Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение «Дзержинский педагогический колледж»

**Методические рекомендации для студентов**

**по выполнению самостоятельной работы**

**по учебной дисциплине Технология построения бизнеса**

**специальности 49.02.01. Физическая культура**

**Дзержинск**

|  |  |
| --- | --- |
| **Одобрено на заседании ПЦК преподавателей специальности 49.02.01. Физическая культура****Протокол №\_\_\_\_\_\_\_от\_\_\_\_\_\_\_\_****Протокол №\_\_\_\_\_\_\_от\_\_\_\_\_\_\_\_****Протокол №\_\_\_\_\_\_\_от\_\_\_\_\_\_\_\_****Протокол №\_\_\_\_\_\_\_от\_\_\_\_\_\_\_\_****Председатель ПЦК \_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/** **Составитель Никифорова Е.В.** | **Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов составлены в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования по специальности 49.02.01. Физическая культура**  |

Методические рекомендации по организации и сопровождению самостоятельной работы студентов по учебной дисциплине Технология построения бизнеса специальности 49.02.01. Физическая культурасодержат план самостоятельной работы с указанием вида самостоятельной работы в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины.

Представлены задания по выполнению каждого вида самостоятельной работы, методические указания по выполнению разных видов самостоятельных работ, критерии оценки.

**Пояснительная записка**

 Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы по учебной дисциплине Технология построения бизнеса специальности 49.02.01. Физическая культура в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины Технология построения бизнеса.

 Содержание методических рекомендаций по выполнению самостоятель­ной работы по данной дисциплине соответствует требованиям Федерального Государственного Образовательного Стандарта среднего профессионального образования нового поколения.

 По учебному плану рекомендуемое количество часов на освоение программы Технология построения бизнеса следующее: максимальная учебная нагрузка обучающегося 54 часов, в том числе:

-обязательная аудиторная учебная нагрузка обучающегося 36 часов;

-самостоятельная работа обучающегося 18 часов.

 **Целью** методического пособия является оказание помощи студентам в выполнении самостоятельной работы по учебной дисциплине **Технология построения бизнеса**, обеспечение эффективности их самостоятельной работы, определение ее содержания, установление требований к оформлению и результатам самостоятельной работы.

Настоящие методические рекомендации содержат работы, которые позволят студентам самостоятельно овладеть фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю подготовки, опытом творческой и исследовательской деятельности.

 **Целью** самостоятельной работы является формирование и развитие профессиональных и общих компетенций (пункт 7.1 ФГОС СПО) и их элементов.

 **Задачами** методических рекомендаций по самостоятельной работе явля­ются:

- развитие комплексного подхода к изучению учебной дисциплины на основе освоения ее методологических основ применения ранее полученных знаний и умений с использованием междисциплинарных связей;

- активизация самостоятельной работы обучающихся;

- содействие развитию творческого отношения к данной дисциплине;

- выработка умений и навыков рациональной работы с литературой и нормативными документами;

- управление познавательной деятельностью обучающихся.

 **Функциями** методических рекомендаций по самостоятельной работе яв­ляются:

- определение содержания работы обучающихся по овладению программ­ным материалом;

- установление требований к результатам изучения учебной дисциплины.

Сроки выполнения и виды отчётности самостоятельной работы определя­ются преподавателем и доводятся до сведения обучающихся.

 В результате выполнения самостоятельных работ по учебной дисциплине **Технология построения бизнеса** студенты должны **уметь:**

* составлять бизнес-план проекта;
* просчитывать риски бизнеса;
* формулировать бизнес-идею;
* модифицировать бизнес-идею;
* презентовать свой проект инвестору.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать:**

* основные понятия, инструменты и логику бизнес-планирования деятельности предприятия;
* этапы развития бизнеса;
* методы генерации бизнес-идей;
* структуру бизнес-плана;
* экономическую структуру компании, классифицировать статьи доходов и расходов, рассчитывать прибыль, рентабельность, окупаемость проекта.

Учебная дисциплина Технология построения бизнеса принадлежит к профессионального циклу ППССЗ. Учебная дисциплина входит в цикл профессиональных дисциплин (ОП.12 - 49.02.01. Физическая культура).

В результате изучения дисциплины обучающийся осваивает элементы общих и профессиональных компетенций, на формирование которых направлено выполнение самостоятельных работ:

Учебная дисциплина направлена на формирование общих компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, взаимодействовать с руководством, коллегами и социальными партнерами.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей, содержания, смены технологий.

ОК 11. Строить профессиональную деятельность с соблюдением правовых норм, ее регулирующих.

Содержание дисциплины ориентировано на подготовку обучающихся по углубленной подготовке к освоению учебных дисциплин и профессиональных модулей ППССЗ по специальности 49.02.01. Физическая культура и овладению профессиональными компетенциями (ПК):

ПК 3.4. Участвовать в исследовательской и проектной деятельности в области физического воспитания.

Краткое описание содержания самостоятельных работ:

-подготовка и написание рефератов;

-подготовка и создание презентации;

- оформление опорного конспекта (конспектирование),

- построение схемы;

- подготовка к практическим занятиям,

- подготовка к дифференцированному зачету.

В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы используется проверка конспектов, построение схемы, защита рефератов, подготовка презентаций, выступление на занятиях.

**План самостоятельной работы**

**по учебной дисциплине Технология построения бизнеса.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| NN | Название темы | Содержание(вид) самостоятельной работы | Знания, умения | Формируемые ОК и ПК | Кол-во часов | Форма контроля(отчетности) |
| 1 | **Тема 2. Методы генерации бизнес-идей** | Составить таблицу: «На что сегодня есть спрос? Что я могу предложить?» | **должен уметь:*** составлять бизнес-план проекта;
* просчитывать риски бизнеса;
* формулировать бизнес-идею;
* модифицировать бизнес-идею;
* презентовать свой проект инвестору.

**должен знать:*** основные понятия, инструменты и логику бизнес-планирования деятельности предприятия;
* этапы развития бизнеса;
* методы генерации бизнес-идей;
* структуру бизнес-плана;
* экономическую структуру компании, классифицировать статьи доходов и расходов, рассчитывать прибыль, рентабельность, окупаемость проекта.
 | ОК1-ОК9, ПК 3.4 (ПК 4.5, ПК 5.5.)  | 2 | * подготовка опорного конспекта;
* оформление плана-конспекта;
* публичное выступление на занятии
 |
| **2** | **Тема 3. Разработка бизнес-модели** | Разработка бизнес-модели проекта | **должен уметь:*** формулировать бизнес-идею;
* модифицировать бизнес-идею;
* презентовать свой проект инвестору.

