



Мой первый СТАРТАП

Используйте воображение,
чтобы создать свой
собственный стартап и
получить навыки ведения
бизнеса на всю жизнь!

Деньги



Бизнес-
стратегия



Предпринимательство



Маркетинг



KONIK

Science

RU

Дорогие родители и опекуны!

Дети развивают разнообразные когнитивные навыки через игру. Как показали научные исследования, когда мы получаем удовольствие от эксперимента или совершаем какое-то открытие, выделяется нейромедиатор дофамин.

Как известно, дофамин отвечает за мотивацию, чувство удовлетворенности и способность учиться – как раз поэтому эксперименты вызывают положительные эмоции. Стало быть, раз получение новых знаний – благоприятный опыт, оно стимулирует мозг и позволяет развить разнообразные навыки.

Поэтому компания KONIK задалась целью разработать ряд обучающих игрушек, позволяющих объединить развлечение с обучением, вызвать любопытство и тягу к экспериментам.

Посмотри, какие навыки можно развить благодаря игре «Мой первый старт»!



Обучающая составляющая является одной из главных сильных сторон наших игр. Наша цель – создать игрушки, которые позволят развивать физические, эмоциональные и социальные навыки детей.

Узнайте больше о том, как действует принцип «Активатора мозга»



KONIK

Science

Разработано Science4You S.A. для KONIK

Лондон, Великобритания

Автор: Элис Мартинс

Соавтор: Иньес Нейпарт

Научные рецензенты: Джоана Лемос и Инес Мартинес

Редакторы: Джоана Лемос и Инес Мартинес

Нормоконтроль: Луиза Чокалейро

Управление проектом: Джоана Лемос и Инес Мартинес

Разработка продукции: Элис Мартинс

Разработка дизайна: Маркос Ребелью

Дизайн упаковки: Джоана Гравата

Верстка: Джоана Гравата

Иллюстрации: Джоана Гравата





Содержание

ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ	4
ОКАЗАНИЕ ПЕРВОЙ ПОМОЩИ	4
РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ КОНТРОЛЬ	4
СПИСОК ПРИЛАГАЕМЫХ ВЕЩЕСТВ	5
УТИЛИЗАЦИЯ ВЕЩЕСТВ	5
СОСТАВ НАБОРА	6
1. Бизнес	8
1.1. Что вы будете продавать?	9
Задание 1. Идеи стартапа для детей	9
Задание 2. Мини исследование рынка	11
1.2. Кто будет покупать это?	12
Задание 3. Игра мемори – Кто что покупает?	12
Дополнительное задание. Раскрасьте свою целевую аудиторию	13
1.3. Почему они должны покупать у вас?	14
Дополнительное задание. Стратегии	15
1.4. Экономика замкнутого цикла: повторное использование всех вещей!	16
Задание 4. Экологичные решения	16
1.5. Обслуживание клиентов: будьте приветливы!	17
Задание 5. Банка добрых дел	17
2. Маркетинг	18
2.1. Как будет называться ваш стартап?	19
Задание 6. Мозговой штурм	19
2.2. Какое будет изображение у вашего стартапа?	20
Дополнительное задание. Ваша упаковка	20
Задание 7. Логотип	21
2.3. Сколько будет стоить товар?	22
Задание 8. Прайс-лист	23
2.4. Как вы будете продвигать товар?	24
Задание 9. Телевизионная реклама	24
Задание 10. Игра: Бизнес, аудитория, маркетинг	26
2.5. Создайте свой бренд!	26
Задание 11. Обустройство торгового стенда	27
3. Финансы	28
3.1. Оплата и сдача	28
Задание 12. Игра «как сдать сдачу»	28
3.2. Храните свои доходы в безопасности!	29
Задание 13. Копилка	29
3.3. Счет	31
Задание 14. Реализуйте свой стартап (наконец-то!)	31
Задание 15. Мини бюджет	32

ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ

- Перед использованием прочтите данные инструкции, следуйте им и сохраните для справки.
- Не допускайте маленьких детей и животных в зону проведения заданий.
- После использования материалов удостоверьтесь, что все емкости плотно закрыты и хранятся надлежащим образом.
- Обеспечьте утилизацию всех пустых емкостей в установленном порядке.
- Очистите все оборудование после использования.
- Вымойте руки после проведения экспериментов.
- Используйте только приспособления, входящие в набор или рекомендуемые в инструкции по применению.
- Запрещается принимать пищу и напитки в зоне заданий.
- Соблюдайте осторожность при работе с горячей водой и горячими растворами.
- Не кладите в контейнер, изначально входивший в набор, продукты питания. Необходимо сразу выбросить его.

ОКАЗАНИЕ ПЕРВОЙ ПОМОЩИ

- **При попадании в глаза:** Обильно промойте глаза водой, держа их открытыми. Немедленно обратитесь за медицинской помощью.
- **При попадании внутрь:** Прополощите рот водой, выпейте чистой воды. Не вызывайте рвоту. Немедленно обратитесь за медицинской помощью.
- **При вдыхании:** Выведите пострадавшего на свежий воздух.
- **При попадании на кожу и ожогах:** Промойте пораженный участок кожи большим количеством воды в течение не менее 10 минут.
- В случае сомнений немедленно обратитесь за медицинской помощью. Возьмите с собой вещество и емкость, в которой оно находится.
- В случае травмы необходимо обязательно обратиться к врачу.

