирования конкурентов, области высокой конкуренции и свободной рыночной ниши;

**25. TAM (Total Adressable Market)- это:**

а) объём целевого рынка

б) объём достижимого сегмента, в который входят аналогичные продукты и решения ваших конкурентов;

в) объём обслуживаемого рынка



**26. SOM (Serviceable and Obtainable Market)- это:**

- а) объём обслуживаемого рынка
- б) объём достижимого сегмента, в который входят аналогичные продукты и решения ваших конкурентов;
- в) объём целевого рынка

**27. SAM (Served Available Market)- это:**

- а) объём обслуживаемого рынка
- б) объём достижимого сегмента, в который входят аналогичные продукты и решения ваших конкурентов;
- в) объём целевого рынка

**28. Матрица приоритетов Эйзенхауэра -**

- а) аналитический инструмент стратегического менеджмента, предназначенный для определения стратегии позиционирования товара на рынке
- б) тест, предназначенный для дифференцировки испытуемых по уровню их интеллектуального развития
- в) это специальная таблица для записи задач, состоящая из 4 полей (или «квадрантов»), которые позволяют однозначно распределить задачи по приоритету

**29. Диаграмма Ганта- это**

- а) диаграмма анализа корневых причин — один из основных инструментов измерения, оценивания, контроля и улучшения качества производственных процессов;
- б) популярный тип столбчатых диаграмм (гистограмм), который используется для иллюстрации плана, графика работ по какому-либо проекту;
- в) это столбчатая диаграмма, на которой интервалы (столбики) упорядочены по нисходящей линии;

**30. Чистый денежный поток —это**

- а) разности между выручкой от реализации активов и расходами на инвестиции в активы
- б) разница между доходами и расходами в периоде
- в) разность между полученными и погашенными кредитами

## **Темы практических занятий для подготовки к дифференцированному зачету**

### **Практическое занятие № 1 «Идея»**

Придумайте три идеи для бизнеса по шаблону. Я делаю проект (название проекта), который создаёт (определение предложения клиентам). Проект помогает (описание аудитории) решать (описание проблемы) при помощи (описание технологии). Сформулируйте и представьте эти идеи. Попробуйте усовершенствовать или изменить что-то простое и хорошо знакомое, к примеру стул или карандаш. Что здесь можно заменить, добавить или убрать?

### **Практическое занятие № 2 «Выбор идеи и описание концепции стартапа, команда стартапа»**

Выберите из придуманных вами бизнес-идей одну, на основе которой вы будете делать продукт. Опишите концепцию продукта.

Заполните таблицу «Знакомство с командой» и матрицу «Функционал — сотрудники».

### **Практическое занятие № 3 «Целевая аудитория»**

Опишите целевую аудиторию вашего продукта: кто будет покупать и потреблять ваш продукт? Выделите целевую аудиторию своего продукта и опишите её с помощью модели 5-W. Составьте портрет потребителя. Выберите один из сегментов вашей аудитории.

### **Практическое занятие № 4 «Портрет потребителя»**

Составьте портрет потребителя из определенного сегмента. Проведите интервью с представителями целевой аудитории. Для этого разработайте анкету.

### **Практическое занятие № 5 «Клиентское развитие»**

Сформулируйте гипотезу, относящуюся к вашим клиентским сегментам и вашему продукту. Подготовьте шаблон интервью и проведите интервью с 10 клиентами. Проанализируйте полученную информацию и напишите, какие гипотезы были подтверждены, а какие опровергнуты, какие выводы для проекта вы сделали.

### **Практическое занятие № 6 «Проблемное интервью»**

Сформулируйте три гипотезы, относящиеся к вашей целевой аудитории. Подготовьте шаблон интервью и проведите интервью с 50 клиентами. Проанализируйте полученную информацию и напишите, какие гипотезы были подтверждены, какие опровергнуты, какие выводы для проекта вы сделали.

**Практическое занятие № 7 «Клиентское развитие и решенческое интервью»** Определите задачи вашего потребителя, его боли и выгоды. Опишите, чем полезен ваш продукт для потребителя: какие боли он снимает, какие выгоды приносит, какую работу помогает выполнять.

