

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кузбасский государственный технический университет
имени Т. Ф. Горбачева»

Кафедра теории и технологий управления

Составитель
В. В. Меркурьев

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Методические материалы

Рекомендованы учебно-методической комиссией специальности
23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства
в качестве электронного издания
для использования в образовательном процессе

Кемерово 2019

Рецензенты:

Анферова Н. М. – кандидат экономических наук, доцент

Жигалова И. А. – доктор экономических наук, профессор

Основы предпринимательства: методические материалы [Электронный ресурс] для обучающихся всех направлений бакалавриата и специальностей всех форм обучения / сост.: В. В. Меркурьев; КузГТУ. – Электрон. издан. – Кемерово, 2019

Методические материалы предназначены для оказания помощи обучающимся при изучении дисциплины «основы предпринимательства». Содержат в себе общие методические указания, вопросы для самопроверки, домашние задания по каждой теме, рекомендуемую литературу.

© КузГТУ, 2019

© Меркурьев В. В.,
составление, 2019

I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Основы предпринимательства как учебная дисциплина относится к факультативным дисциплинам ОПОП специальности 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства. Ее значение определяется тем, что она обеспечивает знаниями закономерностей взаимодействия предпринимателей, их конкурентов и потребителей на рынке, основами умений предпринимателя, навыками работы с различными технологиями, повышающими вероятность преуспеть в рыночной борьбе за потребителя. В результате освоения дисциплины у обучающегося формируются знания, умения, навыки и компетенции, необходимые для выполнения специфических функций. В процессе изучения дисциплины студент формирует личностные качества, обеспечивающие саморазвитие и профессиональное самосовершенствование, активную жизненную позицию, умение рисковать и нести ответственность за принятие своих решений. Основными формами изучения основ предпринимательства являются лекции, практические (семинарские) занятия и самостоятельная работа. При этом преобладающее значение в современных условиях приобретает самостоятельная работа. Она заключается, прежде всего, в подготовке к практическим занятиям (семинарам). Семинарские занятия по основам предпринимательства являются необходимым элементом учебного процесса. Они проходят в форме устного разбора и обсуждения наиболее важных и сложных аспектов изучаемой темы, проведения деловых игр. Соответственно, самостоятельная работа включает в себя: изучение лекций, учебников и учебных пособий по теме семинарских занятий, проведение самопроверки усвоения материала с подготовкой к разбору и обсуждению наиболее важных и сложных аспектов изучаемой темы, выполнение заданий в системе электронного обучения.

Настоящие методические указания подготовлены в помощь обучающимся при подготовке к практическим занятиям (семинарам) и самостоятельной работе, разработаны на основе рабочей программы по дисциплине «Основы предпринимательства» специальности 23.05.01 Наземные транспортно-технологические средства. Они содержат общие методические указания, планы занятий, средства оценки самостоятельной работы обучающихся, рекомендуемую литературу.

II. ОБЩИЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

Целью методических указаний является оказание помощи обучающимся очной и заочной форм обучения в изучении курса основ предпринимательства.

Одной из основных форм изучения основ предпринимательства в вузе выступает самостоятельная работа.

Цели самостоятельной работы:

– закрепление материала, полученного в ходе лекционных и практических занятий;

- расширение и углубление знаний проблемных вопросов в области основ предпринимательства;
- выработка способности к ведению исследовательской работы и абстрактному логическому мышлению;

Организация и выполнение самостоятельной работы.

Самостоятельная работа включает в себя следующие этапы:

1. Изучение лекций, учебников и учебных пособий по теме семинарских занятий. На семинарское занятие для обсуждения выносятся вопросы, которые раскрывают содержание дисциплины основы предпринимательства и которые характеризуются преподавателем совместно с обучающимися как наиболее важные и сложные аспекты изучаемой темы.

2. Выполнение заданий в системе электронного обучения. Прохождение любой темы дисциплины основы предпринимательства может быть полным только при условии выполнения всех видов заданий темы (прохождение теста, написание эссе, выполнение практического задания). Обратная связь, формируемая по результатам оценки заданий, позволяет обучающемуся лучше усвоить тему.

3. Проведение самопроверки усвоения материала. Самопроверка заключается в том, что по факту прочтения учебных материалов, обучающийся последовательно задает себе вопросы:

а) Что из прочитанного я понял лучше всего?

