

ПОДРОБНЕЕ О ПРОЕКТАХ ИВР

ВЫ УЖЕ ЗНАЕТЕ

01



Проект – временное мероприятие, имеет дату начала и дату конца

02



Проект направлен на решение проблемы или удовлетворение потребности

03

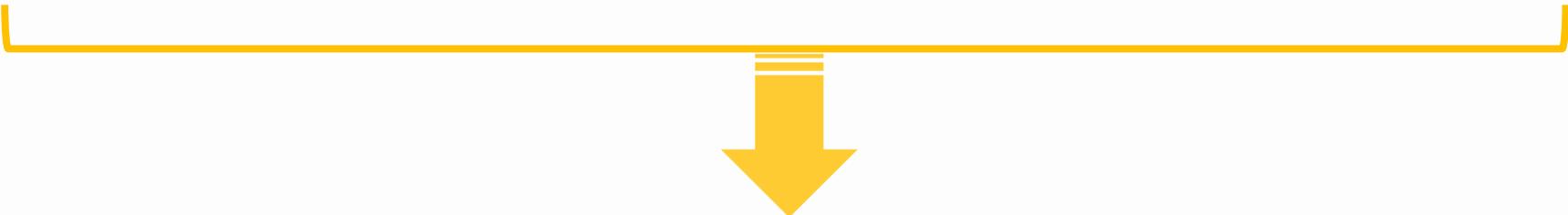


Планирование, ресурсы и риски

04



Имеет четко сформулированную цель и уникальный результат



ПРОДУКТ

Описание области **бизнес-проектов**

Если вы не боитесь начать собственное дело, хотите заработать денег себе на что-то важное и полезное или даже начать обеспечивать себя финансово - бизнес-проект может быть хорошим выбором.

Несколько важных вещей относительно бизнес-проектов:

1. В любом бизнес-проекте в приоритете - получение прибыли. Это может быть в долгосрочной перспективе, но должно быть. Иначе это не бизнес, а, возможно, социальная деятельность.
2. Бизнес проект - это не работа на “дядю” и даже не самозанятость. Это создание системы, организация всего цикла, связанного с вашим продуктом (товаром, услугой), который вы предлагаете определенной целевой аудитории. Кстати, чем лучше вы ее можете описать - тем более вероятно, что ваш проект сработает.



3. Бизнес-проект - достаточно рискованная история, так как заранее гарантий того, что вы получите запланированную прибыль никто вам не даст. Очень многое зависит именно от вашей включенности в проект. Если вы планируете сделать проект, чтобы хорошо защитить ИВР, - бизнес проект не для вас. Если вы хотите вступить во взрослую жизнь и попытаться организовать свое дело, возможно, дело жизни - тогда да!

4. Бизнес - легальное дело. Вам придется придумывать: как открыть свое ИП (это непросто для 16-17-летнего человека), как показать вашу прибыль, чтобы это было прозрачно, и многие другие вещи. Мы работаем в правовом поле. Если это вас пугает - не начинайте.

5. Нет смысла делать бизнес проект, цель которого - заработать себе 1000 р. в месяц на мороженое) цели должны быть реалистичные, но амбициозные, лучше пытаться заработать 150.000 р, а не 10.000, пусть вы заработаете не всю сумму, зато приобретете опыт и, скорее всего, вы поймете - что помешало вам заработать полную сумму.



ПРОЕКТЫ ИВР

а можно с другом?

Основное отличие **группового проекта** в том, что каждый из членов команды занимается реализацией отдельной части итогового продукта, каждая из которых равноценна другой. В бизнес-проектах разрешается делать групповой проект с участниками из других областей/направлений. Два человека из бизнеса не могут делать общий групповой проект. Один человек из бизнеса и второй из медиа - могут делать общий групповой проект.

Что НЕ может быть проектом?

- 1) Не допускаются проекты, продуктом которых является перепродажа (resale), крипта, товары 18+, алкогольная и табачная продукция, запрещенные законодательством РФ сферы деятельности.
- 2) Проектом не может быть какой-то благотворительный проект, основной KPI бизнес-проекта - это получение прибыли.
- 3) В рамках группового проекта можно подаваться, только если участники группового проекта из разных областей, например, из бизнеса и из медиа.