### **Практическое занятие № 8 «Ценностное предложение»**

Сформулируйте ценностное предложение своего продукта и протестируйте его на пяти представителях целевой аудитории, поговорив с ними. Выясните, действительно ли задачи, потребности и боли потребителей соответствуют вашим представлениям о них и вашему ценностному предложению. Проанализируйте эту информацию и скорректируйте формулировку ценностного предложения, а затем представьте обновлённый вариант.

### **Практическое занятие № 9 «Лендинг»**

Нарисуйте макет, как будет выглядеть лендинг для вашего проекта. Сделайте лендинг для вашего продукта, используя в том числе сервисы для создания прототипов, лендингов, мокапов (файл, в котором собственный дизайн размещается на реальных предметах) и т. д., вот некоторые из них: [lpmotor.ru](http://lpmotor.ru); [axure.com](http://axure.com); [balsamiq.com](http://balsamiq.com); [justinmind.com](http://justinmind.com); [ninjamock.com](http://ninjamock.com); [lpgenerator.ru](http://lpgenerator.ru); [bubble.is](http://bubble.is)

### **Практическое занятие № 10 «Модели монетизации»**

Выберите основную модель монетизации. Выберите запасную модель монетизации. Протестируйте выбранные модели монетизации, проведя 10 интервью с потенциальными потребителями или 10 тестов спроса (продаж).

### **Практическое занятие № 11 «Конкуренция»**

Составьте список прямых конкурентов и товаров-заменителей. Заполните таблицу по конкурентам

### **Практическое занятие № 12 «Конкурентное преимущество»**

Составьте карту позиционирования. Сформулируйте своё конкурентное преимущество.

### **Практическое занятие № 13 «Сегментация и оценка размера рынка»**

Найдите на основе вашего конкурентного преимущества наиболее выгодное позиционирование.

Рассчитайте рынок своего продукта, используя три варианта расчёта.

**Практическое занятие № 14 «Минимальная жизнеспособная версия продукта»** Создайте MVP своего продукта.

Протестируйте её на 10 представителях целевой аудитории.  
Создайте доработанную версию продукта.

**Практическое занятие № 15 «Цели и приоритеты. Планирование и контроль»** Начните с формулировки цели: к какому числу, в каком виде вы сделаете и как представите *MVP*?

Напишите список дел (действий), которые нужно выполнить для того, чтобы сделать *MVP*.

Расставьте приоритеты: что из этих дел надо сделать в первую очередь? Проставьте время, которое вам понадобится для выполнения этих дел. Если вы работаете в команде, распределите, кто что делает.

**Практическое занятие № 16 «Расходы. Классификация расходов»** Составьте список расходов вашего проекта.

Оцените доходы вашего проекта.

Составьте финансовый план по месяцам на ближайший год.

**Практическое занятие № 17 «Финансовый план. Стартовый капитал и точка безубыточности»**

Рассчитайте стартовый капитал для вашего проекта.

Рассчитайте точку безубыточности для вашего проекта.

**Практическое занятие № 18 «Маркетинговые коммуникации»**

Изучите открытые источники в контексте своей категории и нарисуйте путь вашего потенциального потребителя. Определите количественные показатели и значения конверсий. Где вы видите основные проблемы вашей воронки продаж на данном этапе? Сформулируйте ваши маркетинговые задачи. Определите наиболее приоритетные — те, которые нужно решать в первую очередь.

**Практическое занятие № 19 «Ключевое сообщение и каналы коммуникации»** Определите кто ваша коммуникационная целевая аудитория? Совпадает ли она с потребителями? Сформулируйте соответствующие вашим ключевым маркетинговым задачам коммуникационные задачи. Выделите ключевые показатели эффективности, подумайте, как вы будете измерять результат.

**Практическое занятие № 20 «Юридические аспекты предпринимательства»** Составьте пошаговый сценарий регистрации своей компании в группе. Расскажите, при каких условиях вы бы вышли из стартапа.

Подготовьте сценарий выхода из стартапа.

## **Практическое занятие № 21 «Презентация для инвестора»**

Подготовьте презентацию для инвестора, используя знания, полученные после прочтения главы. Выступите с презентацией перед группой, внимательно ознакомьтесь с презентациями одноклассников. Вы бы инвестировали в представленные ими проекты или нет?