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ КОНТРОЛЬ

- Ознакомьтесь с инструкциями, правилами безопасности и оказания первой помощи, соблюдайте их и сохраните для справки.
- Данный набор предназначен только для детей старше 6 лет.
- Даже у детей, находящихся в одной возрастной группе, способности могут значительно отличаться, поэтому взрослым, осуществляющим контроль, рекомендуется с осторожностью выбирать подходящие и безопасные эксперименты. Инструкции должны помочь взрослым, осуществляющим контроль, оценить любой эксперимент и определить, подходит ли он для конкретного ребенка.
- Взрослый, осуществляющий контроль, должен рассказать ребенку или детям о мерах предосторожности и безопасности, прежде чем приступать к экспериментам.
- Рабочее место для проведения эксперимента должно быть свободным от каких-либо посторонних предметов и находиться вне места хранения продуктов питания. Оно должно быть хорошо освещенным и вентилируемым и находиться рядом с источником воды. Требуется устойчивый стол с термостойким покрытием.





В случае отравления какими-либо веществами, используемыми для проведения эксперимента с помощью данной игры, обратитесь в токсикологический центр или в ближайшее медицинское учреждение.



В чрезвычайной ситуации звоните:

112



СПИСОК ПРИЛАГАЕМЫХ ВЕЩЕСТВ

Красный мел

Ингредиенты: сульфат кальция, красный краситель 22

Желтый мел

Ингредиенты: сульфат кальция, желтый краситель 14

Оранжевый мел

Ингредиенты: сульфат кальция, оранжевый краситель 13

Синий мел

Ингредиенты: сульфат кальция, синий краситель 15

Зеленый мел

Ингредиенты: сульфат кальция, зеленый краситель 7

Фиолетовый мел

Ingredients: сульфат кальция, вода, красный краситель 22, синий краситель 15

Рекомендации относительно веществ и смесей: Не глотать. Избегать попадания в глаза и рот. Использовать только в соответствии с инструкциями. Хранить в плотно закрытых контейнерах. Хранить в сухом, прохладном месте. Защищать от влаги, прямого воздействия солнечного света и источников тепла.

УТИЛИЗАЦИЯ ВЕЩЕСТВ

Не утилизируйте вещества и/или смеси вместе с бытовыми отходами. Для получения более подробной информации обратитесь в соответствующие ответственные организации. Для утилизации упаковки обратитесь в пункт приема отходов.



Разработано Science4You S.A. для KONIK. Все права защищены. Запрещается полное или частичное воспроизведение, хранение в системе поиска информации или передача настоящего документа в любом виде и любыми средствами – электронными и механическими, включая фотокопирование, запись и другие способы, без предварительного письменного разрешения компании Science4you Ltd., кроме случаев, прямо предусмотренных законодательством или соответствующих условиям, установленным определенной организацией по защите авторских прав. Любое неправомерное использование данной брошюры или иное нарушение авторских прав дает компании Science4you Ltd. право на справедливую компенсацию в соответствии с законодательством, не исключая уголовной ответственности для лиц, допустивших данное правонарушение.

СОСТАВ НАБОРА



Журнал учета продаж

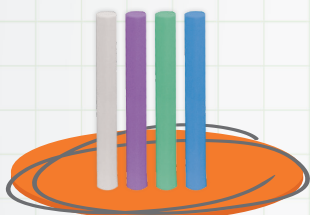


Ластик



Доска

*** Примечание:**
установите доску в
деревянную подставку.



Мел



Набор карточек для 1-го стартапа



Воздушные шары



Тематические доски



Монеты и кредитные карточки



Отсоедините
монеты и карточки



Купюры



Сборный терминал для
оплаты кредитными картами



Карандаш



Сборный стенд

Инструкция по сборке:

1



2



3



1. Бизнес

Вы хотели бы продавать что-то, что нужно другим людям? Тогда вы тот, кого взрослые называют **предпринимателем!**

Взрослые любят блеснуть знанием сложных слов.



Вот некоторые из этих слов:

Бизнес — это когда вы продаете товар или услугу другим людям для получения прибыли (денег).

Стартап — это малый бизнес, который имеет потенциал стать крупным бизнесом!

Товар — это просто то, что вы продаете. Когда вы продаете какую-либо деятельность, это называется услугой.

Предприниматель — это человек, создающий бизнес. Для этого, прежде всего, вам нужна хорошая идея. Затем нужно быть готовым воплотить ее в жизнь! Но что делает бизнес-идею успешной?

Когда она решает проблему!

Представьте, что днем в воскресенье много людей гуляют в парке перед вашим домом. У этих людей часто возникает проблема: они хотят пить. В этом случае хорошей идеей может быть создание лимонадного киоска!

Иногда вам нужно сделать несколько попыток, пока вы не найдете бизнес, который действительно отвечает потребностям ваших клиентов. Поэтому предпринимателю так важно быть настойчивым! Не бойтесь менять свою идею для того, чтобы адаптировать ее к реальности!