ДОРОЖНАЯ КАРТА: ПУТЬ ЛИЦЕИСТА В **БИЗНЕС-ПРОЕКТАХ**

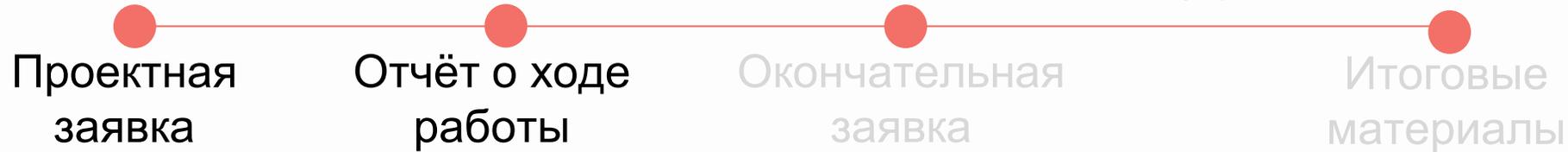


ДОРОЖНАЯ КАРТА: ПУТЬ ЛИЦЕИСТА В **БИЗНЕС-ПРОЕКТАХ**



1. **ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ** - раздел должен отвечать на 2 вопроса - какую проблему ("боль потребителя") решает проект и почему проект будет востребован у клиентов. Важно в качестве доказательства проблемы приложить ссылки на исследования в открытых источниках, или результаты проведенного вами исследования, подтверждающего проблемное поле в цифрах.
1. **ОБРАЗ ПРОДУКТА** - это детальное описание ВСЕГО ПРОЕКТА. Здесь необходимо описать и характеристики продукта, и все процессы в рамках вашего бизнес-проекта.
1. **ПОЭТАПНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ** - необходимо как можно подробнее перечислить и описать все этапы проекта с указанием дедлайна по каждому из этапов.

ДОРОЖНАЯ КАРТА: ПУТЬ ЛИЦЕИСТА В **БИЗНЕС-ПРОЕКТАХ**

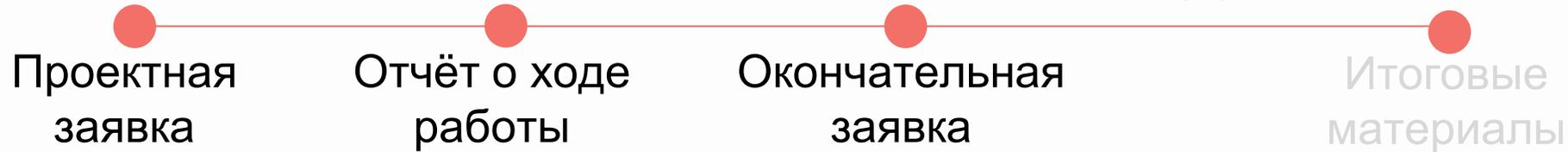


1. ТЕ ЖЕ РАЗДЕЛЫ

1. **ХОД РАБОТЫ** - описать подробно, что удалось сделать из запланированного, какие результаты- победы и неудачи, рефлексировать почему так получилось и какие выводы можно сделать, если в проекте есть изменения - тоже про них написать

1. БОЛЬШЕ ДЕТАЛЕЙ

ДОРОЖНАЯ КАРТА: ПУТЬ ЛИЦЕИСТА В **БИЗНЕС-ПРОЕКТАХ**



1. **ТЕ ЖЕ РАЗДЕЛЫ** - если в проекте произошло изменения, не удаляйте информацию, просто добавьте все изменения в рефлексию и в описание итогового продукта.
1. **ОПИСАНИЕ БУДУЩЕГО ПРОДУКТА** - необходимо подробное описание финального продукта, который получился в результате бизнес-проекта.
1. **ПО НЕЙ ОЦЕНИВАЕТСЯ ИВР ПО КРИТЕРИЯМ НА ЗАЩИТЕ**
1. **РЕАЛИЗАЦИЯ НЕ РАНЕЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ МЕСЯЦ**

ДОРОЖНАЯ КАРТА: ПУТЬ ЛИЦЕИСТА В **БИЗНЕС-ПРОЕКТАХ**



1. ЗАВЕРШЕННЫЙ ПРОЕКТ

1. **ПОСТПРОЕКТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ** - важно подробно расписать рефлекссию, оглядываясь на первоначальный план и идею о продукте. Рассказать об успехах и неудачах, о том, когда и почему что изменилось в проекте и к каким результатам это привело.
1. **ИТОГОВЫЙ ОТЧЕТ** - обратите внимание на требования к подготовке итоговых материалов здесь <https://school.hse.ru/nis/oform>