б) Какие материалы вызвали у меня наибольшее непонимание?

в) Как я могу устранить это непонимание? Что могу сделать?

Такой подход позволяет подготовиться к разбору и обсуждению наиболее важных и сложных аспектов изучаемой темы.

4. Контроль самостоятельной работы. На семинарском занятии преподавателем проверяется и оценивается: уровень знаний обучающихся по темам курса путем обсуждения наиболее важных и сложных аспектов изучаемой темы, а также уровень развития умений (согласно рабочей программе) через анализ их участия в деловых играх.

Оценки по самостоятельной работе студента учитываются при промежуточной (рейтинг) и итоговой аттестации (экзамен) в качестве составной части текущей успеваемости.

II. ПРАКТИЧЕСКАЯ РАБОТА

Тема 1. Предприниматель и его дело.

Предпринимательство как особый вид человеческой деятельности. Виды предпринимательства. Условия и принципы создания собственного дела. Необходимость удовлетворения общественных потребностей. Успешная идея. Конкуренция и конкурентоспособность. Мотивация предпринимателя и клиента. Организация бизнеса без начальных финансовых вложений. Построение бизнес-модели.

Вопросы для самопроверки:

- 1) Какие вопросы должен задать себе человек перед тем, как начать предпринимательское дело?
- 2) Какие основные статьи расходов должен принимать во внимание начинающий предприниматель?
- 3) От чего следует отталкиваться при выборе направления в предпринимательстве, при выборе ниши?
- 4) Что отличает бизнес-идею от хобби-идеи?
- 5) В чем суть конкурентоспособности любого бизнеса?
- 6) Что такое бизнес-модель и в чем её отличие от бизнес-плана?
- 7) Каковы основные подходы к взаимодействию с клиентами в разных сферах бизнеса?
- 8) В чем отличие самозанятости от предпринимательства и предпринимательства от бизнеса?

Деловая игра 1.

Данная деловая игра проходит в форме работы в малых группах. Преподаватель дает обучающимся следующую инструкцию и следит за общим ходом проведения игры:

1. Повернитесь к соседу и задайте вопрос: «Какая идея кажется Вам настолько замечательной, что если бы Вы узнали, что для её реализации ищутся люди, то немедленно откликнулись бы?» Зафиксируйте ответ соседа.
2. Повторите пункт 1 дважды. У Вас должен быть список из трех замечательных идей Вашего соседа (Ваших соседей).
3. Спросите по каждой идее: «А если бы я пошел с Вами делать вот эту идею, как Вы думаете, зачем бы мне это надо было?» Зафиксируйте ответ.
4. Попросите соседа ответить на вопрос: «Какая из идей по душе Вам больше всего? Почему?» Зафиксируйте ответ.
5. Задайте последний вопрос: «Что мне нужно сделать, чтобы Вы пошли вместе со мной реализовывать эту идею?» Зафиксируйте ответ.

В конце игры преподаватель объясняет указанные формулировки вопросов и разбирает вместе с обучающимися их ответы.

Деловая игра 2.

Данная деловая игра проходит в форме работы в малых группах. Преподаватель дает обучающимся следующую инструкцию и следит за общим ходом проведения игры:

1. Выбираете несколько случайных бизнесов и задаете друг другу поочередно вопрос «Хотите вести [такое-то] дело?»
2. Если собеседник отвечает отрицательно, то необходимо задать вопрос «Почему Вы не хотите заниматься этим делом?» Фиксируете ответ для пяти таких бизнесов.

В конце игры преподаватель объясняет указанные формулировки вопросов и разбирает вместе с обучающимися их ответы. Преподаватель поясняет: «Чем больше негатива Вы проговариваете, тем ближе подбираетесь к тому, чем Вы хотели бы заниматься. Этот прием позволяет разобраться в собственных мотивах от обратного – от того, что демотивирует Вас. Этот прием хорош как раз, когда Вы пока не имеете бизнес-идеи или у Вас их слишком много. Вы просто проговариваете то, чем Вы не хотите заниматься».

Деловая игра 3.