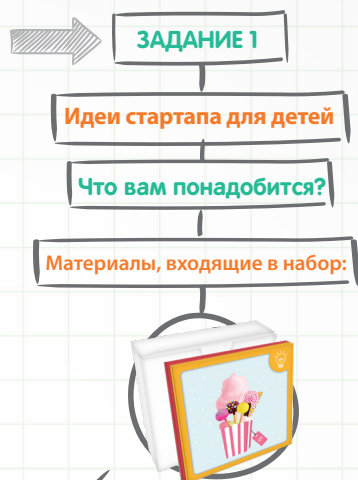
Например, может быть очень трудно продавать лимонад зимой...
Попробуйте продавать чай или какао!



Вы можете открыть свой бизнес для широкой публики (с помощью или разрешения взрослого) или только для семьи и друзей! В любом случае, вы всегда будете развивать свои предпринимательские навыки!



1.1. Что вы будете продавать?



✓ Набор карточек для 1-го стартапа

ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Вы можете использовать эти идеи для создания своей собственной бизнес-концепции!

Как это сделать?

1. Отберите карточки "Идеи", на которых стоит такой знак: Для этой игры вам нужны только эти карточки.



2. В наборе имеется 6 идей для стартапа, которые вы можете воплотить! Положите каждую карточку "Идея" на соответствующее описание.

* **Примечание:** просто положите ее, не приклеивайте карточки к листу!

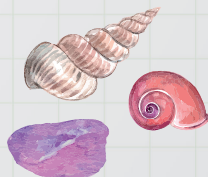
Вы можете продавать лимонад в парке на выходных.



Вы можете объединиться с друзьями и организовать сервис по мойке машин для вашей семьи и соседей.



Вы можете собрать камушки и ракушки на пляже и с их помощью создать игры для продажи, например, «Крестики-нолики».



Вы можете устраивать кукольный театр во дворе и продавать билеты своим соседям.



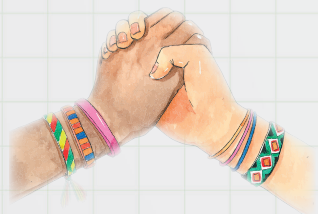
Предприниматель, неплохая мысль создать бизнес с учетом твоих любимых хобби!



Вы можете купить конфеты оптом и продавать их по одной своим одноклассникам в школе!



Вы можете делать браслеты и принимать индивидуальные заказы.



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

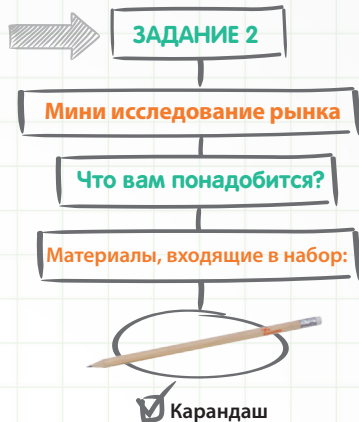
Многие дети очень успешно начинают заниматься реальным бизнесом?

Мозиа Бриджес в возрасте 9 лет не мог найти галстуки-бабочка такого фасона и качества, как он хотел. Поэтому он начал делать собственные бабочки вручную (с помощью своей бабушки) и продавать их в Интернете. Сегодня его компания стоит более миллиона долларов (около 800 тысяч евро)!





Если у вас еще нет бизнес-идеи, не волнуйтесь! Вы можете провести исследование рынка! Если у вас уже есть бизнес-идея, исследование рынка также может быть полезно для того, чтобы выяснить, захотят ли действительно покупать то, что вы хотите продавать.



ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.



Как это сделать?

1. Пойдите туда, где есть много людей, которые смогут с вами поговорить: это может быть парк, семейная вечеринка, ваша школа или просто дом.
2. Выберите кого-нибудь, представьтесь (при необходимости) и задайте ему следующие вопросы. Запишите его ответы в таблицу. Вы можете задать вопросы любому количеству людей.



Имя	Скажите, какая у вас сегодня была проблема	Могу ли я помочь вам решить эту проблему? Как?	Сколько вы готовы заплатить за ее решение?

3. Сравните ваши ответы. Заметили ли вы, что были повторы? Нашли ли вы решение, которое вам действительно нравится? Если да, начните воплощать эту бизнес-идею!



Запишите свою бизнес-идею:

1.2. Кто будет покупать это?

После того, как вы поймете, какую идею вы будете использовать, подумайте о тех людях, с которыми вы разговаривали о проблеме, которую вы пытаетесь решить, во время вашего исследования рынка.

Зачем этим людям нужно то, что вы продаете?

Как вы думаете, сколько еще людей имеют такую же проблему?

ЗАДАНИЕ 3

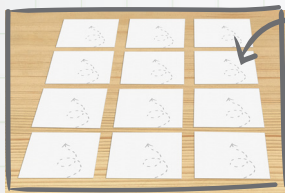
Игра мемори – Кто что покупает?

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:

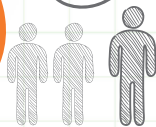


✓ Набор карточек для 1-го стартапа



4. Игра началась! Найдите пары идей и их соответствующую целевую аудиторию за кратчайшее время. Помните, что каждый раз, когда вы не находите пару, вам придется снова положить карточки лицевой стороной вниз.

Ответы на эти вопросы составляют потребности вашей **целевой аудитории**: группы людей, которые, скорее всего, захотят приобрести ваш товар.



ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Как это сделать?

1. Отберите карточки "Идеи" и "Целевая аудитория". Эти карточки вам понадобятся. Для этой игры не нужны карточки "Маркетинг".

