



Проектная деятельность

Попова Алина Тимуровна
руководитель студенческого бизнес-
инкубатора «Лаборатория Бизнес-Идей»





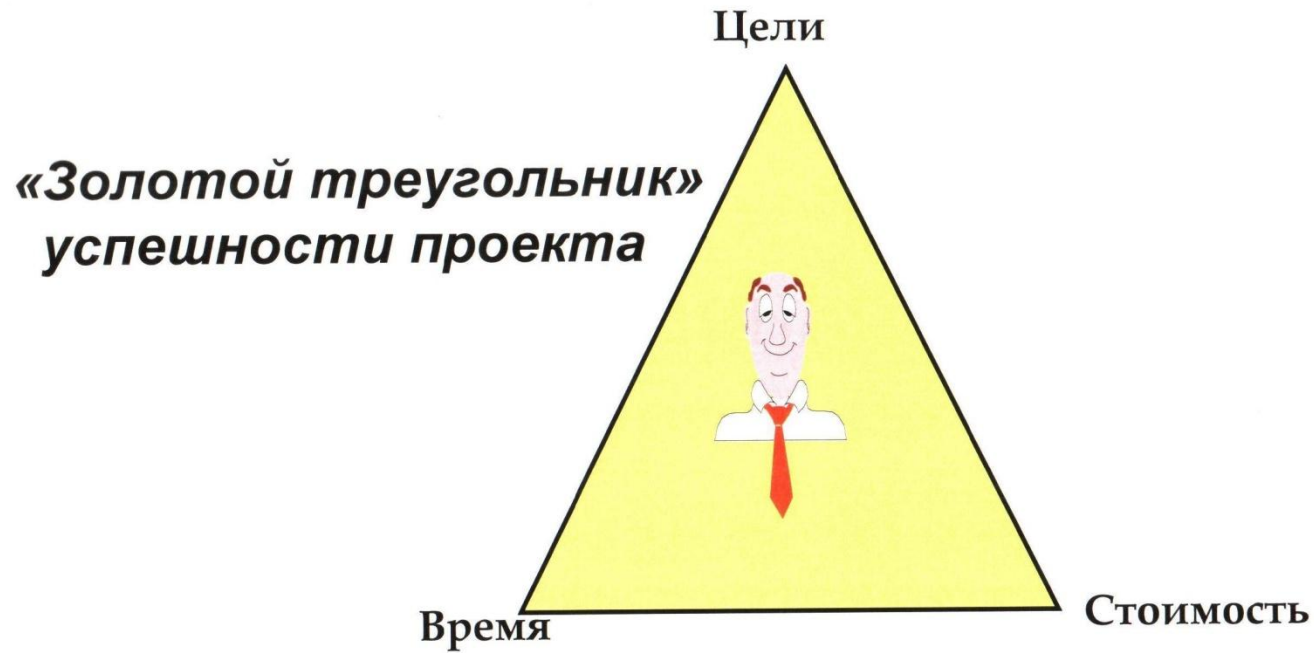
Проект. Что это?

(«брошенный вперед» -лат)

**Реалистичный замысел, план о
желаемом будущем, а также
совокупность документов** (расчетов,
чертежей, макетов и т. д.) **для создания**
какого-либо **продукта**. Содержит в себе
рациональное обоснование и **конкретный
способ осуществления.**



Что такое Успешность проекта?





Виды проектов

Прикладные

Исследовательские

Информационные

Творческие

Игровые



Виды проектов

Прикладные проекты – результат четко обозначен в начале, нацелены на **решение проблем прикладного характера.**

Исследовательские проекты - главной целью является **выдвижение и проверка гипотезы** с использованием современных научных методов.



Виды проектов

Информационные проекты - работа с информацией и **презентация продукта**, интегрируются в исследовательские проекты и становятся их частью.

Творческие проекты - творческий продукт - **результат самореализации** участников проектной группы (совместная газета, сочинение, видеофильм, праздник и т.п.).