**должен знать:*** методы генерации бизнес-идей;
 | ОК1-ОК9, ПК 3.4 (ПК 4.5, ПК 5.5.)  | 4 | * оформление опорного конспекта;
* оформление схемы;
* построение графика
 |
| **3** | **Тема 4. Бизнес-план проекта** | 1. Составление резюме проекта.2. Составление резюме проекта.3. Составление плана маркетинга.4. Составление финансового плана. | **должен уметь:*** составлять бизнес-план проекта;
* просчитывать риски бизнеса;
* формулировать бизнес-идею;
* модифицировать бизнес-идею;

**должен знать:*** основные понятия, инструменты и логику бизнес-планирования деятельности предприятия;
* этапы развития бизнеса;
* методы генерации бизнес-идей;
* структуру бизнес-плана;
* экономическую структуру компании, классифицировать статьи доходов и расходов, рассчитывать прибыль, рентабельность, окупаемость проекта.
 | ОК1-ОК9, ПК 3.4 (ПК 4.5, ПК 5.5.)  | 8 | * построение схемы
 |
| **4** | **Тема 6. Презентация проекта инвестору** | Составление защитного слова проекта. | **должен уметь:*** презентовать свой проект инвестору.

**должен знать:*** основные понятия, инструменты и логику бизнес-планирования деятельности предприятия;
* этапы развития бизнеса;
* методы генерации бизнес-идей;
* структуру бизнес-плана;
* экономическую структуру компании, классифицировать статьи доходов и расходов, рассчитывать прибыль, рентабельность, окупаемость проекта.
 | ОК1-ОК9, ПК 3.4 (ПК 4.5, ПК 5.5.)  | 4 | * оформление опорного конспекта по темам
* составление структуры основных и оборотных средств
* Составление плана-конспекта публичного выступления по теме «Материальные ресурсы и их использование
 |

**Самостоятельные работы**

**Тема 2. Методы генерации бизнес-идей**

Тема самостоятельной работы № 1:

Бизнес-идея. Потребность. Классификация человеческих потребностей.

Цель самостоятельной работы: изучение и анализ потребностей с целью выяснения потенциального спроса на товар, услуги и возможности его предложения.

**Список литературы:** https://kakzarabativat.ru/marketing/vyyavlenie-potrebnostej-klienta/

Задания к самостоятельной работе:

1. Внимательно прочитать предложенный материал.
2. Обсудить его в миникоманде.
3. Составить таблицу: «На что сегодня есть спрос? Что я могу предложить?»

Одним из показателей профессионального уровня продавца, является умение максимально подробно выявить потребности клиента, чтобы построить успешную [презентацию товара](https://golitzyn.com/prezentaciya-tovra-ili-uslugi-v-prodazhah/). Качественно выявленные потребности помогают и в установлении контакта – покупателю  приятно, когда его понимают.

Необходимо научиться задавать правильные и точные вопросы клиенту, получить инструментарий для глубокого понимания явных и [скрытых потребностей](https://golitzyn.com/vyyavlenie-skrytyh-potrebnosei-klienta/) клиентов, чтобы вывести свои продажи на совершенно новый уровень.

Итак, что нужно выяснять и с помощью каких вопросов:

1. **Проблема.**

На первом уровне выясняем проблему или явную потребность клиента. Простым языком – узнаем, что конкретно ищет клиент.

—  Что Вас интересует?  Что подыскиваете?

1. **Критерии.**

Для построения грамотной презентации, необходимо выяснить критерии, по которым клиент принимает решение о покупке.

— Какой именно товар подыскиваете? По каким критериям подбираете? Что для Вас важно при выборе данного товара? Какие пожелания?

1. **Принципиальность.**

Определите насколько вышеуказанные критерии принципиальны, это позволит  расширить границы продаж и лишний раз не напрягать клиента.

—  Вам принципиально только такой товар или рассматриваете другие (похожие) варианты? Вы на 100% определились?

1. **Результаты.**

Для качественной продажи важно понять, каких результатов клиент ожидает от процесса использования своего приобретения. Узнав об ожидаемых результатах, Вы сможете предложить альтернативу и продемонстрировать свою экспертность.

— Как собираетесь этим пользоваться? Какие результатов от использования ожидаете? Что хотите получить в итоге?  Для чего это приобретаете?

1. **Опыт**

Задавая вопросы про предыдущий опыт, Вы сможете глубоко понять потребности клиента, а также узнать уровень его осведомленности о товаре.

— А до этого чем пользовались? Что нравилось, что не нравилось? Почему решили поменять?

1. **Бюджет.**

Как бы продавцы не боялись этого вопроса, в большинстве случаев, вопросы о бюджете оправданы. Они конкретны и позволяют сэкономить время. Единственное, о чем нужно помнить, что клиенту свойственно занижать декларируемый бюджет в среднем на 30%.

— В каком бюджете рассматриваете варианты? В каком ценовом диапазоне ищете товар?

1. **Особые предпочтения.**

Отличный вопрос, чтобы выделиться из толпы неопытных продавцов и показать клиенту свою заботу, а возможно и сделать быструю сделку на уникальных свойствах товара.

— Есть у Вас какие-то особые предпочтения? Есть какие-то отдельные пожелания?

1. **Готовность.**

Безусловно, нужно работать с полной отдачей со всеми клиентами, но бывают ситуации, когда необходимо выяснить намерения клиента на совершение покупки или подтолкнуть его к принятию решения.

— Вы только присматриваетесь или готовы к принятию решения, если условия  подойдут?

1. **Стереотипы.**

Клиенты сейчас более осведомлены и подходят к покупке с разным багажом знаний: читают информацию в интернете, спрашивают у знакомых, общаются с продавцами конкурентов (где им могут рассказать про Вас и Ваш товар много интересного). Желательно знать «тайные» мысли клиентов, что позволит заранее обработать возможные возражения.

— Что-то уже слышали ранее про нашу компанию и наш товар?  Что-то уже рассматривали аналогичное?

1. **Опасения.**

Страхи являются основной причиной не покупки.  Клиент боится: что не разберется, что сломается, что обманут и тысячи других вопросов, которые влияют на принятие решения. Как правило, эти страхи начинают вылезать на этапе «работы с возражениями», но профессионалы могут их вытащить на этапе выяснения потребностей. Важно задавать подобные вопросы в правильное время и следить за реакцией клиента.

— Есть что-то, что хотели бы избежать при покупке или пользовании товаром? Какие есть опасения или сомнения в плане использования?

**Требования к содержанию отчета по самостоятельной работе – таблице:**

***Таблица*** - это своеобразная форма оформления материала. Благодаря лаконичности и выразительности табличной формы читателю облегчается восприятие и сопоставление данных.

Слово «Таблица» и её название помещают над таблицей слева, ***с абзацного отступа*** в одну строку с ее номером, через тире указывается наименование таблицы.