2. Положите карточки на стол произвольно лицевой стороной вниз.

3. Цель игры – выяснить, какой карточке целевой аудитории соответствует каждая идея: помните, что товар на карточке с идеей должен быть тем, что нужно целевой аудитории. Запомните как можно больше карточек и переверните их.



ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО...

Память — это способность нашего мозга хранить информацию для дальнейшего использования? Хорошая память может быть очень полезна для предпринимателя.



Решение: Соответствующие карточки имеют контур одинакового цвета



ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

Раскрасьте свою целевую аудиторию

Что вам понадобится?

Дополнительные материалы:

Фломастеры или цветные мелки

ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Как это сделать?

1. Раскрасьте свою целевую аудиторию цветными мелками или фломастерами и ответьте на вопросы, украсив соответствующий квадратик.

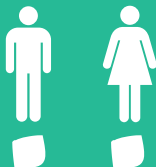


Нарисуйте и раскрасьте свою целевую аудиторию здесь:

Сколько лет вашей целевой аудитории?



Относится ли ваша целевая аудитория к одному полу?



Какую проблему пытается решить ваша целевая аудитория?

Любит ли ваша целевая аудитория что-нибудь из следующего?



Другое:

Где находится ваша целевая аудитория?



Другое:

1.3. Почему они должны покупать у вас?

Ответ на этот вопрос и будет вашей **бизнес-стратегией**, которая сделает ваш бизнес уникальным!



Люди, возможно, будут покупать ваш товар не только у вас, но и в других компаниях. Взрослые любят называть эти другие компании "конкуренцией" или "конкурентами".

Чтобы некоторые люди выбрали вас, а не ваших конкурентов, было бы неплохо выбрать **другую стратегию!**

Вот некоторые из основных стратегий, которые вы можете использовать. Поставьте "X" на той, которой вы отдаете предпочтение:

A. Лидерство по затратам

Для этой стратегии вам нужно иметь самую низкую цену: люди покупают ваш товар, потому что он самый дешевый!



B. Дифференциации

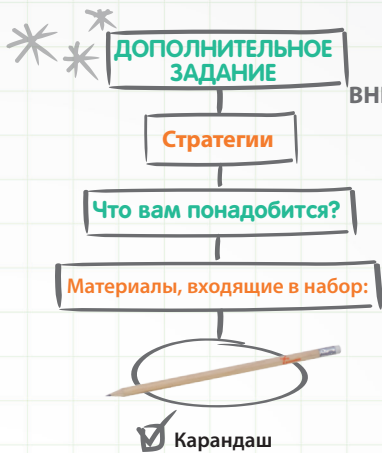
Для этой стратегии вам нужно создать очень хороший товар: люди будут покупать ваш товар, потому что он лучший!



C. Определение целевой группы

Для этой стратегии нужно выбрать определенную группу людей в качестве вашей целевой группы клиентов и создать идеальный товар для них: люди будут покупать ваш товар, потому что он уникален и идеально подходит для них!





ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.



Как это сделать?

1. Карандашом соедините бизнес с соответствующей стратегией.





А. Лидерство за счет снижения расходов

1. Пекарня "Король без сахара" продает пирожные, которые идеально подходят для людей с диабетом.



2. Нет супермаркета дешевле, чем "RealChear" (Риалчип, реально дешевый). Здесь вы можете сэкономить больше всего.





В. Дифференциации

3. Ферма "Softy" (Софти) продает самые вкусные бананы на рынке!





С. Определение целевой группы

4. В театре "Ого-го" есть спектакли по потрясающим ценам!



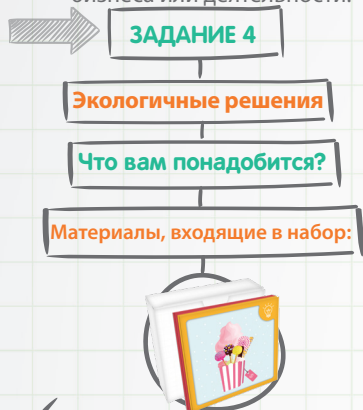
Решение:
А. 2; 4
В. 3
С. 1; 5

5. Парк развлечений "Вау" предназначен для людей с ограниченными возможностями.



1.4. Экономика замкнутого цикла: повторное использование всех вещей!

Какое воздействие будет оказывать ваш стартап на нашу планету? Для снижения экологических последствий можно использовать **экономику замкнутого цикла**: отходы от одного бизнеса можно использовать как сырье для другого бизнеса или деятельности!



✓ Набор карточек для 1-го стартапа

Как это сделать?



1. Поместите карточки "идея" (с символом, подобным этому) поверх экологичного решения, которое подходит лучше всего.

✳ **Примечание:** просто положите ее, не приклеивайте карточки к листу!

Используйте фантики от конфет для того, чтобы сделать перерабатываемую пластиковую упаковку!



Используйте оставшуюся лимонную кожуру для изготовления цукатов!



Продайте ненужные вам браслеты как "подержанные украшения".



Используйте воду после мойки машин для смыва в туалете дома.

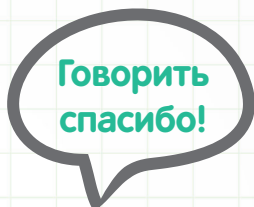




1.5. Обслуживание клиентов: будьте приветливы!