Данная деловая игра проходит в форме работы в малых группах. Преподаватель дает обучающимся следующую инструкцию и следит за общим ходом проведения игры:

1. Выбираете любую проблему, с которой сталкиваетесь, выписываете 3 основных способа её решения.
2. Объясняете друг другу, какому способу и почему отдаёте предпочтение.
3. Просите друг друга посоветовать ещё 1-3 способа решения проблемы (дешевле, без потери ценности / ценнее при той же стоимости).

В конце игры преподаватель объясняет указанные формулировки вопросов и разбирает вместе с обучающимися их ответы.

Деловая игра 4.

Данная деловая игра проходит в форме работы в малых группах.

Преподаватель дает обучающимся следующую инструкцию и следит за общим ходом проведения игры:

1. Вам необходимо взять ту замечательную идею, которая была в первой деловой игре и спросить у соседа: «Какую пользу обществу может принести реализация этой идеи?»
2. Спросите у соседа: «Как, по-Вашему, с помощью этой идеи принести наибольшую пользу для общества?» Ответы зафиксируйте.

В конце игры преподаватель объясняет указанные формулировки вопросов и разбирает вместе с обучающимися их ответы.

Тема 2. Предприниматель и его умения.

Деловая активность предпринимателя. Развитие личностных качеств, собственных предпринимателю. Умение управлять финансами. Умение вести переговоры, умение выстраивать команды. Финансовые основы деятельности предпринимателя. Предпринимательское дело как проект. Проектирование инноваций.

Вопросы для самопроверки:

- 1) Какие действия должен совершать предприниматель, чтобы развивать своё дело?
- 2) Какие основные умения должны быть в арсенале предпринимателя, чтобы ему и его делу удалось выжить в конкурентной борьбе?

- 3) Какие ошибки среди предпринимателей и их методами ведения дел наиболее распространены?
- 4) Какие индикаторы и целевые показатели необходимо знать и учитывать на этапе формирования бизнес-плана?
- 5) Что необходимо знать и делать для того, чтобы создать крепкую команду? В чем отличие членов команды от партнеров по бизнесу?
- 6) Какие основы обращения с финансами нужно знать предпринимателю, чтобы увеличить шансы на успех?
- 7) Как реализуется умение предпринимателя искать и находить потребителей?

Деловая игра 5.

Данная деловая игра проходит в форме работы в малых группах. Преподаватель дает обучающимся следующую инструкцию и следит за общим ходом проведения игры:

1. Спросите у соседа (а он, в свою очередь, спросит у Вас): «Какими тремя сильными навыками Вы обладаете?»
2. Спросите у соседа (а он, в свою очередь, спросит у Вас): «Какими тремя ресурсами Вы располагаете?»
3. Найдите нового собеседника в аудитории и повторите пункты 1 и 2.

В конце игры преподаватель объясняет указанные формулировки вопросов и разбирает вместе с обучающимися их ответы.

Деловая игра 6.

Данная деловая игра проходит в форме взаимодействия двоих (или более – в зависимости от количества обучающихся в учебной группе) обучающихся, принимающих на себя роль инвесторов, со всеми остальными обучающимися, принимающими на себя роль предпринимателей, нуждающихся в инвестициях. Преподаватель дает двум обучающимся-инвесторам роли «плохого инвестора» и «хорошего инвестора» и объясняет, как им нужно себя вести в переговорах с обучающимися-предпринимателями. Последние же вырабатывают бизнес-идеи, презентуют их обучающимся-инвесторам и пытаются договориться о наиболее выгодных условиях инвестирования.

В конце игры проходит рассмотрение совершенного процесса переговоров, преподаватель объясняет основные правила взаимодействия с инвесторами и обсуждает роли «плохого инвестора» и «хорошего инвестора», а также плюсы и минусы взаимодействия с ними.

Деловая игра 7.

Данная деловая игра проходит в форме взаимодействия преподавателя, представляющегося обучающимся их директором – директором некоей организации, производящей ежедневники. Обучающиеся при этом попадают в роль подчиненных преподавателя-директора, который ставит перед ними выполнимое только на первый взгляд задание. Обучающиеся пробуют выполнить задание, но у них не получается. За каждую ошибку преподаватель-директор «увольня-

ет» обучающегося-подчиненного. Когда преподаватель «уволит» всех обучающихся, он показывает, как правильно нужно было выполнить задание.

В конце игры преподаватель объясняет суть проведенной инсценировки и разбирает вместе с обучающимися модели поведения: свою («директор») и обучающихся («подчиненные»). Следует анализ и выводы.