Первый этап — проектная заявка

1. ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ
2. ОБРАЗ ПРОДУКТА
3. ПОЭТАПНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ



Проблемное поле

- Раздел должен содержать реальную, существующую проблему вашей целевой аудитории или заказчика, решением которой является ваш проект.
- Решение проблемы должно быть очевидно и доказуемо.
- В разделе проблемного поля также стоит указать [подтверждение актуальности проекта для вашей целевой аудитории](#) или описать его способы.
- Если [проект создаётся для заказчика](#), подтверждает актуальность он через ТЗ. Однако это не отменяет работу автора проекта с целевой аудиторией, её анализ и обоснование.



Антипримеры проблемного поля или как не нужно формулировать проблему

"Многие считают, что..."

"Мой проект может помочь..."

"Люди часто сталкиваются..."

"Мало людей знают о существовании..."

"Мне не нравится, как люди ведут себя в интернете..."

"Важно защищать животных, поэтому..."

"У меня были трудности с изучением математики."



Образ продукта

Определите наиболее важные характеристики продукта, которые позволят решить проблему, обоснуйте решение. Продуктом может быть услуга или товар в бизнес-проекте, основная цель - получение прибыли.

- 1) про товар - ассортимент, состав, размеры, цвет и внешний вид, себестоимость и цена продажи, преимущества, срок изготовления и срок годности(если применимо), доставка, кастомизация под клиента
- 2) про услугу - бесплатная демо-версия / первая услуга, возможность онлайн, время оказания, локация
- 3) наличие сайта, представленность в соцсетях, контент-план, маркетинговая стратегия



Поэтапное планирование и лента времени

- Составьте список шагов, которые поэтапно будут продвигать вас в подготовке и реализации.
- Внимательно изучите [ленту времени ИВР](#).
- Соотнесите задачи со временем и ресурсами - это и есть планирование!
- В заявке используйте список задач с датами для каждого из этапов (пока можно примерные, с точностью до месяца).



Лента времени

Проектная заявка - всё начинается с неё

До 1 декабря 10 класса

Отчет о ходе работы - чтобы рассказать, как у вас дела

Для защиты в первой волне - до 2 марта 10 класса

Для защиты во второй волне - до 1 апреля 10 класса

Окончательная заявка - последний взгляд перед реализацией

Для защиты в первой волне - до 18 апреля 10 класса

Для защиты во второй волне - до 21 сентября 11 класса

И не позднее, чем за месяц до реализации!

