

Практическое занятие 1.

**СУЩНОСТЬ И ОСНОВНОЕ  
ПОНЯТИЕ ПРОЕКТА**

## 5. Кейс «Предпринимательские проекты Stanford University»

Бизнесмен Vinod Khosla (основатель компании Sun Microsystems) отметил, что «любая большая проблема представляет собой большую возможность». Данное утверждение является ядром предпринимательства на Западе. Т.е., по мнению Vinod Khosla, предпринимателю нужно найти проблему, тогда к ней найдётся и решение, за которое будут платить. Исходя из этого, любая предпринимательская проектная инициатива (проект, связанный с высоким риском и большим доходом в случае удачной реализации) должна начинаться с поиска и выбора проблемы/возможности.

В Stanford University [http://ecorner.stanford.edu/author/tina\\_seelig](http://ecorner.stanford.edu/author/tina_seelig) студентам, изучающим курс предпринимательства, были выданы запечатанные конверты, в которых было по 5 USD (на команду). После чего была поставлена задача в течение двух часов после открытия конверта заработать как можно большую сумму, используя только деньги из конверта.

Одна из команд предложила студентам в студгородке бесплатно проверить давление в шинах велосипеда и, если они хотели их накачать, то платили 1 USD. В процессе реализации проекта студенты стали платить больше в благодарность за бесплатную услугу.

Вторая команда бесплатно бронировала места в ресторанах в центре города и позже продавала их людям в очередях в эти рестораны. Таким образом, данная команда показала, что нет необходимости в 5USD, которые им выдали изначально, чтобы заработать. В этом соревновании победила третья команда, заработавшая 650 USD, не израсходовав в процессе реализации проекта ни 5 USD ни двух часов времени. После реализации своих проектов каждая из команд должна была сделать презентацию и показать полученные результаты в течение трёх минут. Третья команда - победитель показала только один слайд с приглашением для студентов группы работать в компании Frog Design, которая заплатила команде за это объявление 650USD.

Затем задание было изменено и вместо денег в конверт положили 10 скрепок для бумаги, которые нужно было использовать с целью заработать деньги. Одна из групп студентов выполнила следующий проект: 10 скрепок были обменяны на большой лист бумаги, на котором студенты написали «Купите услуги одного студента Stanford'a и получите услуги ещё двоих бесплатно», после чего вышли с этим плакатом в деловой район города и стали рассказывать о себе и о проекте всем интересующимся. В результате одна из руководителей компаний наняла их для решения (совместно с её сотрудниками) определённой бизнес-проблемы методом мозгового штурма. За успешное её решение студентам было подарено три компьютерных монитора.

## Задание по кейсу:

Если бы Вы получили аналогичное задание, каким бы был Ваш предпринимательский проект в условиях Вашего города? Зафиксируйте данную проектную инициативу в следующем документе:

КОНЦЕПЦИЯ (МОДЕЛЬ) ПРОЕКТА «\_\_\_\_\_»

1. Сущность проекта
2. Какую проблему решает проект?
3. Основные цели, результаты (продукты проекта) и требования к ним
4. Состав работ проекта (описать конкретные действия в ходе реализации проекта)
5. Риски проекта
6. Оценить доход от проекта

Концепция проекта должна отражать, что Вы хотите сделать в проекте, зачем и как Вы это сделаете. Каждая группа должна представить концепцию своего проекта в презентации Power Point.