Таблицу необходимо располагать в работе непосредственно после текста, в котором она упоминается впервые или на следующей странице. Если таблица не помещается на одной странице, то на следующем листе печатают: «Продолжение табл.5» или «Окончание табл.5».

Таблица должна быть размещена в тексте таким образом, чтобы её можно было читать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Заголовки граф таблицы должны начинаться с прописных букв.

Подзаголовки - со строчных букв, если они составляют одно предложение с заголовком, и с прописных, если они самостоятельные.

В конце заголовков и подзаголовков таблиц точки не ставят.

Заголовки и подзаголовки граф указывают в единственном числе.

Графу «№ п. п.» в таблицу включать не следует.

Если данные в графе отсутствуют, вместо них ставят тире (прочерк) или отмечают «нет». Если повторяющийся в графе текст таблицы состоит из одного и того же слова, можно заменять его кавычками. Ставить кавычки вместо повторяющихся цифр, знаков, математических символов не допускается.

Цифры в графах располагают так, чтобы классы чисел во всей графе были точно один под другим и имели одинаковое количество десятичных знаков. Исключение составляют числа с интервалами величин.

Допускается применять в таблицах размер шрифта меньший, чем в тексте (кегль 12). Высота строк в таблице должна быть не менее 8 мм.

Делить ячейки в заглавии таблицы по диагонали не допускается.

Если в работе одна таблица, то она должна быть обозначена «Таблица 1».

Примечания к таблицам помещают в конце таблицы под линией, обозначающей окончание таблицы. Слово «Примечание» необходимо печатать с абзаца и с первой прописной буквы и не подчеркивать.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| N | Объект выяснения | Вопрос для выяснения проблемы | Варианты ответов(продумать самостоятельно) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Формы контроля (самоконтроля)

1. Просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем.

2. Организация самопроверки, взаимопроверки выполненного задания в группе.

3. Обсуждение результатов выполненной работы на занятии.

*Критерии оценки составления таблицы:*

 «5» – содержание соответствует теме, в таблице заполнены все столбцы и строки, содержание столбцов и строк соответствует их названию, материал излагается кратко, последовательно, с наличием специальных терминов; таблица оформлена аккуратно карандашом и заполнена без помарок.

«4» – содержание соответствует теме, в таблице заполнены все столбцы и строки, содержание столбцов и строк соответствует их названию, материал излагается не достаточно кратко и последовательно, с наличием не большого числа специальных терминов. В оформлении таблицы имеются помарки.

«3» – в таблице заполнены не все столбцы и строки, содержание столбцов и строк имеет некоторые отклонения от их названия, материал излагается не последовательно, специальные термины отсутствуют. Таблица оформлена ручкой.

«2» – таблица не заполнена или в таблице заполнены не все столбцы и строки, содержание столбцов и строк имеет существенные отклонения от их названия, материал излагается не последовательно, специальные термины отсутствуют. Таблица оформлена небрежно.

**Тема 3. Разработка бизнес-модели**

Тема самостоятельной работы № 1:

Потребительские сегменты. Ценностные предложения. Каналы сбыта. Взаимоотношения с клиентами. Потоки поступления доходов. Ключевые ресурсы. Ключевые виды деятельности. Ключевые партнёры. Структура издержек.

Цель самостоятельной работы: изучение порядка разработки бизнес-модели

Задания к самостоятельной работе:

1. Внимательно прочитать предложенный материал.
2. Обсудить его в мини команде.
3. Разработать бизнес-модель проекта и выступить (презентовать) с ним на занятии.

Список литературы: <https://kontur.ru/articles/5030>, [https://studfiles.net/preview/1977153/page:2/](https://studfiles.net/preview/1977153/page%3A2/)

Бизнес-модель — это описание того, как бизнес зарабатывает деньги. Она объясняет то, как вы создаете выгодные условия клиентам по соответствующей цене.

Термин «бизнес-модель» получил широкое распространение с появлением персонального компьютера и электронных таблиц. Эти инструменты позволяют предпринимателям экспериментировать, тестировать и в то же время планироватьзатраты и потоки поступления доходов. С помощью таблиц предприниматели вносят быстрые изменения в бизнес-модели и сразу видят, как эти изменения могут повлиять на их бизнес сегодня и в будущем.

### Структура бизнес-модели состоит из трех частей:

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

## Очевидно, что бизнес-модель — это просто исследование того, какие издержки и 17 наиболее распространенных бизнес-моделей

Подавляющее большинство компаний использует уже существующие и проверенные на практике бизнес-модели, лишь совершенствуя их, чтобы найти конкурентные преимущества. Вот список бизнес-моделей, которые вы можете использовать, чтобы начать бизнес.

### 1. Реклама

Рекламная бизнес-модель существует уже давно и становится все более оригинальной, по мере того, как мир переходит от печатных материалов в онлайн. Основы модели строятся вокруг создания контента, который люди хотят читать или смотреть, и показа рекламы своим читателям или зрителям.

В рекламной бизнес-модели нужно удовлетворить потребности двух групп клиентов: читателей или зрителей, а также рекламодателей. Читатели могут вам платить или не платить, но рекламодатели, безусловно, платят. Модель рекламного бизнеса иногда сочетается с форматом краудсорсинга, когда создание контента не требует денежных ресурсов, так как его предоставляют пользователи.

**Примеры:** The New York Times, YouTube

### 2. Партнерская программа

Партнерская бизнес-модель связана с рекламной моделью, но имеет некоторые специфические особенности. Чаще всего в партнерской модели используются ссылки (они встраиваются в контент), а не визуальные рекламные объявления, которые легко идентифицируются.

Например, если вы запустите сайт, посвященный обзору книг, вы cможете вставлять партнерские ссылки на Ozon или другие книжные интернет-магазины в свои обзоры. Если посетитель, перейдя по ссылке, купить книгу, партнер заплатит вам небольшую комиссию за продажу.

**Примеры:** «Альпина Паблишер», Ozon, Aviasales

### 3. Комиссия

Посреднические бизнесы связывают покупателей и продавцов, тем самым упрощая сделку. Они взимают плату за каждую транзакцию либо с покупателем, либо с продавцом, а иногда с обоими.

Одним из наиболее распространенных посреднических бизнесов является агентство недвижимости, но есть много других видов услуг. Например, некоторые помогают строительным компаниям найти покупателей.

**Примеры:** агентства недвижимости, PR-агентства, [event-компании](https://kontur.ru/articles/4176), рекрутинговые агентства

### 4. Кастомизация

Некоторые компании используют существующие продукты или услуги, дополняя их элементами, которые делают каждую продажу уникальной для конкретного клиента.

Вспомните, к примеру, специальных туристических агентов, которые заказывают поездки для состоятельных клиентов. Кастомизация применима и к таким продуктам, как кроссовки Nike.