Одна из причин, которая заставит покупателей выбрать ваш товар/услугу, даже при наличии такого же бизнеса рядом, это насколько хорошо они чувствуют себя во время покупки. Если вы дружелюбны, любезны и повышаете настроение ваших покупателей на весь день, вы выгодно отличаетесь от десятков раздраженных людей, которых они встретят за оставшийся день! Они запомнят вас и, может быть, даже порекомендуют вашу компанию друзьям!

Поэтому, когда вы разговариваете с покупателями, не забывайте...



Улыбаться!

Внимательно слушать!

*** Примечание:** быть вежливым - это то, что вы можете практиковать, даже если у вас нет стартапа! Это очень хорошая привычка (для вас и остальных), которая поможет вам поддерживать хорошие отношения с людьми!

Как это сделать?

1. С помощью взрослого вырежьте фразы с хорошими делами по пунктирным линиям.
2. Положите все пожелания в банку.
3. Украсьте банку ленточками, наклейками или другими украшениями, как вам нравится.



4. Каждое утро вынимайте одно предложение из банки и постарайтесь выполнить его до конца дня!

ЗАДАНИЕ 5

Банка с хорошими делами

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:



✓ Хорошие дела (стр. 33)

Дополнительные материалы:

- Банка
- Ножницы
- Ленточки, наклейки и другие украшения (необязательно)

ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

2. Маркетинг

У вас есть товар,
который точно
понравится
людям?

Это здорово!

Теперь давайте передадим нашу увлеченность людям, чтобы они стали покупать ваш товар! Взрослые называют это «Маркетингом».

В маркетинге очень важны 4 слова,
начинающиеся на "P":

ТОВАР (PRODUCT)

Что вы будете продавать?
Это товар или услуга?
Что отличает его от других?

ЦЕНА (PRICE)

По какой цене вы
продаете ваш товар?
Будете ли вы проводить
рекламные акции?

MARKETING

МЕСТО ПРОДАЖИ (POINT OF SALE)

Где вы будете продавать ваш товар/
услугу? Будете ли вы встречаться
со своими клиентами там, где они
живут, ли все будет происходить
через Интернет? Вы будете продавать
товары у себя дома, или кто-то другой
будет продавать их за вас?

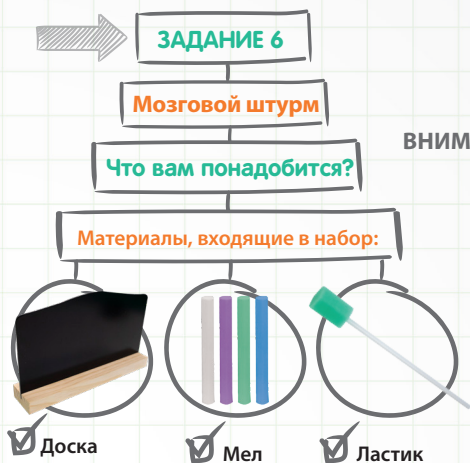
ПРОДВИЖЕНИЕ (PROMOTION)

Как вы расскажете всем о вашей
фантастической идее? Развешивая
постеры в своем районе? Реклама в
социальных сетях? Будете раздавать
листочку своим друзьям?





2.1. Как будет называться ваш стартап?



*** Примечание:** это задание пройдет еще лучше, если у вас будет помощник, с которым вы сможете обсудить свои идеи!

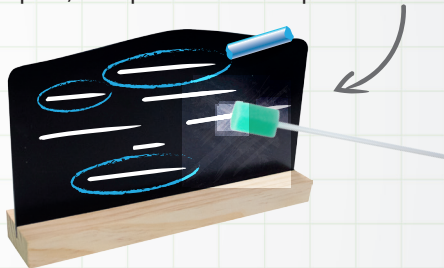
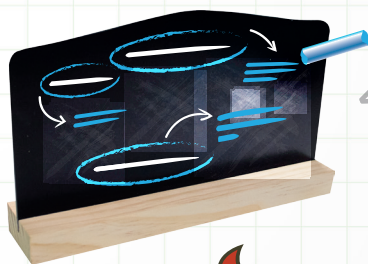


ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Как это сделать?

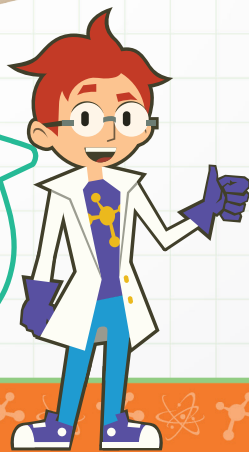
1. Напишите на доске как минимум 5 слов, относящихся к вашему стартапу. Если у вас есть помощник, попросите его/ее предложить свои идеи слов. Запишите все идеи, даже те, которые кажутся глупыми.
2. Обведите 3 слова, которые по вашему мнению лучше всего описывают ваш стартап, и сотрите остальные резинкой.

3. Для каждого из трех слов найдите синонимы (слова, имеющие такое же значение) и сопутствующие слова и запишите их вокруг исходного слова.



4. Составьте различные комбинации из слов, которые вы придумали, запишите лучшие из них. Цель заключается в том, чтобы составить список из 5 вариантов названий для вашего стартапа.
5. Найдите людей, которые могут быть вашими клиентами (целевая аудитория), например, ваша семья или школьные друзья. Покажите им эти пять вариантов и попросите их выбрать те, которые им больше всего нравятся.