Виды проектов

Игровые проекты - изначально определены лишь роли участников и правила взаимоотношений между ними, тогда как **структура, форма продукта и результаты остаются открытыми.**

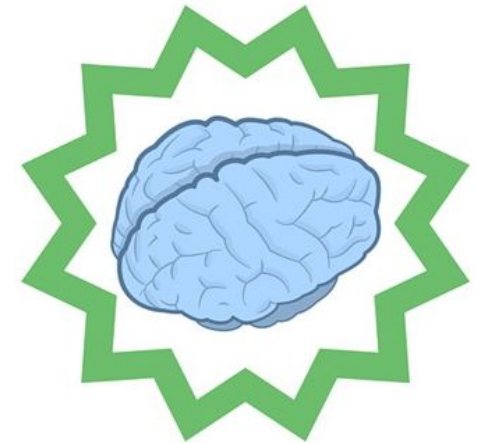




Алгоритм проектной деятельности

1. ВЫБОР ИДЕИ.

- Мозговой штурм.
- Выбрать 2 – 3 идеи.
- Провести анализ рынка.
- Выбрать самую актуальную, интересную и реалистичную.



**! ВКЛЮЧИ !
! МОЗГИ !**



Алгоритм проектной деятельности

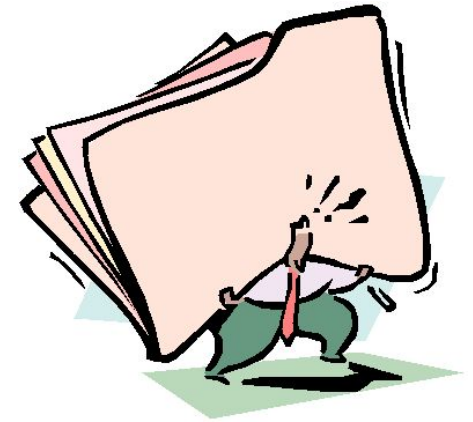
2. ПЛАНИРОВАНИЕ.

2.1. Для гранта или конкурса.

Заявка по строго заданной форме (у каждого оператора – своя).

2.2. Для коммерческого проекта.

Бизнес-модель, бизнес-план, тизер.





Алгоритм проектной деятельности

3. РЕАЛИЗАЦИЯ.

Выполнение всех заявленных работ (в заявке на грант, конкурс или коммерческий проект).





Алгоритм проектной деятельности

4. ОЦЕНКА, ТЕСТИРОВАНИЕ, АПРОБАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ.

На **потенциальных потребителях** товара или услуги.

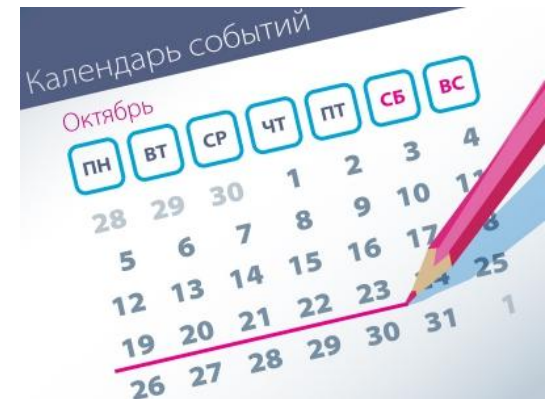




Алгоритм проектной деятельности

5. УСТРАНЕНИЕ НЕДОСТАТКОВ.

По данным **обратной связи** от потенциальных потребителей товара или услуги.





Алгоритм проектной деятельности

6. ПРОДАЖИ.

Начало продаж товара или услуги.





Схема описания проекта

- **название**;
- **актуальность**;
- научная **новизна**;
- описание **проблемы**;
- **цель** проекта;
- **задачи** проекта;
- ожидаемый **результат** проекта;





Схема описания проекта

- ресурсы проекта;
- основные этапы реализации проекта и сроки их реализации;
- смета расходов;
- доходы;
- окупаемость, рентабельность продаж;
- возможные риски проекта.