Деловая игра 8.

Данная деловая игра проходит в форме работы в малых группах. Каждая группа получает набор первоначальных сведений, достаточных для проведения расчетов о финансовых показателях и сроках их достижения в условиях открытия предпринимательского дела. В процессе подсчета преподаватель изменяет некоторые показатели и сообщает об этом обучающимся, которые в данном случае принимают решение – продолжить расчеты со старыми цифрами или пересчитать с новыми.

В конце игры проходит рассмотрение процесса финансового планирования и влияния создаваемого преподавателем стресса для обучающихся на результат.

Тема 3. Предприниматель и маркетинг, продажи.

Маркетинговая составляющая предпринимательской деятельности. Целевая аудитория. Сегментация. Позиционирование. Продвижение бренда. Рекламная деятельность. Основы продаж. Виды продаж. Техники продаж. Привлечение и удержание клиентов.

Вопросы для самопроверки:

- 1) Какие основные маркетинговые стратегии может применять предприниматель сегодняшнего дня, работающий в B2C?
- 2) Какие основные позиции на рынке может стремиться занимать предприниматель? Что означает термин «голубой океан»?
- 3) Что отличает бренд от торговой марки?
- 4) Какие основные методы осуществления продаж существуют?
- 5) Что означает модель продаж – «продавая воздух»?
- 6) Что такое показатели трафика, привлеченного клиента, конверсии, повторных покупок? Какое значение они имеют для предпринимательского дела?
- 7) Каковы основные принципы сегментирования клиентов?

Деловая игра 9.

Данная деловая игра проходит в форме выступления-презентации каждого из обучающихся (за исключением тех, кто выразит нежелание) перед учебной группой. В выступлении-презентации обучающийся не более чем за одну минуту выступает перед аудиторией с целью продать объект, случайно выбранный другими обучающимися или преподавателем за полминуты до этого.

В конце игры анализируются модели поведения выступающих, подводятся итоги.

Деловая игра 10.

Данная деловая игра проходит в форме индивидуальной или групповой работы и заключается в следующем: обучающимся нужно найти объявления (спрос) на какой-то продукт, затем им нужно найти предложение на этот же самый продукт; после этого обучающиеся должны оценить возможность получения дохода с операции перепродажи и обосновать свои выводы. В конце игры анализируются альтернативные пути поиска спроса и предложения, выгоды и просчеты обучающихся в выясненных спросе и предложении какого-то продукта.

Деловая игра 11.

Данная деловая игра проходит в форме групповой работы обучающихся по планированию, подготовке и осуществлению продаж продукции, предоставленной для этих целей преподавателем. Иначе говоря, обучающиеся выполняют задачу продажи некоего продукта другим обучающимся (в аудитории). Себестоимость продукции знает только тот, кто осуществляет продажу. Продукты подбираются таким образом, что их стоимость примерно одинакова, но обучающиеся об этом могут только догадываться. В игре побеждает тот, кто смог продать свой продукт с наибольшей наценкой.

Деловая игра 12.

Данная деловая игра проходит в форме групповой работы обучающихся, которые должны, используя свои сильные стороны и ресурсы (см. Деловая игра 5), разработать коммерческое предложение и попытаться найти на заложенную в нем ценность спрос. По сути, данная деловая игра является практикой реализации модели продаж «продавая воздух». По итогу работы групп, проводится обзор и анализ коммерческих предложений, делаются выводы.

Тема 4. Предприниматель, технологии и риск.

Запуск дела. Управление стартапом. Технологическая сущность и функции предпринимательства. Технопредпринимательство. Использование онлайн-среды в предпринимательской деятельности. Риск-менеджмент при осуществлении предпринимательской деятельности.

Вопросы для самопроверки:

- 1) Какие выгоды приносит рынку предприниматель, работающий эффективно? Что значит «работать эффективно» для предпринимателя?
- 2) В чем отличие технопредпринимательства от предпринимательства, стартапов от предпринимательских дел?
- 3) Какие риски несет предприниматель и как ими можно управлять?
- 4) Что такое SMM и каковы возможные способы его применения в бизнесе?
- 5) Какое значение имеют потери, возникающие в процессе производства товара или услуги, для предпринимателя? Как их устранять?
- 6) Что такое Яндекс вордстат и Гугл адсенс? Как использовать результаты, выведенные с помощью указанных технологий, предпринимателю?