## **Практическое занятие № 22 «Венчурные инвестиции»**

Подготовьте перечень инвесторов (названия фондов, акселераторов, инкубаторов и т. д.), подходящих вашему стартапу. Создайте список из 15 максимально подходящих для вашего рынка инвесторов, соберите краткую информацию о них (количество сделок, объём сделок в отраслях, близких вашему стартапу).

## **Практическое занятие № 23 «Венчурные инвестиции»**

Составьте список источников, из которых можно получить контакты бизнес-ангелов фондов. Это могут быть социальные сети, поисковики, отраслевые ресурсы. Проработайте контакты.

## **Практическое занятие № 24 «Венчурные инвестиции»**

Найдите контакты выбранных инвесторов — кому отправлять презентацию о вашем проекте? Соберите данные в таблицу, где рядом с названием фонда или именем бизнес-ангела указана их специализация и перечислены номера телефонов и адреса электронной почты.

## **Практическое занятие № 25 «Венчурные инвестиции»**

Проведите два-три интервью с компаниями, которые получили инвестиции, и выясните, как они искали инвестора, о чём инвестор их спрашивал, как строятся взаимоотношения между инвестором и компанией, какие есть плюсы и минусы, что бы они посоветовали стартаперам. Подготовьте презентацию или статью.

### **3.2 Задания для промежуточной аттестации по курсу Интернет - предпринимательство в форме дифференцированного зачета**

#### **Задание № 1**

1. Понятие предпринимательства.
2. Венчурные инвестиции
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 2**

1. История предпринимательства.
2. Презентация для инвестора
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 3**

1. Виды технологического бизнеса. Электронная торговля
2. Налогообложение предпринимателей
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 4**

1. Идея. Стартап.
2. Государственная поддержка предпринимательской деятельности.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 5**

1. Выбор идеи и описание концепции.
2. Государственное регулирование предпринимательской деятельности.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 6**

1. Формирование команды стартапа
2. Неимущественные активы предпринимателей.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 7**

1. Мотивация команды стартапа
2. Имущественные активы предпринимателей.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

### **Задание № 8**

1. Целевая аудитория
2. Венчурные сделки
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

### **Задание № 9**

1. Портрет потребителя
2. Инновации.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

### **Задание № 10**

1. Клиентское развитие и проблемное интервью
2. Интеллектуальная собственность и ее защита.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

### **Задание № 11**

1. Клиентское развитие и решенческое интервью
2. Юридические риски и способы их преодоления
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

### **Задание № 12**

1. Ценностное предложение
2. Выбор формы регистрации предприятия.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

### **Задание № 13**

1. Лендинг (посадочная страница)
2. Психология цвета в маркетинге и рекламе
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

### **Задание № 14**

1. Модели монетизации
2. Принципы и методы влияния на потребителя
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

### **Задание № 15**

1. Конкуренция
2. Ключевое сообщение и каналы коммуникации

3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 16**

1. Конкурентное преимущество
2. Маркетинговые коммуникации
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 17**

1. Сегментация
2. Стартовый капитал и точка безубыточности
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 18**

1. Оценка размера рынка
2. Финансовый план.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 19**

1. Минимальная жизнеспособная версия продукта (MVP)
2. Классификация расходов
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 20**

1. Цели и приоритеты. Планирование и контроль
2. Понятие расходов.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 21**

1. Мотивация команды стартапа
2. Государственная поддержка предпринимательской деятельности.
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### **Задание № 22**

1. Целевая аудитория
2. Юридические риски и способы их преодоления
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)



**Задание № 23**

1. Лендинг (посадочная страница)
2. Налогообложение предпринимателей
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

**Задание № 24**

1. Ценностное предложение
2. Принципы и методы влияния на потребителя
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

**Задание № 25**

1. Клиентское развитие и проблемное интервью
2. Маркетинговые коммуникации
3. Представьте презентацию своего проекта (над которым работали в течении курса)

#### Основные источники:

1. Интернет-предпринимательство : 10—11-е классы : учебное пособие для общеобразовательных организаций / М. Р. Зобнина, А. А. Еремеев, П. П. Калмыков [и др.]. — 2-е изд. — Москва : Просвещение, 2021. — 238, [2]. с. : ил. — (Внеурочная деятельность). ISBN 978-5-09-086907-2.

2. Организация коммерческой деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13794-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496684>

#### Дополнительные источники:

1. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10275-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495196>