Для того, чтобы мозговой штурм проходил эффективно обстановка должна быть безопасной, т. е. без какой-либо критики идей!



6. Выберите самую популярную идею. Так и будет называться ваш стартап!



2.2. Какое будет изображение у вашего стартапа?



Логотип — это изображение или узор, который вы можете использовать для обозначения вашего бренда или бизнеса. Для того, чтобы люди, увидев это изображение на рекламе или товарах, уже знали, что это ваш бренд!

ЛОГОТИП



Хороший логотип должен быть запоминающимся, чтобы всякий раз, когда кто-то увидит его, он вспоминал ваш стартап. Этот знак также должен отличать вас от других компаний: он должен представлять ценности вашего стартапа и быть уникальным!

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

Ваша упаковка

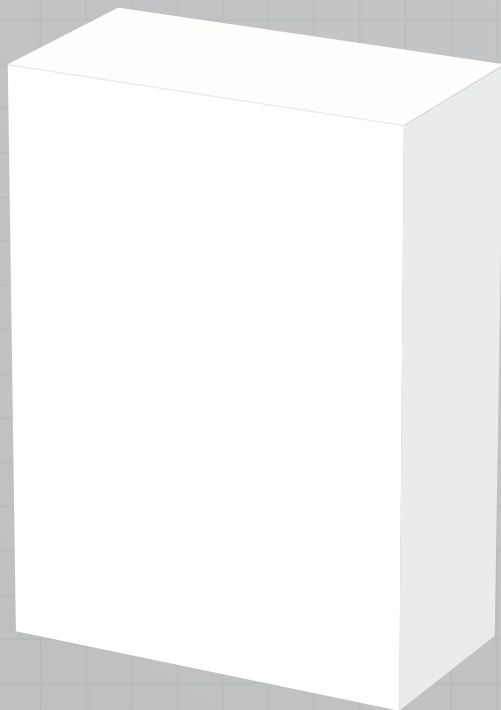
Что вам понадобится?

Дополнительные материалы:

- Материалы для раскрашивания (фломастеры, мелки, гуашь или цветные карандаши)

Как это сделать?

1. Раскрасьте упаковку, как будто это упаковка вашего товара.





ЗАДАНИЕ 7

Логотип

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:



✓ Тематические доски (таблички с логотипом)

Дополнительные материалы

- Листы бумаги
- Материалы для раскрашивания (фломастеры, мелки, гуашь или цветные карандаши)
- Старые журналы и газеты
- Ножницы
- Клей на водной основе
- Липкая лента (необязательно)

ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Как это сделать?

1. Создайте страницу вдохновения для вашего стартапа: с помощью взрослого вырежьте картинки из старых журналов и газет, где есть цвета, узоры или шрифт, который вы хотите связать с вашим стартапом. Наклейте их на лист бумаги для образца.



2. На чистом листе бумаги попробуйте написать название вашего стартапа разными шрифтами, вдохновившись теми, которые вы наклеили на страницу справа. Или можно создать рисунок, который будет представлять ваш стартап.

3. Выберите то, что вам больше понравилось, и перерисуйте это на таблички с логотипом, когда клей высохнет, аккуратно вырежьте табличку по пунктирной линии.



Примечание: после того, как вы сделаете свой логотип, подумайте, какие правила нужно соблюдать при его воспроизведении: есть ли у него характерный для него цвет? Минимальный размер?



2.3. Сколько будет стоить товар?



Есть ряд моментов, которые нужно учитывать при определении цены вашего товара:

1

Цена у ваших конкурентов. Запомните, что конкуренты — это другие компании, продающие такие же товары, как у вас, или решающие те же задачи. Цена вашего товара не должна быть намного выше, чем у них.

Кто ваши конкуренты?				
Сколько стоит их товар?				

2

Себестоимость. Себестоимость — это деньги, которые вы тратите на производство товара. Цена вашего товара всегда должна быть выше себестоимости, чтобы вы могли заработать деньги, т. е. получить прибыль.

Себестоимость товара	Цена товара	ПРИБЫЛЬ

3

Сумма, которую ваша целевая аудитория может позволить потратить. Цена вашего товара не должна быть выше той, которую ваша целевая аудитория, по ее словам, заплатила бы за него согласно исследованию рынка.

Сколько ваша целевая аудитория готова заплатить за ваше предложение?



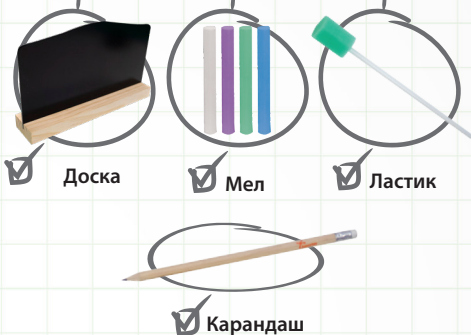


ЗАДАНИЕ 8

Прайс-лист

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:



ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Как это сделать?

1. Если вы еще не составили его, возьмите карандаш и ответьте на вопросы на предыдущей странице.
2. Найдите значение выше себестоимости вашего товара, но ненамного выше цены ваших конкурентов, или значение, которое ваша целевая аудитория готова заплатить за ваш товар.