**Примеры:** NIKEiD, «Рубашка на заказ», «[Велокрафт](https://kontur.ru/articles/1838)»

### 5. Краудсорсинг

Если вам удалось объединить большое количество людей, которые снабжают ваш сайт контентом, то вы используете модель краудсорсинга. Эта бизнес-модель чаще всего сочетается с рекламным форматом для получения дохода, но есть много других вариантов этой модели. Например, можно предоставить дизайнерам возможность разрабатывать дизайн футболок и выплачивать им процент от продаж.

Компании, которые пытаются решать сложные проблемы, часто публично раскрывают свои проблемы, чтобы кто-нибудь поделился советом. Авторы успешных решений получают награды, и компания за счет этих советов может развивать свой бизнес. Ключом к успешному бизнесу по модели краудсорсинга является предоставление «правильного» поощрения для привлечения «толпы».

**Примеры:** ЖЖ, YouTube, P&G Connect and Develop

### 6. Отказ от посредников

Если вы хотите производить продукт и продавать его в магазинах, то вам придется работать через посредников, чтобы ваш продукт попал с конвейера на полку магазина.

Работа без посредников предполагает, что вы обходите всех в цепочке поставок и продаете товары потребителям напрямую. Это позволяет снизить затраты и выстраивать прямые и честные отношения с клиентами.

**Примеры:** Casper, Dell

### 7. Дробление

Вместо продажи всего продукта вы можете продавать только часть этого продукта, используя бизнес-модель дробления.

Один из лучших примеров этой бизнес-модели — совместная аренда имущества, когда группа людей владеет только частью дома для отдыха.

**Примеры:** Disney Vacation Club, NetJets

### 8. Франшиза

Франчайзинг особенно распространен в ресторанной индустрии, но вы также нередко сможете видеть примеры его реализации во всех сферах услуг — от уборки помещений до кадровых агентств.

Эта бизнес-модель предполагает продажу стратегии для запуска и ведения успешного бизнеса кому-то другому. Часто вы также продаете доступ к бренду и службам поддержки, которые помогают новому владельцу франшизы успешно работать на рынке. По сути, вы продаете доступ к успешной бизнес-модели, которую сами же и разработали.

**Примеры:** [Domino`s Pizza](https://kontur.ru/articles/4163), McDonald's, [Subway](https://kontur.ru/articles/1315), «Шоколадница»

### 9. Freemium

Эта бизнес-модель предполагает, что вы бесплатно предоставляете часть своего продукта или услуги и взимаете плату за дополнительные опции.

Freemium — это не то же самое, что бесплатная пробная версия, которая открывает клиентам доступ к продукту или услуге на ограниченный период времени. Модель freemium позволяет иметь бесплатный доступ к неограниченному использованию базовых функций и предполагает плату только для клиентов, которым нужна дополнительная функциональность.

**Примеры:** MailChimp, Evernote, LinkedIn, Lingualeo

### 10. Лизинг

Лизинг может показаться похожим на дробление, но на самом деле эти бизнес-модели очень разные. При дроблении вы продаете постоянный доступ к части чего-то. С другой стороны, лизинг похож на аренду. С окончанием срока действия договора клиент обязуется вернуть продукт, который арендует.

Модель лизинга чаще всего используется для дорогостоящих продуктов, когда клиенты не могут позволить себе покупку, но зато им доступна аренда продукта на определенное время.

**Примеры:** «Уралпромлизинг», «ЛИАКОН», «ЗЕСТ»

### 11. Low-touch

Благодаря бизнес-модели с низким уровнем обслуживания компании снижают свои цены за счет предоставления меньшего количества услуг. Один из лучших примеров такого типа бизнес-модели — бюджетные авиалинии и продавцы мебели вроде IKEA. В обоих случаях бизнес-модель low-touch означает, что клиентам необходимо либо приобретать дополнительные услуги, либо делать что-то самостоятельно, чтобы снизить затраты.

**Примеры:** IKEA, Ryan Air, «Победа»

### 12. Маркетплейс

Торговые площадки позволяют продавцам выставлять товары для продажи и предоставлять клиентам простые инструменты для контакта с продавцами.

Эта бизнес-модель позволяет получать доход из различных источников, включая сборы с покупателя или продавца за успешную сделку, дополнительные услуги, помогающие рекламировать товары продавца и т.д. Модель может использоваться как для продуктов, так и для услуг.

**Примеры:** eBay, Airbnb, «Ярмарка Мастеров», Ticketland

### 13. Оплата по факту использования

Вместо предварительной покупки определенного количества продуктов клиенты оплачивают фактическое использование в конце расчетного периода. Модель pay-as-you-go наиболее распространена в домашних условиях, но она применяется к таким продуктам, как чернила для принтера.

**Примеры:** HP Instant Ink

### 14. «Бритва и лезвие»

Эта бизнес-модель названа в честь продукта, благодаря которому и была придумана: продайте долговечный продукт ниже стоимости, чтобы увеличить объем продаж одноразового компонента этого продукта.

Вот почему компании, производящие бритвы, отдают саму бритву практически бесплатно, предполагая, что вы станете постоянным покупателем огромного количества лезвий в долгосрочной перспективе. Цель продажи — завлечь клиента в систему постоянного взаимодействия и гарантия того, что с течением времени будет много дополнительных покупок.

**Примеры:** Gillette, струйные принтеры, Caterpillar, Amazon's Kindle

### 15. «Бритва и лезвие наоборот»

Переосмыслив предыдущую бизнес-модель, вы можете предложить клиентам продукт с высокой стоимостью и развивать продажи дополнительных продуктов с низкой стоимостью. Подобно модели «бритва и лезвие», клиентов часто мотивируют присоединиться к определенной продуктовой системе. Однако в отличие от предыдущего варианта, первоначальная покупка в этом случае становится большой продажей, в результате которой компания зарабатывает большую часть своих денег. Дополнительные продукты предполагаются только для того, чтобы клиенты пользовались изначально дорогостоящей вещью.

**Примеры:** iPod и iTunes, Keynote, Numbers

### 16. Обратный аукцион

Эта бизнес-модель дает возможность покупателям называть продавцам свою цену. Так, например, Priceline.com в свое время произвел революцию в онлайн-бронировании именно благодаря такой концепции. Пользователи сайта выбирают интересующий их район города, звездность отеля и называют цену, которую готовы заплатить. Если эта цена не ниже конфиденциальных тарифов на номера, которые предоставляют заведения, сразу же приходят подтверждение и название отеля.

**Примеры:** Priceline.com, LendingTree

### 17. Подписка

Эта бизнес-модель становится все более распространенной. Суть ее заключается в том, что потребители должны вносить абонентскую плату за доступ к услуге. Распространение эта бизнес-модель получила благодаря журналам и газетам, теперь она распространяется на программное обеспечение, онлайн-услуги, а иногда возникает и в сфере услуг.