Деловая игра 13.

Данная деловая игра проходит в форме индивидуальной работы обучающихся с последующим разбором игры преподавателем. Суть заключается в том, что обучающийся формирует или выбирает запись, которую он хочет разместить в своем аккаунте в социальной сети. Затем он, согласно учебным материалам дисциплины, анализирует текст записи на читаемость. После этого он выставляет целевые показатели – сколько надеется получить просмотров у записи, сколько лайков, репостов. Проект записи обсуждается в учебной группе. Обучающийся может учесть или не учесть сформулированные замечания. На следующем занятии проверяется достижение целевых показателей и подводятся итоги.

Деловая игра 14.

Данная деловая игра проходит в форме взаимодействия преподавателя, принимающего на себя роль директора некоего производственного предприятия и обучающихся, принимающих на себя роль сотрудников. Суть игры заключается в том, что преподаватель просит добровольца выполнить простое технически не сложное задание. После того, как обучающийся-доброволец его выполняет, преподаватель рисует и объясняет суть модели «рыбий скелет» - инструмента, используемого как средство избавления от потерь и ресурс совершенствования процессов производства.

III. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Самостоятельная работа по большей части проводится в системе электронного обучения и включает изучение лекционных материалов, изучение основных и дополнительных источников литературы, выполнение тестов по лекциям, выполнение заданий типа «эссе» и заданий типа «практическое задание».

Текущий контроль осуществляется на практических занятиях, когда обучающийся сдаёт на проверку работу (эссе, практическое задание). У обучающегося также есть возможность прикрепить задания в курсе "Основы предпринимательства" в ЭИОС КузГТУ "Moodle", где он в обязательном порядке проходит тестирование по каждой теме.

Требования к выполнению заданий типа "эссе"

При проведении текущего контроля обучающимся будет письменно задано эссе. Эссе выполняется в письменном виде, объем - 5-10 страниц А4 (шрифт: Times New Roman, 13 кегль) и подразумевает письменное изложение точки зрения обучающегося на тему эссе. Выполнение эссе (изложение материала эссе) должно отвечать требованиям: 1) релевантность и четкость, 2) аргументированность, 3) подкрепление историями из мира и из жизни обучающегося.

Требования к выполнению заданий типа «практическое задание»

При проведении текущего контроля обучающимся будет письменно задано практическое задание. Практическое задание выполняется в письменном виде, объем – 5-10 страниц А4 (шрифт: Times New Roman, 13 кегль). Кроме того, обучающимися готовится презентация, сопровождающая письменный ответ на практическое задание. Выполнение практического задания позволяет проверить сформированность необходимых умений и навыков. Выполнение практического задания должно отвечать требованиям: 1) достижения цели практического задания, 2) отсутствие серьезных непроработанных ошибок / присутствие проработанных ошибок (работы над собственными ошибками), 3) подготовки презентации выполнения задания.

Требования к выполнению заданий типа «тест»

Цель контролирующего мероприятия – мониторинг эффективности усвоения пройденного материала. В процессе выполнения тестовых заданий проверяются теоретические знания по темам. Тесты выполняются в электронной информационно-образовательной среде КузГТУ. Тест по каждой теме включает 15 вопросов, из которых обучающемуся случайным образом выбирается 8.

Тема 1. Предприниматель и его дело.

Варианты эссе по теме 1.

- 1) Должно ли дело предпринимателя быть делом его жизни?
- 2) Какой вид предпринимательства Вам ближе и почему?
- 3) Как выглядит идеальный бизнес? Почему Вы его так видите?
- 4) Какие бизнес-идеи Вас посещали? Какую Вы хотели бы реализовать в первую очередь?

Практическое задание по теме 1.

Исследуйте бизнес-модель любого предприятия (по собственному выбору).

По своей сути бизнес-модель – это описание того, как бизнес зарабатывает деньги. Она объясняет то, как создаются выгодные условия клиентам по соответствующей цене.

Структура бизнес-модели состоит из трех частей:

- Все, что нужно, чтобы сделать что-то: дизайн, сырье, производство, труд и т.д.
- Все, что нужно, чтобы продать продукт: маркетинг, предоставление услуги, промоушен, продажи.
- Как и что клиент платит: стратегия ценообразования, способы оплаты, сроки оплаты и т.д.