Описание проекта

| Вопрос | Ответ |
|-------------------|---|
| Название | Коротко и ёмко. (сначала формулируют описание и цель, исходя из этого пишут название). |
| Актуальность | определяется значимостью проекта, решению которой призван способствовать ваш проект. Схема формулирования проблемы состоит в сжатой формулировке ситуации, которая требует изменений. |
| Научная новизна | критерий научного исследования, определяющий степень преобразования, дополнения, конкретизации научных данных. |
| Описание проблемы | Почему выбрана эта тема проекта. |
| Цель проекта | Что надо сделать, чтобы решить данную проблему. |



Описание проекта

| Вопрос | Ответ |
|--|--|
| Задачи проекта | Что необходимо сделать, чтобы достичь цели проекта. |
| Ожидаемый результат проекта | Что необходимо разработать, чтобы цель была достигнута (образ проектного продукта) |
| Ресурсы проекта | Какие ресурсы есть для реализации проекта, какие необходимы, определение источников их получения (финансовые, интеллектуальные, материальные, персонал). |
| Основные этапы проекта и сроки их реализации | Какие шаги необходимо проделать от выявления проблемы проекта до реализации цели проекта. |
| Смета расходов | Конкретные статьи расходов и их стоимость (источники финансирования). |



Описание проекта

| Вопрос | Ответ |
|-------------------------|---|
| Доходы | За что вы будете получать деньги и сколько? |
| Окупаемость | К значению первоначальных вложений, взятому со знаком минус, необходимо последовательно прибавлять значение дисконтированных доходов за каждый год. Как только значение станет положительным, это будет означать, что вы нашли год, когда проект стал приносить доход, а соответственно окупился. |
| Рентабельность продаж | Прибыль/доходы * 100% |
| Возможные риски проекта | Анализ всех возможных рисков (для их устранения). |



Защита проекта

Непременным условием реализации проекта является его **публичная защита, презентация результата работы.**

Презентация – это витрина проекта.





Защита проекта

Презентация – не всегда в формате **выступления и визуального сопровождения** (pdf, powerpoint, prezi и т.п.).





Elevator Pitch

Обзор идеи, продукта, услуги, проекта, личности или решения проблемы и **готовится специально для того, чтобы начать разговор и пробудить к вам интерес.**





Структура Elevator Pitch

| | |
|-----------------|---------|
| Вступление | 5 сек. |
| Проблема/задача | 25 сек. |
| Видение/решение | 25 сек. |
| Требование | 5 сек. |

З правила

60 секунд (1 минута)



НИКАКОГО



media

3 ключевых момента и ваше имя

чтоб

описать

идею

7 полезных подсказок



**По одному предложению
каждое...**



HELLO
my name is

**Расскажите
о себе**

И...



Озаглавьте свою идею



ПОТОМ **ЗАХВАТИТЕ** В **НИМАНИЕ** И **ИНТЕРЕС**

ПОЭТОМУ ВЫ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ: **КТО**
ВАША АУДИТОРИЯ И КАКИЕ КОНКРЕТНЫЕ
ИНТЕРЕСЫ И ВОЗМОЖНОСТИ У НИХ
ЕСТЬ?

начинайте с чего-то цепляющего

Риторического вопроса,
картинки, истории,
примера из жизни
или любой другой
захватывающей информации.



A glowing lightbulb is positioned in the upper center of the frame, appearing to float above the head of a person whose face is partially visible at the bottom. The person is wearing a dark blue and purple plaid flat cap and has a wide-eyed, upward-looking expression. The background is a plain, light-colored wall.

обрисуйте свою идею

эффективный elevator
pitch **ясный, красочный**
и реалистичный.

используйте образные выражения,
сравнения и примеры для установления
тесного контакта с вашей аудиторией.



Опишите проблему/задачу

Которую собираетесь
решить



ОПИШИТЕ ВАШЕ ВИДЕНИЕ

эффективный elevator

pitch **описывает**

решение

Через перечисление

выгод для

покупателя.



будьте отличным



Что делает ваше решение уникальным?

ДЕЙСТВИЯ

Что необходимо для старта проекта:

каких **людей** ты ищешь?

какие **навыки** они должны иметь?

какие **технологии** собираешься
использовать?



**мотивируй своих потенциальных партнеров
по команде:**

дай понять что это уникальный шанс
присоединиться к потрясающей идее.





Благодарю за внимание!

**С удовольствием отвечу
на все вопросы! 😊**

apopova@ieml.ru