**Примеры:** Netflix, Salesforce, Comcast

Приведенный список не является исчерпывающим, его можно дополнять. Но начинающим предпринимателям стоит помнить о том, что для достижения успеха в бизнесе далеко не всегда нужно изобретать новую бизнес-модель, ведь все новое сопряжено с более высокими рисками. Напротив, использование существующих моделей может значительно упростить ситуацию, поскольку эти модели уже доказали свою эффективность.

**Требования к содержанию отчета по самостоятельной работе – разработке бизнес-модели проекта:**

Разработка бизнес-модели должна содержать аргументированные ответы на задания:

1. **Все, что нужно, чтобы сделать что-то:**

- дизайн,

- сырье,

- производство,

- труд

1. **Все, что нужно, чтобы продать продукт:**

- маркетинг,

- предоставление услуги,

- промоушен,

- продажи.

1. **Как и что клиент платит:**

- стратегия ценообразования,

- способы оплаты,

- сроки оплаты

Формы контроля (самоконтроля)

1. Просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем.

2. Организация самопроверки, взаимопроверки выполненного задания в группе.

3. Обсуждение результатов выполненной работы на занятии.

*Критерии оценки разработанной бизнес-модели проекта:*

*- системность;*

*- краткость;*

*- сохранение логики материала;*

*- убедительность;*

*- умение выделять главное;*

*- аккуратность;*

*- умение моделировать ситуацию;*

*- грамотность.*

«Отлично» - объем разработки бизнес-модели до 6-х страниц, полностью раскрыта тема, информация взята из нескольких источников, бизнес-модель написана грамотно, без ошибок, текст оформлен аккуратно в соответствии с требованиями.

При защите бизнес-модели студент продемонстрировал отличное знание материала работы, приводил соответствующие доводы, давал полные развернутые ответы на вопросы и аргументировал их.

«Хорошо» -  объём разработки бизнсе-модели – до 4-х страниц, полностью раскрыта тема модели, информация взята из нескольких источников, бизнес-модель написана грамотно,  текст оформлен аккуратно в соответствии с требованиями, встречаются небольшие ошибки. При защите бизнес-модели студент продемонстрировал хорошее знание материала работы, приводил соответствующие доводы, но не смог дать полные развернутые ответы на вопросы и привести соответствующие аргументы.

«Удовлетворительно» - объём разработанной бизнес-модели менее 3 страниц, тема раскрыта не полностью, информация взята из одного источника, текст написан с ошибками, оформлен неаккуратно, много ошибок. При защите бизнес-модели студент продемонстрировал слабое знание материала работы, не смог привести соответствующие доводы и аргументировать сои ответы.

«Неудовлетворительно» - объем разработанной бизнес-модели менее 2 страниц, тема нераскрыта, информация взята из 1 источника, много ошибок в построении предложений, текст оформлен неаккуратно, много ошибок. При защите бизнес-модели студент продемонстрировал слабое знание материала.

**Тема 4. Бизнес-план проекта**

**Тема самостоятельной работы № 1:**

Содержание бизнес-плана. Титульный лист. Резюме проекта. Существо предполагаемого продукта. Оценка риска

Цель самостоятельной работы: изучить и проанализировать структуру бизнес-плана.

Задания к самостоятельной работе:

1. Составление резюме проекта.

2. Составление плана маркетинга.

3. Составление финансового плана.

Список литературы**:** https://studfiles.net/preview/4520337/page:8/

**Требования к содержанию отчета по самостоятельной работе – составлению разделов бизнес-плана:**

*- системность;*

*- краткость;*

*- сохранение логики материала;*

*- убедительность;*

*- умение выделять главное;*

*- аккуратность;*

*- умение моделировать ситуацию;*

*- грамотность;*

*- правильность экономических расчетов;*

*- аргументированность выводов по каждому разделу*

#### Задания:

1. Составить резюме проекта, оформив недостающие показатели в предложенном шаблоне.

**1. Название проекта и организации**

Указывается:

название проекта:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. название предприятия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. адрес предприятия: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. организационно-правовая форма бизнеса (ИП, ООО, ЗАО и т.д.):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. ФИО директора: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. Телефон:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. ФИО учредителей:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. адреса учредителей:

-

-

-

1. суть проекта (не более 5 строк):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. стоимость проекта (указывается после всех расчетов):\_\_\_\_\_\_\_\_
3. источники средства:

- собственные средства:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- кредит:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. заявление о коммерческой тайне:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

12. Указать отрасль:

Следует оставить только одну из перечисленных:

1. Машиностроение.
2. Химия, нефтехимия и новые материалы.
3. Радиотехника и радиоэлектроника, приборостроение.
4. Энергетика.
5. IT-технологии. Робототехника.
6. Медицина и здравоохранение.
7. Агробиотехнологии, экология и природопользование.
8. Социальная инноватика, образование.
9. Строительство и архитектура.
10. Сфера услуг.

**2. Маркетинг и возможности для продажи**

Опишите основные группы покупателей, которые предпочтут ваш товар. Сформируйте портрет ваших покупателей:

-их пол: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- возраст: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- географическое место проживания/работы:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- средний доход:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- хобби и увлечения: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- места проведения досуга: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Опишите, с помощью чего предполагается:

1. Информирование клиентов о товаре (***например*,** реклама на радио, размещение постов в социальных сетях и т.д.):

–

–

-

1. Оценивание клиентом вашего товара (***например***, с помощью голосования или отзывов на сайте организации и т.д.):

-

-

-

1. Продажа вашего товара (***например***, открытие розничного магазина, создание дистрибьюторской сети и т.д.):

–

–

-

1. Доставка вашего товара (***например***, самовывоз, бесплатная доставка до дома и т.д.):

-

-

-

1. Обслуживание после продажи (***например***, система скидок для постоянных покупателей, система бонусов и т.д.):

-

-

-

6. Предполагаемая себестоимость: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. Возможная рыночная цена товара (услуги):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3. Финансовый план**

В разделе приводится финансово-экономическое обоснование проекта. Здесь необходимо более детально описать, в каком направлении и, в каком объеме предполагается использование требуемых инвестиций (***например***, проведение НИОКР, приобретение оборудования, маркетинговые исследования и продвижение продукции на рынке, ремонтные работы, привлечение дополнительного персонала и др.).