Итоговые материалы - чтобы показать, как всё прошло

Для защиты в первой волне - до 16 мая 10 класса

Для защиты во второй волне - до 8 ноября 11 класса



ПРОЕКТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ С КОТОРЫМИ ПРОЕКТ СТАНЕТ ЕЩЕ БОЛЕЕ ПРОЕКТНЫМ

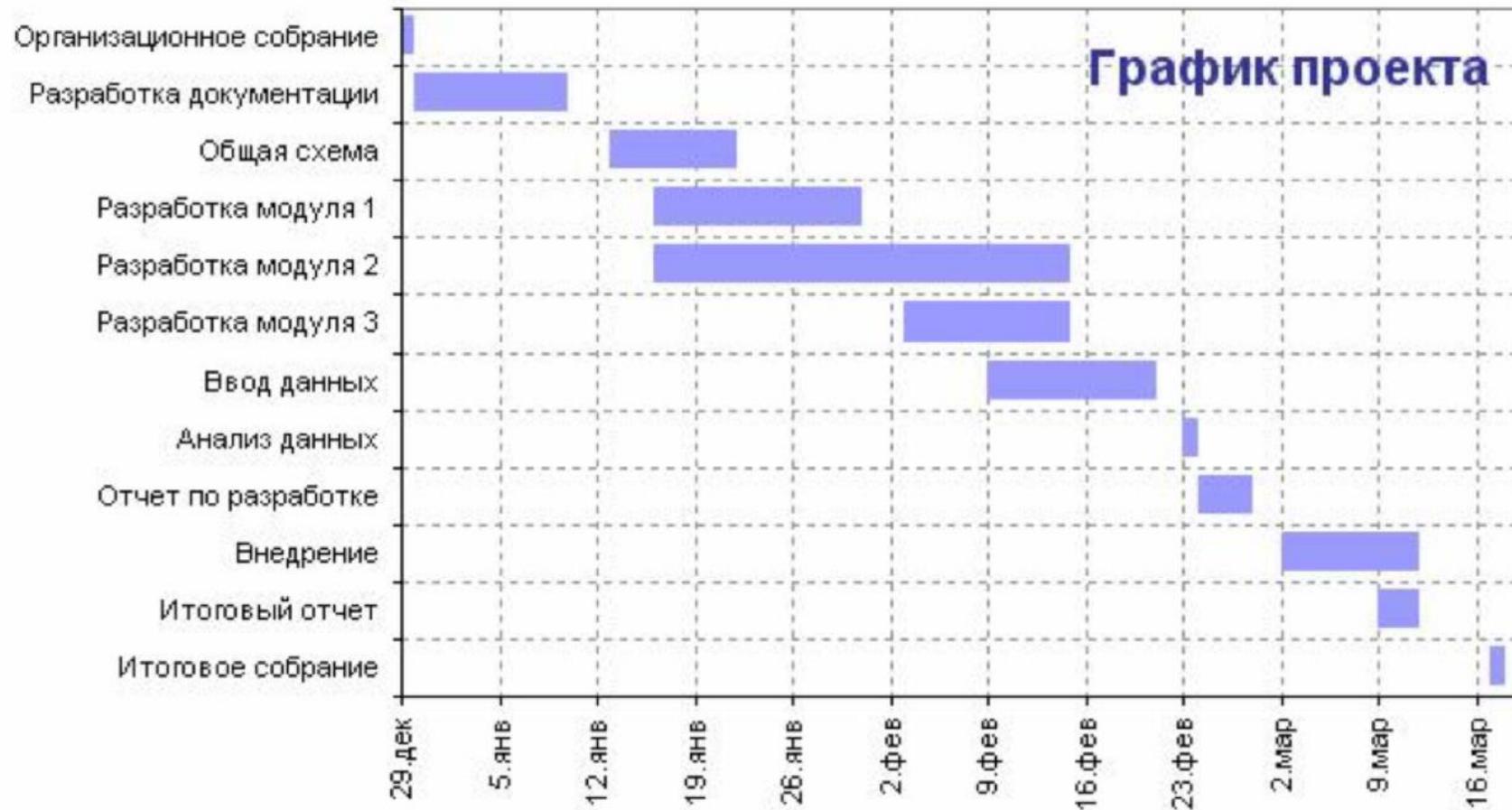
СМОЖЕТЕ ПОНЯТЬ НАЗНАЧЕНИЕ ПО НАЗВАНИЮ?

- Диаграмма Ганта
- Карта стейкхолдеров
- Факторы успеха
- Матрица ответственности



ДИАГРАММА ГАНТА

График в виде таблицы, который отражает название задач, этапы выполнения и ответственных за исполнение.



КАРТА СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Заинтересованные стороны проекта, их интересы и взаимосвязи.