Бизнес-модель – это просто исследование того, какие издержки и расходы есть у организации, и сколько денег она может брать за продукт или услугу.

Суть эффективно работающей бизнес-модели: получать от клиентов денег больше, чем требуется на разработку продукта.

Различные бизнес-модели могут усовершенствовать любой из этих трех компонентов. Возможно, вам по силам минимизировать затраты на стадии проектирования и производства. Или у вас есть ресурсы для более эффективных методов маркетинга и продаж. Может быть, вы готовы предложить инновационный способ оплаты для клиентов?

Как бы то ни было, имейте в виду: для эффективной стратегии не требуется новая бизнес-модель, достаточно подсмотреть на рынке уже существующую. Например, большинство ресторанов работает по стандартной бизнес-модели, но каждое заведение фокусирует свою стратегию на определенной категории клиентов.

Оцените исследуемую бизнес-модель в соответствии с методикой Остервальда.

Тестирование по теме 1.

Примерные вопросы:

1) Среди основных принципов создания дела предпринимателем имеются:

- ориентированность на удовлетворение потребностей / решение проблем потенциальных клиентов
- учет поведения конкурентов, насыщения рынка и покупательского спроса при установлении продажной цены продукта
- перевод личных накоплений в наличность
- выбор ниши только после оформления торговой марки

2) В мотивацию предпринимателя, помимо доходности, включаются:

- возможность изменить мир
- возможность наказать те или иные социальные группы
- возможность реализовать творческий потенциал при решении проблем
- возможность обрести спокойную жизнь

Тема 2. Предприниматель и его умения.

Варианты эссе по теме 2.

1) Какие качества предпринимателя Вы хотели бы развить в себе? Когда и как Вы планируете это сделать?

2) Как влияют на успех предпринимателя проводимые им переговоры с союзниками, конкурентами, клиентами, органами власти?

3) Как бы Вы сформулировали три "золотых" финансовых правила предпринимателя?

4) Как избежать ошибок при проектировании бизнеса?

Практическое задание по теме 2.

Сформулируйте бизнес-идею, которую Вы хотели бы проверить на возможность реализации. На основе шаблона проекта предпринимательского дела составьте проект своего дела, отразив в нём сформулированную бизнес-идею.

Тестирование по теме 2.

Примерные вопросы:

1) Создавая команду, предприниматель может применять 4 основных подхода. Укажите ложные подходы.

- Команда, построенная на эмоциональной сплоченности
- Команда, построенная на основе четкого распределения ролей
- Команда, построенная по принципу всех согласившихся с идеей бизнеса
- Команда, построенная на основе схожести личных интересов работников

2) Комплект документов, определяющих систему научно обоснованных целей и мероприятий по решению проблемы, организацию инновационных процессов в пространстве и во времени - это:

- инновационный проект
- инновационная заявка
- инновационный план
- грант на инновацию

Тема 3. Предприниматель и маркетинг, продажи.

Варианты эссе по теме 3.

1) Как бы Вы описали основные методы позиционирования продукта на современных рынках?

2) Напишите эссе-обзор на книгу или отрывок из книги С. Година "Доверительный маркетинг".

3) Как, по вашему мнению, выглядит топ-5 методов продвижения брендов?

4) Какие техники продаж [Вы применяли / на Вас применяли] и какие выводы Вы сделали?

Практическое задание по теме 3.

Выберете любой продукт в количестве 3 условных единиц для продажи / перепродажи. Сформулируйте УТП (уникальное торговое предложение). Используя разные инструменты и техники продаж, продайте 3 условных единицы продукта и сделайте вывод по итогу полученных результатов и опыта продаж.

Тестирование по теме 3.

Примерные вопросы:

1) Среди основных инструментов удержания клиентов можно назвать:

- применение накопительных/бонусных программ
- формирование у клиентов эмоциональной привязанности к продукции
- отказ от системы скидок
- поздравление клиентов с праздниками

2) В современной предпринимательской практике целевые аудитории делят на:

- основную и косвенную
- широкую и узкую

- постоянную и приходящую
- высокую и короткую

Тема 4. Предприниматель, технологии и риск.

Варианты эссе по теме 4.