Расчет чистой прибыли производится путем составления таблицы 4:

Таблица № 4 – Расчет прибыли (убытка), в тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **1 год** | **2 год** | **3 год** |
| 1.Выручка от продаж (*количество проданного товара умноженное на цену единицы товара* - табл.2 – стр. «ВСЕГО» в кол.5 х 12 мес.) |  |  |  |
| 2.Расходы, всего***:*** |  |  |  |
| *- оборудование (табл.1)* |  |  |  |
| *- зарплата и налоги с нее (табл.2)*  |  |  |  |
| *- аренда* |  |  |  |
| *- коммунальные платежи:** *Электроэнергия (расход в кВт х цену за 1 кВт)*
* Вода  *(расход в куб.м х цену за 1 куб.м)*
 |  |  |  |
| *- административные расходы*  |  |  |  |
| *- реклама:* |  |  |  |
| *- износ фондов (20% от стоимости основных фондов – табл.1)* |  |  |  |
| *- прочее* |  |  |  |
| 3. Валовая прибыль (*разница между выручкой и расходами: стр.1-стр.2*) |  |  |  |
| 4. Объем налоговых отчислений (\_\_\_% от суммы по стр.3) |  |  |  |
| 5.Чистая прибыль (*прибыль после выплаты налогов: стр.3-стр.4*) |  |  |  |

Формы контроля (самоконтроля)

1. Просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем.

2. Организация самопроверки, взаимопроверки выполненного задания в группе.

3. Обсуждение результатов выполненной работы на занятии.

*Критерии оценки составленных разделов бизнес-плана:*

«Отлично» - объем разделов бизнес-проекта до 5-х страниц, полностью раскрыта тема, информация взята из нескольких источников, текст написан грамотно, без ошибок, оформлен аккуратно в соответствии с требованиями.

 «Хорошо» -  объём разделов бизнес-плана – до 4-х страниц, полностью раскрыта тема проекта, информация взята из нескольких источников, текст написан грамотно, оформлен аккуратно в соответствии с требованиями, встречаются единичные ошибки.

«Удовлетворительно» - объём разделов проекта менее 3-х страниц, тема раскрыта не полностью, информация взята из одного источника, текст написан с ошибками, оформлен неаккуратно, много ошибок.

«Неудовлетворительно» - объем разделов проекта менее 2-х страниц, тема нераскрыта, информация взята из 1 источника, много ошибок в построении предложений, текст оформлен неаккуратно, много ошибок.

**Тема 6. Презентация проекта инвестору**

**Тема самостоятельной работы № 1:**

Памятка для подготовки микропрезентации проекта потенциальному инвестору

Цель самостоятельной работы: сформировать умение разработки составления защитного слова проекта.

Задания к самостоятельной работе:

Составление защитного слова проекта.

Список литературы**:** https://www.kakprosto.ru/kak-118260-kak-napisat-zashchitnoe-slovo

**Требования к содержанию отчета по самостоятельной работе – защитному слову:**

1. Внимательно прочитайте материал для исследования - инструкцию.
2. Обсудите его в миникоманде.
3. На его основе разработайте защитное слово для презентации своего бизнес-плана.

Инструкция:

1.Начните выступление с приветствия. Обычно используется стандартная формулировка: «Здравствуйте или Добрый день». Затем сообщите тему вашего проекта. Ее также можно вписать в [шаблон](https://www.kakprosto.ru/kak-62434-kak-napisat-epikriz): «Вашему вниманию представляется бизнес-проект на тему…».2

2.Переходя к содержанию работы, начните с [рассказа](https://www.kakprosto.ru/kak-883114-kak-parnyu-pereodetsya-v-zhenschinu) об его актуальности. Вам нужно сообщить, насколько проработана проблема, какова ситуация в сфере, которую вы изучаете. Затем на основе такого анализа объясните необходимость научного исследования именно данной темы и именно в данный момент.

3.После этого [кратко](https://www.kakprosto.ru/kak-837066-kto-takoy-altruist) перечислите объект, предмет и цель вашего исследования. Все формулировки можно взять из резюме проекта.

4.Переходите к описанию теоретической части работы. Скажите, какому вопросу она посвящена. Перечислите основные [тезисы](https://www.kakprosto.ru/kak-120606-kak-argumentirovat-tezis) глав.

5.Расскажите, как вы использовали результаты теоретического исследования на практике. Подробно опишите методику работы с эмпирической базой и, если необходимо, обоснуйте выбор именно такого способа работы. Подробно расскажите о выводах, которые вы сделали в последней главе – Финансовый план.

6.Завершите выступление, поблагодарив присутствующих за внимание. Скажите, что готовы ответить на вопросы.

**Рекомендации по оформлению и представлению на экране материалов**

**различного вида.**

*Текстовая информация:*

* размер шрифта: 24–54 пункта (заголовок), 18–36 пунктов (обычный текст);
* цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза;
* тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma,Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читаем;
* курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.

*Графическая информация:*

* рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде;
* желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления;
* цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда;
* иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом;
* если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.

*Анимация*

Анимационные эффекты используются для привлечения внимания слушателей или для демонстрации динамики развития какого-либо процесса. В этих случаях использование анимации оправдано, но не стоит чрезмерно насыщать презентацию такими эффектами, иначе это вызовет негативную реакцию аудитории.

*Звук*

* звуковое сопровождение должно отражать суть или подчеркивать особенность темы слайда, презентации;
* фоновая музыка не должна отвлекать внимание слушателей и не заглушать слова докладчика.

*Единое стилевое оформление*

* Стиль может включать: определенный шрифт (гарнитура и цвет), цвет фона или фоновый рисунок, декоративный элемент небольшого размера и др.;
* Не рекомендуется использовать в стилевом оформлении презентации более 3 цветов и более 3 типов шрифта;
* Оформление слайда не должно отвлекать внимание слушателей от его содержательной части;
* Все слайды презентации должны быть выдержаны в одном стиле;

*Содержание и расположение информационных блоков на слайде*

* информационных блоков не должно быть слишком много (3-6);
* рекомендуемый размер одного информационного блока — не более 1/2 размера слайда;
* желательно присутствие на странице блоков с разнотипной информацией (текст, графики, диаграммы, таблицы, рисунки), дополняющей друг друга;
* ключевые слова в информационном блоке необходимо выделить;
* информационные блоки лучше располагать горизонтально, связанные по смыслу блоки — слева направо;
* наиболее важную информацию следует поместить в центр слайда;
* логика предъявления информации на слайдах и в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

В тексте ни в коем случае не должно содержаться орфографических ошибок.

**Рекомендации к содержанию презентации.**

*По содержанию:*

На слайдах презентации не пишется весь тот текст, который произносит докладчик

Текст должен содержать только ключевые фразы (слова), которые докладчик развивает и комментирует устно.

Если презентация имеет характер игры, викторины, или какой-либо другой, который требует активного участия аудитории, то на каждом слайде должен быть текст только одного шага, или эти «шаги» должны появляться на экране постепенно.

*По оформлению*

На первом слайде пишется не только название презентации, но и имена авторов (в ученическом случае – и руководителя проекта) и дата создания.