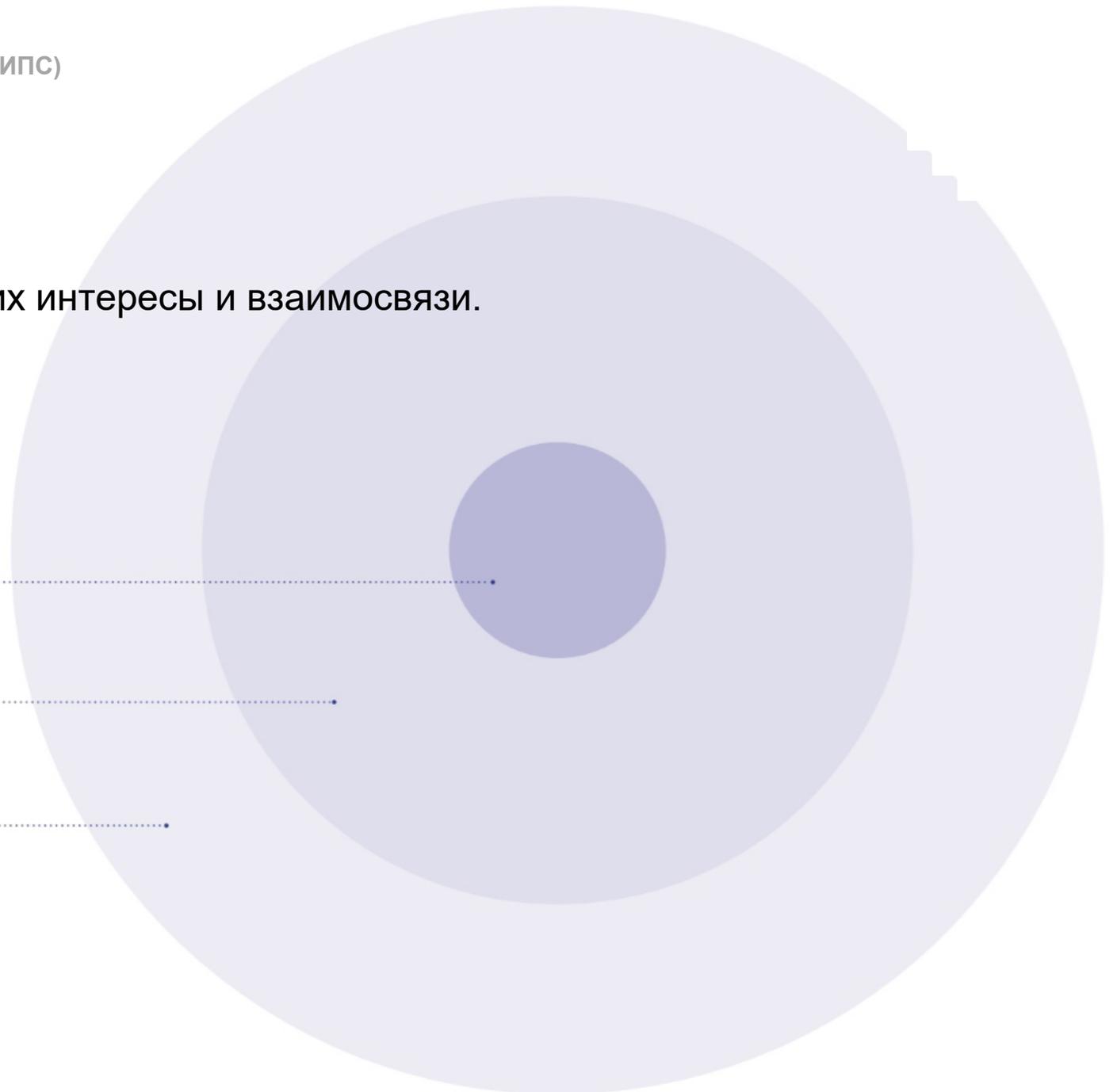
Название продукта



Прямые стейкхолдеры



Косвенные стейкхолдеры



КФУ и КПЭ

(будьте здоровы)

Критические факторы успеха (CSF) - то, каких показателей вам необходимо будет достичь, чтобы проект можно было **считать успешным**.

Ключевые показатели эффективности (KPI) – то, как вы измерите состояние проблемы **до**, а **затем после реализации** проекта.

Основное различие между КФУ и KPI заключается в том, что КФУ относится **к причинам успеха**, тогда как KPI относится **к эффектам успеха**. Они часть «проекта по-умному», отвечают аспектам SMART



МАТРИЦА ОТВЕТСТВЕННОСТИ в проекте (матрица RACI)

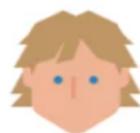
Матрица RACI

R – «Responsible» / **исполнитель** – ответственный за работу, тот, кто непосредственно выполняет задание.

A – «Accountable» / **ответственное лицо** – это тот, кто несет ответственность за всю задачу и результаты работы исполнителя.

C – «Consult» / **консультант** – тот, кто консультирует до исполнения, в процессе выполнения работы по вопросам, входящим в зону его компетенции.

I – «Informed» / **информируемое лицо** – тот, кто оповещает после исполнения, участник проекта, который обязан быть в курсе принимаемых решений.