- 1) Какое дело Вы хотели бы запустить? Почему для Вас это важно? Почему это важно для других - для потенциальных потребителей Вашей продукции?
- 2) Как, по вашему мнению, выглядит топ-5 предпринимательских рисков и методов их минимизации?
- 3) Напишите эссе-обзор на книгу или отрывок из книги Э.Риса "Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели".
- 4) Как Вы [использовали / могли бы использовать] онлайн-среду для продаж, осуществляемых при выполнении практического задания по теме 3?

Практическое задание по теме 4.

На основе идеи, сформулированной и оценённой при выполнении практического задания по теме 2, постройте и аргументируйте карту технологий, планируемых к применению в рамках выбранной Вами бизнес-модели.

Тестирование по теме 4.

Примерные вопросы:

- 1) Основные функции предпринимательства:
 - ресурсная
 - организаторская
 - новаторская
 - экологическая
- 2) Отметьте верные шаги при формировании стартапа:
 - формирование портрета клиента
 - создание представления о рынке, но не о конкурентах
 - учет возможности масштабирования идеи
 - формирование плана выхода из стартапа

IV. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

Формой промежуточной аттестации является зачет, в процессе которого определяется сформированность обозначенных в рабочей программе компетенций. Инструментом измерения сформированности компетенций являются зачетные ответы на практические задания, эссе, ответы на вопросы тестов, проводимых при текущем контроле.

На зачете обучающийся отвечает на 20 тестовых заданий. Тестирование может проводиться как в письменном, так и в электронном виде. Банк вопросов на тестирование находится в ЭИОС КузГТУ "Moodle".

Примерные вопросы итогового тестирования:

- 1) Среди основных принципов создания дела предпринимателем имеются:
 - ориентированность на удовлетворение потребностей / решение проблем потенциальных клиентов
 - учет поведения конкурентов, насыщения рынка и покупательского спроса при установлении продажной цены продукта
 - перевод личных накоплений в наличность
 - выбор ниши только после оформления торговой марки
- 2) В мотивацию предпринимателя, помимо доходности, включаются:
 - возможность изменить мир
 - возможность наказать те или иные социальные группы
 - возможность реализовать творческий потенциал при решении проблем
 - возможность обрести спокойную жизнь
- 3) Создавая команду, предприниматель может применять 4 основных подхода. Укажите ложные подходы.
 - Команда, построенная на эмоциональной сплоченности
 - Команда, построенная на основе четкого распределения ролей
 - Команда, построенная по принципу всех согласившихся с идеей бизнеса
 - Команда, построенная на основе схожести личных интересов работников
- 4) Комплект документов, определяющих систему научно обоснованных целей и мероприятий по решению проблемы, организацию инновационных процессов в пространстве и во времени - это:
 - инновационный проект
 - инновационная заявка
 - инновационный план
 - грант на инновацию
- 5) Среди основных инструментов удержания клиентов можно назвать:
 - применение накопительных/бонусных программ
 - формирование у клиентов эмоциональной привязанности к продукции
 - отказ от системы скидок
 - поздравление клиентов с праздниками
- 6) В современной предпринимательской практике целевые аудитории делят на:
 - основную и косвенную
 - широкую и узкую
 - постоянную и проходящую
 - высокую и короткую
- 7) Основные функции предпринимательства:
 - ресурсная
 - организаторская
 - новаторская

- экологическая
- 8) Отметьте верные шаги при формировании стартапа:
- формирование портрета клиента
 - создание представления о рынке, но не о конкурентах
 - учет возможности масштабирования идеи
 - формирование плана выхода из стартапа

V. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Шаймиева, Э. Ш. Основы предпринимательства [Электронный ресурс]. – Казань : Познание, 2014. – 132 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=257767. – Загл. с экрана.
2. Земцова, Л. В. Основы предпринимательства [Электронный ресурс]. – Томск : ТУСУР, 2015. – 164 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=480930. – Загл. с экрана.

Дополнительная литература

3. Лазуткин, В. В. Основы предпринимательства [Электронный ресурс]. – Омск : Издательство СибГУФК, 2013. – 124 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=274681. – Загл. с экрана.
4. Методические рекомендации к разработке бизнес-плана инновационного предпринимательского проекта [Электронный ресурс]. – Москва : Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2017. – 145 с. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=488036. – Загл. с экрана.