Каждая прямая цитата, которую комментирует или даже просто приводит докладчик (будь то эпиграф или цитаты по ходу доклада) размещается на отдельном слайде, обязательно с полной подписью автора (имя и фамилия, инициалы и фамилия, но ни в коем случае – одна фамилия, исключение – псевдонимы). Допустимый вариант – две небольшие цитаты на одну тему на одном слайде, но не больше.

Все схемы и графики должны иметь названия, отражающие их содержание.

Подбор шрифтов и художественное оформление слайдов должны не только соответствовать содержанию, но и учитывать восприятие аудитории. Например, сложные рисованные шрифты часто трудно читаются, тогда как содержание слайда должно восприниматься все сразу – одним взглядом.

На каждом слайде выставляется колонтитул, включающий фамилию автора и/или краткое название презентации и год создания, номер слайда.

В конце презентации представляется список использованных источников, оформленный по правилам библиографического описания.

Правила хорошего тона требуют, чтобы последний слайд содержал выражение благодарности тем, кто прямо или косвенно помогал в работе над презентацией.

*Кино и видеоматериалы оформляются титрами,* в которых указываются:

- название фильма (репортажа),

- год и место выпуска,

- авторы идеи и сценария,

- руководитель проекта.

**Общие правила оформления презентации**

*Титульный лист*

1.    Название презентации.

2.    Автор: ФИО, студента, место учебы, год.

3.    Логотип филиала.

Второй слайд «Содержание» - список основных вопросов, рассматриваемых в содержании. Лучше оформить в виде гиперссылок (для интерактивности презентации).

*Заголовки*

1.    Все заголовки выполнены в едином стиле (цвет, шрифт, размер, начертание).

2.    В конце точка не ставится.

3.    Анимация, как правило, не применяется.

*Текст*

1.     Форматируется по ширине.

2.     Размер и цвет шрифта подбираются так, чтобы было хорошо видно.

3.     Подчеркивание не используется, т.к. оно в документе указывает на гиперссылку.

4.     Элементы списка отделяются точкой с запятой. В конце обязательно ставится точка.

*Пример 1.*

*Виды самостоятельной работы: конспектирование; реферирование; составление презентаций; тестирование.*

Обратите внимание - после двоеточия все элементы списка пишутся с маленькой буквы! Если список начинается сразу, то первый элемент записывается с большой буквы, далее - маленькими.

5.  На схемах текст лучше форматировать по центру.

6.  В таблицах – по усмотрению автора.

7.  Обычный текст пишется без использования маркеров списка.

8.  Выделяйте главное в тексте другим цветом (желательно все в едином стиле).

*Графика*

1.  Используйте четкие изображения с хорошим качеством.

2.  Лучше растровые изображения (в формате jpg) заранее обработать в любом графическом редакторе для уменьшения размера файла. Если такой возможности нет, используйте панель «Настройка изображения».

*Анимация*

Используйте только в том случае, когда это действительно необходимо. Лишняя анимация только отвлекает.

Формы контроля (самоконтроля)

1. Просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем.

2. Выступление на занятии

Формы и критерии оценки презентации:

Презентацию необходимо предоставить для проверки в электронном виде.

«Отлично» - если презентация выполнена аккуратно, примеры проиллюстрированы, полностью освещены все обозначенные вопросы.

«Хорошо» - работа содержит небольшие неточности.

«Удовлетворительно» - презентация выполнена неаккуратно, не полностью освещены заданные вопросы.

«Неудовлетворительно» - работа выполнена небрежно, не соблюдена структура, отсутствуют иллюстрации.

**Приложение 1**

**Оценочный лист компьютерной презентации**

ФИО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Учебная дисциплина ПМ, МДК\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Тема\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Группа\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_специальность\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерии** | **ДА****(2 балл)** | **НЕТ****(1 балл)** | **Оценка в баллах**18-15 -оценка «5»;14-10 - оценка «4»;9-4 - оценка «3»;3 и ниже -оценка «2» |
| Лаконичность, ясность |  |  |  |
| Уместность применения |  |  |
| Соответствие содержанию выступления |  |  |
| Содержательность материала презентации |  |  |
| Наглядность материала |  |  |
| Разумное использование эффектов |  |  |
| Название слайдов |  |  |
| Наличие списка источников |  |  |
| Дизайнерские новинки |  |  |
| **Итог** |  |  |  |

Подпись преподавателя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Приложение 2**

**Оценочный лист бизнес-плана**

ФИО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Учебная дисциплина ПМ, МДК\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Тема \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Группа\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_специальность\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерии оценивания** | **Максим. кол-во баллов** | **Кол-во баллов** | **Оценка** |
| 20-17 –оценка «5»;16-13 – оценка «4»;12-9 – оценка «3»;3 и ниже -оценка «2» |
| **Системность** | 1 |  |  |
| **Краткость** | 2 |  |
| **Сохранение логики материала** | 2 |  |
| **Убедительность** | 1 |  |
| **Умение выделять главное** | 2 |  |
| **Аккуратность** | 1 |  |
| **Умение моделировать ситуацию** | 2 |  |
| **Грамотность** | 2 |  |
| **Общее впечатление** | 2 |  |
| **Точность экономических расчетов** | 2 |  |
| **Аргументированность выводов** | 1 |  |
| **Наличие электронной презентации** | 2 |  |
| **Общее кол-во баллов** |  |

Подпись преподавателя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Приложение 3**

**Образцы отчетности по самостоятельной работе (с критериями оценки)**

**Оценочный лист реферата**

ФИО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Группа\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ специальность\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Тема реферата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Учебная дисциплина, МДК, ПМ\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерии оценки реферата** | **Максим.****кол-во****баллов** | **Кол-во баллов** |
| **Новизна текста** |
| Актуальность темы исследования | **2** |  |
| Самостоятельность в постановке проблемы | **2** |  |
| Наличие авторской позиции | **3** |  |
| Стилевое единство текста | **2** |  |
| **Степень раскрытия сути исследуемой проблемы** |
| Соответствие плана теме реферата | **3** |  |
| Соответствие содержания теме и плану | **3** |  |
| Полнота и глубина раскрытия основных положений | **3** |  |
| Обоснованность способов и методов работы с материалом | **1** |  |
| Умение работать с литературой | **2** |  |
| Умение систематизировать и структурировать  | **1** |  |
| Умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения | **1** |  |
| **Обоснованность выбранных источников** |
| Полнота использования работ по проблеме  | **1** |  |
| Привлечение работ известных исследователей, новых статистических данных и т.п. | **1** |  |
| **Требования к оформлению** |
| Грамотность и культура оформления | **1** |  |
| Владение терминологией | **1** |  |
| Соблюдение орфографического режима | **1** |  |
| Соблюдение единой стилистики изложения | **1** |  |
| Наличие приложений | **1** |  |
| Средний балл |  |
| Окончательная оценка |  |