Предприниматель,
ты нашел цену
своего товара!



3. Возьмите мел и напишите свою цену на доске: запишите товары, которые вы продаете, и сколько они стоят. При необходимости повторите пункты 1 и 2 для того, чтобы узнать цену каждого из ваших товаров!

*** Примечание:** при необходимости используйте ластик.

4. Украсьте свой прайс-лист. Вы можете назвать его "Прайс-лист" или "Меню" (если вы продаете продукты или напитки). Если вы хотите, нарисуйте картинки: можете нарисовать ваш товар или разные узоры!



2.4. Как вы будете продвигать товар?

Есть разные варианты: вы можете дарить подарки с названием вашего стартапа; вы можете раздавать образцы вашего товара, чтобы люди могли понять, что он действительно хороший; вы можете также размещать рекламу в Интернете, на радио или телевидении; вы можете отправлять сообщения вашим друзьям с рекламой вашего товара или раздавать листовки с информацией вашим соседям.

Число вариантов бесконечно (почти). Что вы выберете? И где вы это сделаете.



Примечание: это задание получится лучше всего, если у вас есть зрители. Один или два человека, которые смогут посмотреть вашу рекламу в итоге.

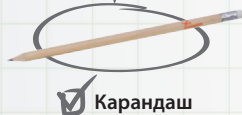
ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

ЗАДАНИЕ 9

Телевизионная реклама

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:



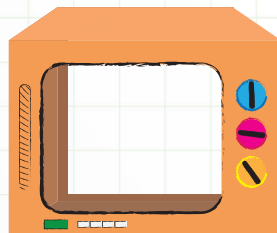
Карандаш

Дополнительные материалы:

- Ножницы
- Картонная коробка или коробка от инструментов
- Краски и другие украшения (необязательно)

Как это сделать?

1. С помощью взрослого вырежьте отверстие в коробке. Это отверстие будет экраном телевизора! Если хотите, украсьте коробку снаружи.



2. Подумайте, что вы скажете в своей рекламе! Не забудьте включить следующую информацию:

Что представляет собой ваш товар?

Где можно купить ваш товар?

Зачем людям нужен ваш товар?

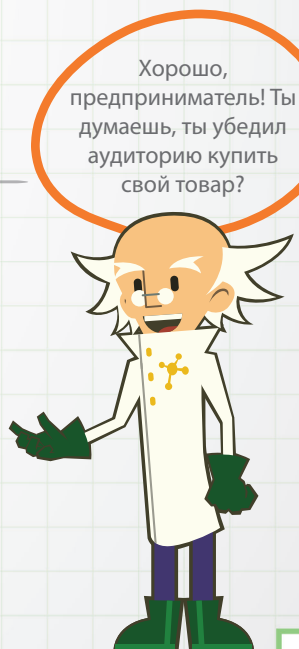
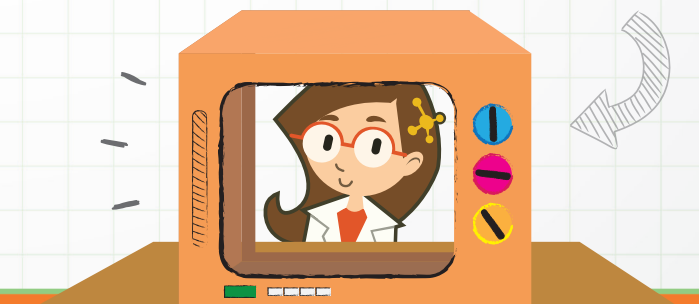
Чем ваш товар лучше, чем у ваших конкурентов?



3. Теперь выберите как минимум две из рекламных стратегий для вашей рекламы (обведите одну по выбору):

<p>Повтор</p> <p>Повторите название товара несколько раз, чтобы оно запомнилось. Пример: Покупайте фантастическое молоко из червяков Бабауси! Бабауси – лучшее! Бабауси – самое вкусное!</p>	<p>Призыв к действию</p> <p>Прямо сказать аудитории совершить какое-то действие. Пример: Покупайте сейчас!</p>	<p>Музыка</p> <p>Вы когда-нибудь напевали музыку из рекламного ролика? Для этой стратегии создайте песню, которая застрянет у них в голове, так, чтобы любой, кто услышит ее, запомнит ваш товар.</p>
<p>Научная аудитория</p> <p>Покажите, что наука подтверждает пользу вашего товара. Пример: Рекомендуют 8 из 10 стоматологов!</p>	<p>Слоган</p> <p>Используйте фразу, которая звучит выразительно и хорошо запоминается! Пример: Данилк - молоко из червяков!</p>	<p>Эмоции</p> <p>Создайте рекламу, вызывающую сильные эмоции.</p>
<p>Имидж бренда</p> <p>Создайте индивидуальность (имидж) вашего бренда, которую люди будут ассоциировать с вашим товаром. Эту стратегию часто используют в рекламе парфюмерии и одежды.</p>	<p>Информация</p> <p>Сообщите аудитории факты, которые доказывают, что этот товар лучший. Пример: Молоко из червяков Бабауси содержит на 30% меньше сахара, чем у конкурентов.</p>	<p></p> <p></p>

4. Покажите свою рекламу своей аудитории.
5. Поставьте коробку перед своей аудиторией (на стол, например) и встаньте за ней.
6. Покажите на экране рекламу для своей аудитории!