Luke



Han



Lea



Chewi



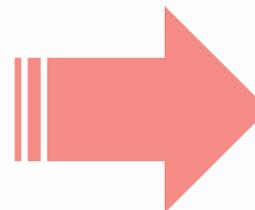
СЗРО

	Luke	Han	Lea	Chewi	СЗРО
Предоставить информацию	I	C	A	C	R
Сразиться со штурмовиками	R	A	C	R	I
Победить Дарт Вейдера	R	C	A	I	C
Возглавить армию повстанцев	I	R	A	C	C

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ПРОЕКТОВ

необходимо возвращаться на всём протяжении работы

Аспекты				
A. Соблюдение логики проектной деятельности, результаты работы	Проблемное поле Актуальность работы обоснована. Продемонстрировано, как проект будет решать проблему.	Образ продукта Характеристики продукта в заявке дают исчерпывающее представление о нем и соотнесены с задачами.	Планирование Соблюдена логика поэтапного планирования, продукт и проектная документация (окончательная заявка и отчет) представлены в срок.	Продукт Итоговый продукт соответствует заявленному образу и решает поставленную задачу. Изменения ключевых характеристик обоснованы.
B. Отчет	Соответствие формату Структура и оформление отчета соответствуют формату академического/ профессионального общения и нормам современного русского литературного языка.		Рефлексия Раздел «Рефлексия» даёт представление о возникших проблемах и способах их решения. Указаны возможные пути развития проекта и способы применения приобретённых компетенций	
C. Проектные методы и содержание	<i>Критерии группы C отличаются в разных проектных областях. См. описание!</i> IT , Бизнес , Дизайн , Естественные науки , Издательское дело , Инженерия , Медиа , Образование , Организация событий			
D. Представление работы	Выступление Дает представление о процессе и результате проделанной проектной работы, повествование логично, речь грамотна.	Презентация Презентация поддерживает выступление, не подменяя его собой. Текст и оформление не содержат ошибок.	Вопросы Ответы на вопросы хорошо аргументированы и демонстрируют осведомленность в теме.	



<https://school.hse.ru/nis/criteriaproject>

**КРИТЕРИИ
ОЦЕНИВАНИЯ
ПРОЕКТОВ**

Критерии группы С в области **бизнес-проектов**

1	C1	Оценивает комиссия	<p>Соблюдение правовых норм</p> <p>Предприятие оформлено как юридическое лицо (+1 балл), используются платежные системы (+1 балл).</p>	<p>Прозрачность получения прибыли</p> <p>Продемонстрирована финансовая отчетность, свидетельствующая о прибыли (+1 балл), отражена динамика финансовых операций (+1 балл).</p>	C2	Оценивает эксперт	<p>Финансовая модель</p> <p>Представлена и подробно описана финансовая модель предприятия (+1 балл), обозначены рынки сбыта, корректно рассчитана точка безубыточности, маржинальность (+1 балл).</p>	<p>Оригинальность</p> <p>Обоснована оригинальность продукта на рынке, приведены аналоги и отличия от аналогов (+1 балл), описана ниша продукта на рынке (+1 балл).</p>	<p>Портрет покупателя</p> <p>Подробно описан портрет одной (+1 балл) и более (+1 балл) групп потенциальных покупателей продукта (доход, пол, возраст, семейное положение, предпочтения, хобби и т.д.).</p>	<p>Лендинг (продвижение)</p> <p>Действует площадка для продвижения продукта (+1 балл). Представлены возможности приобретения, контакты, подробные описания продукта, формы обратной связи (+1 балл).</p>
---	----	--------------------	---	---	----	-------------------	--	---	---	---

Полезные ссылки и важные материалы

- **ИВРогид:** <https://school.hse.ru/nis/ivrogid>
- **Описание области:** <https://school.hse.ru/nis/businessproject>
- **Проектная заявка и информация по разделам:** <https://school.hse.ru/nis/projectproposal>
- **Критерии оценивания проектов:** <https://school.hse.ru/nis/criteriaproject/>
- **Лента времени и дедлайны:** <https://school.hse.ru/nis/timeanddeadline>



Финальные советы

- ✓ Всегда будьте на связи с экспертом;
- ✓ Ориентируйтесь на первую волну защит;
- ✓ Не оставляйте ИВР на последний момент, ведь хорошую работу за месяц сделать очень сложно.