**Оценка в баллах**

30-25 -оценка «5»;

24-20 - оценка «4»;

19-15 - оценка «3»;

14 и ниже - оценка «2»

Подпись преподавателя \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Приложение 4**

**Оценочный лист конспекта**

ФИО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Учебная дисциплина ПМ, МДК\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Тема конспектирования\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Группа\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_специальность\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Преподаватель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерии оценивания** | **Максим. кол-во баллов** | **Кол-во баллов** | **Оценка** |
| 20-17 –оценка «5»;16-13 – оценка «4»;12-9 – оценка «3»;8 и ниже - оценка «2» |
| **Системность** | 3 |  |  |
| **Краткость** | 3 |  |
| **Сохранение логики материала** | 3 |  |
| **Убедительность** | 1 |  |
| **Умение выделять главное** | 3 |  |
| **Аккуратность** | 1 |  |
| **Умение моделировать ситуацию** | 2 |  |
| **Грамотность** | 2 |  |
| **Общее впечатление** | 2 |  |
| **Общее кол-во баллов** |  |

Подпись преподавателя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Приложение 5**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ**

**ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНКРЕТНЫХ ВИДОВ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

1. **Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной технической литературы**

**2. Подготовка к контрольным работам, экзамену**

1. Внимательно прочитайте материал по конспекту, составленному на учебном занятии.
2. Прочитайте тот же материал по учебнику, учебному пособию.
3. Постарайтесь разобраться с непонятным материалом, в частности новыми терминами. Часто незнание терминологии мешает воспринимать материал на теоретических и лабораторно-практических занятиях на должном уровне.
4. Ответьте на контрольные вопросы для самопроверки, имеющиеся в учебнике или предложенные в данных методических указаниях.
5. Кратко перескажите содержание изученного материала «своими словами».
6. Заучите «рабочие определения» основных понятий, законов.
7. Освоив теоретический материал, приступайте к выполнению заданий, упражнений; решению задач, расчетов самостоятельной работы, составлению графиков, таблиц и т.д.

**Показатели (критерии) оценки** результатов внеаудиторной самостоятельной работы:

- качество уровня освоения учебного материала;

- умение использовать теоретические знания при выполнении практических задач или ответе на практико-ориентированные вопросы;

- обоснованность и четкость изложения ответа.

**3. Самостоятельное изучение материала и конспектирование лекций по учебной и специальной литературе**

1. При подготовке задания используйте рекомендуемые по данной теме учебники, специальную литературу, материалы электронных библиотек или другие Интернет-ресурсы.
2. Внимательно прочитайте материал, по которому требуется составить конспект.
3. Постарайтесь разобраться с непонятным материалом, в частности новыми терминами и понятиями.
4. Кратко перескажите содержание изученного материала «своими словами».
5. Составьте план конспекта, акцентируя внимание на наиболее важные моменты текста.
6. В соответствии с планом выпишите по каждому пункту несколько основных предложений, характеризующих ведущую мысль описываемого пункта плана.

**Показатели оценки** результатов внеаудиторной самостоятельной работы:

- краткое изложение (при конспектировании) основных теоретических положений темы;

- логичность изложения ответа;

- уровень понимания изученного материала.

**4. Написание и защита доклада, подготовка сообщения или к беседе на занятии по заданной преподавателем теме**

1. Выберите тему из предложенной преподавателем тематики докладов и сообщений. Вы можете самостоятельно предложить тему с учетом изучаемого теоретического материала. Предложенная тема должна содержать проблему, быть связанной с современным состоянием развития индустрии красоты или отражать потребности работодателя.
2. При подготовке доклада, сообщения используйте специальную литературу по выбранной теме, электронные библиотеки или другие Интернет-ресурсы.
3. Сделайте цитаты из книг и статей по выбранной теме (обратите внимание на непонятные слова и выражения, уточните их значение в справочной литературе).
4. Проанализируйте собранный материал и составьте план сообщения или доклада, акцентируя внимание на наиболее важных моментах.
5. Напишите основные положения сообщения или доклада в соответствии с планом, выписывая по каждому пункту несколько предложений.
6. Перескажите текст сообщения или доклада, корректируя последовательность изложения материала.
7. Подготовленный доклад должен сопровождаться презентацией, иллюстрирующей его основные положения.

**Показатели оценки** результатов внеаудиторной самостоятельной работы:

- полнота и качественность информации по заданной теме;

- свободное владение материалом сообщения или доклада;

- логичность и четкость изложения материала;

- наличие и качество презентационного материала.

**5. Выполнение расчетных заданий.**

1. Внимательно прочитайте теоретический материал - конспект, составленный на учебном занятии. Выпишите формулы из конспекта по изучаемой теме.
2. Обратите внимание, как использовались данные формулы при решении задач на занятии.
3. Выпишите ваш вариант задания, предложенного в данных методических указаниях, в соответствии с порядковым номером в учебном журнале.
4. Решите предложенную задачу, используя выписанные формулы.
5. В случае необходимости воспользуйтесь справочными данными.
6. Проанализируйте полученный результат (проверьте размерности величин, правильность подстановки в формулы численных значений, правильность расчетов, правильность вывода неизвестной величины из формулы).
7. Решение задач должно сопровождаться необходимыми пояснениями. Расчётные формулы приводите на отдельной строке, выделяя из текста, с указанием размерности величин. Формулы записывайте сначала в общем виде (буквенное выражение), затем подставляйте числовые значения без указания размерностей, после чего приведите конечный результат расчётной величины. Окончательный ответ следует приводить и в системе СИ.

**Показатели оценки** результатов внеаудиторной самостоятельной работы:

- грамотная запись условия задачи и ее решения;

- грамотное использование формул;

- грамотное использование справочной литературы;

- точность и правильность расчетов;

- обоснование решения задачи.

**6. Оформление отчетов по лабораторным и практическим работам и подготовка к их защите**

1. Обратитесь к методическим указаниям по проведению лабораторных и практических работ и оформите работу, указав название, цель и краткий порядок проведения работы.
2. Повторите основные теоретические положения по теме лабораторной или практической работы, используя конспект лекций или методические указания.
3. Сформулируйте выводы по результатам работы, выполненной на учебном занятии. В случае необходимости закончите выполнение расчетной части.
4. Подготовьтесь к защите выполненной работы: повторите основные теоретические положения и ответьте на контрольные вопросы, представленные в методических указаниях по проведению лабораторных или практических работ.

**Показатели оценки** результатов внеаудиторной самостоятельной работы

- оформление лабораторных и практических работ в соответствии с требованиями, описанными в методических указаниях;

- качественное выполнение всех этапов работы;

- необходимый и достаточный уровень понимания цели и порядка выполнения работы;

- правильное оформление выводов работы;

- обоснованность и четкость изложения ответа на контрольные вопросы к работе.