

# Бизнес-практикум

**Дополнительное бизнес-образование для школьников**

# Наши преимущества

Гибко

01

К участию в программе можно подключиться в любой месяц в течение курса. В личном кабинете доступны образовательные материалы, тестовые вопросы и практические задания по предыдущим темам.

Технологично

02

Наша программа позволяет получать качественное бизнес-образование в любой точке Москвы при помощи современных интернет-технологий.

Проверено

03

С нами уже более 700 зарегистрированных пользователей. Ученики 7 московских школ успешно прошли программу, сгенерировав бизнес-идеи и защитив свои проекты в формате презентаций.

Компания занимается проведением образовательной программы при помощи современных интернет-технологий. В сентябре 2016 года программа была запущена в интернете на [practicum.futureinc.ru](http://practicum.futureinc.ru). В феврале 2017 года базовый образовательный продукт, доступный через интернет, дополнился возможностью подключения к трансляциям, чтобы программу могли одновременно проходить множество учащихся из разных географических точек. Наша программа состоит из 6 тем. В рамках каждой темы мы проводим: теоретическое занятие, чемпионат с использованием игровой механики, индивидуальную консультацию в формате «вопрос-ответ», презентацию проектов.

# Содержание программы

## 01

### Бизнес-идея

Рассмотреть реальные истории успешных и провальных идей. Понять, по какому критерию можно выявить потенциально успешный бизнес. Проработать свою бизнес-идею.

## 02

### Клиенты

Разобраться в специфике ранней стадии развития бизнеса. Определить целевые аудитории и потолок продаж для своего продукта

## 03

### Конкуренты

Провести исследование продуктов конкурентов, определить объём рынка. Выявить подводные камни для возможности внедрения своего продукта и дальнейшего роста бизнеса.

## 04

### Финансовый план

Получить готовое решение для расчета денежных потоков. Проанализировать прогнозы реализации проекта и его финансовую привлекательность. Смоделировать сценарии развития.

## 05

### Команда

Рассмотреть фундаментальные процессы работы любой компании. Установить, какие люди необходимы для реализации проекта. Получить инструмент для постановки и контроля задач.

## 06

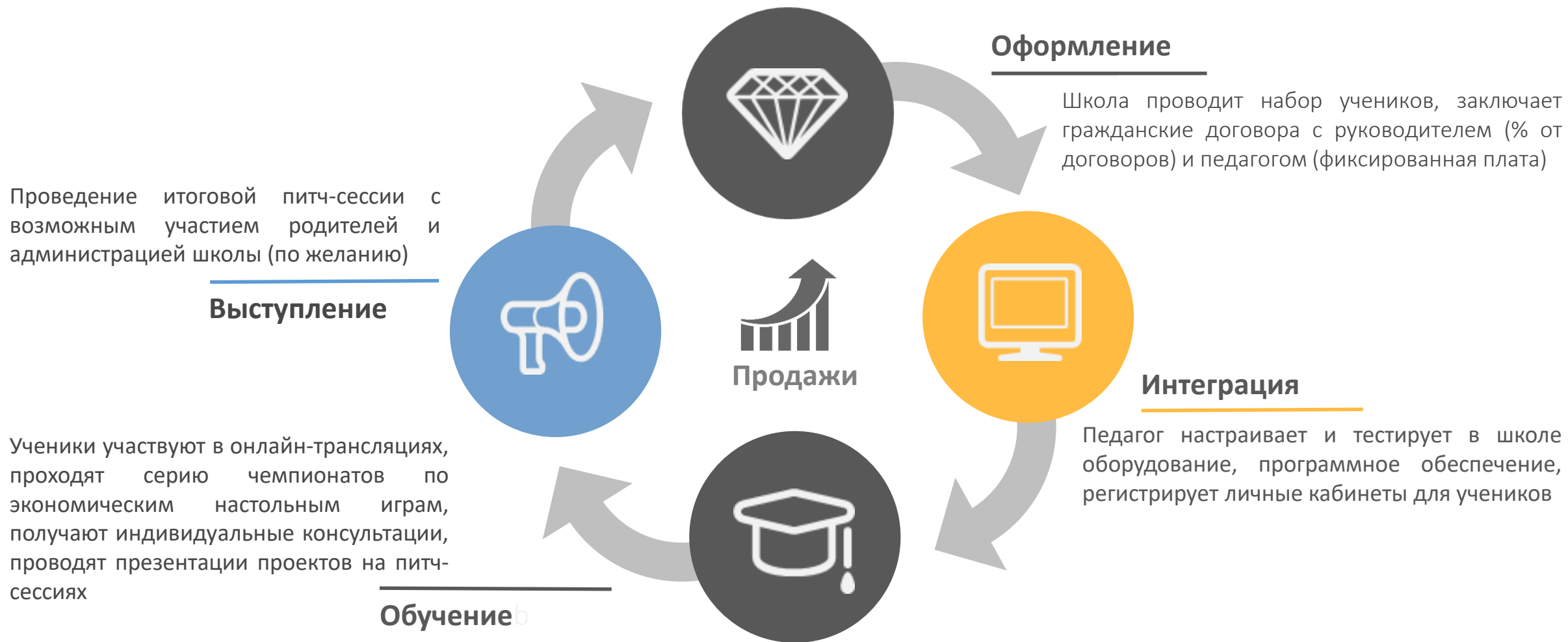
### Продажи

Узнать, как происходит продажа продукта. Подготовиться к общению с потенциальными покупателями. Получить средство для работы с клиентской базой.

$$2 \times 4 \times 6 = 48$$

Часа в неделю      Раза в месяц      Месяцев      Часов

# Схема взаимодействия



# Контакты



inbox@futureinc.ru



+ 7 (495) 922-74-48