ЗАДАНИЕ 10

Примечание: это групповое задание; вам нужен хотя бы один друг или родственник.

ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Игра: Бизнес, аудитория, маркетинг

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:

Дополнительные материалы:

Стол или другая поверхность

Как это сделать?

1. Хорошо перемешайте карточки из набора для 1-го стартапа.

2. Давайте играть! Цель игры собрать 3 карточки, которые соответствуют одному стартапу, т. е. соберите идею, целевую аудиторию и маркетинг для этой идеи. В случае сомнений карточки, относящиеся к одному бизнесу, имеют контур одного цвета. Правила игры:



Набор карточек для 1-го стартапа

Каждый игрок начинает с 3 карт. Они называются картами "на руках".

Затем на стол выкладываются 3 новые карты лицевой стороной вверх. Каждый игрок может поменять любое количество карт между картами "на руках" и картами на столе, при этом "на руках" должно оставаться только 3 карты.

Если оба игрока не хотят больше менять карты, 3 карты на столе убираются, их больше нельзя использовать в игре, и заменяются на 3 новые карты, и все предыдущие действия повторяются.

Игра заканчивается, когда один из игроков собирает набор (победитель!) или когда карты заканчиваются (ничья).

2.5. Создайте свой бренд!

Ваш бренд создается при каждом взаимодействии человека с вашим стартапом! Иными словами, представьте, что вы продаете свой товар кому-то или объясняете ему свою идею: ваша бренд — это то, с чем этот человек ассоциирует ваш стартап, начиная от того, как вы говорите, до того, как украшен ваш стэнд...

Иногда может быть страшно обратиться к людям и тем более продавать им что-то...но сохраняйте уверенность! Чем чаще вы будете попадать в такие ситуации, тем будет вам проще! Вот несколько советов:

Крепко пожмите руку



Поблагодарите человека за уделенное время



Смотрите человеку в глаза, когда разговариваете с ним





Не менее важен внешний вид места, где вы продаете свой товар. Будь то виртуальное место, например веб-сайт, или физическое, например, киоск с лимонадом, убедитесь, что оно отправляет нужное вам сообщение!

ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

ЗАДАНИЕ 11

Обустройство торгового стенда

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:



Сборный стенд

Дополнительные материалы:

- Длинная шерстяная нить
- Ножницы
- Цветная бумага (можно взять из журналов или газет)
- Скотч или белый клей



Как это сделать?

1. Сначала соберите основание стола.

Шаг 1

Обе ножки стола должны смотреть в одну сторону.



Шаг 2

Эта наклонная сторона будет передней стороной стенда.



2. Затем переверните основание и соберите остальные части, как показано на рисунке.

Шаг 3



Шаг 4

* Найдите более длинную часть "крыши" и прикрепите ее к более длинным боковинам.

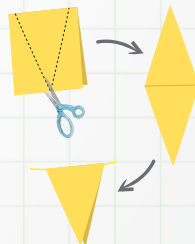


3. Теперь давайте сделаем декоративные флажки: Сложите лист бумаги пополам и с помощью взрослого вырежьте из него большой треугольник, на одной стороне которого имеется сгиб (так, чтобы, когда вы развернете лист, получился ромб)

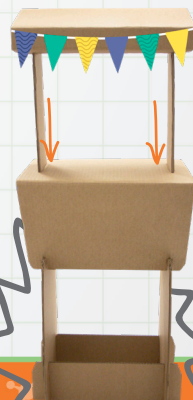
4. Заведите леску внутрь ромба и сложите его так, чтобы с каждой стороны был только один треугольник. Склейте треугольники.

5. Повторите шаги 1 и 2 на других листах бумаги, пока не получится целая гирлянда цветных флажков!

6. Повесьте декоративные флажки на стенд.



Шаг 5



3. Финансы

3.1. Оплата и сдача

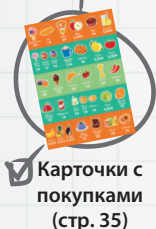
Для работы стартапа очень важно знать, как принимать оплату и сдавать сдачу!

ЗАДАНИЕ 12

Игра «Как сдать сдачу»

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:



Дополнительные материалы:

Ножницы

Примечание: это групповое задание; вам нужен хотя бы один друг или родственник.

ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Как это сделать?

1. Вырежьте каждую карточку с покупками по пунктирной линии.
2. Раздайте игровые деньги (монеты и купюры) себе и вашему другу (друзьям) поровну. Сначала вы будете продавцом, а потом можно поменяться.
3. Попросите друга взять одну из карточек: Это товары, которые он будет покупать. Затем попросите его оплатить покупку игровыми деньгами.

4. Сосчитайте, сколько будет стоить набор товаров, которые собирается купить ваш друг. Достаточно ли ему той суммы денег, которую вы ему дали? Этого слишком много?

Если этого слишком много, вам нужно сдать сдачу; иными словами, нужно вернуть им то, что осталось после оплаты покупок. Чтобы узнать, сколько это будет, надо просто вычесть одно число из другого!

$10\$ - 3\$ = 7\$$

Деньги, которые ваш друг вам дал

Стоимость продуктов

Сдача!

5. Повторите игру, поменявшись с вашим другом, который теперь будет продавцом, а вы покупателем. У кого в конце игры останется больше денег, тот выиграл.



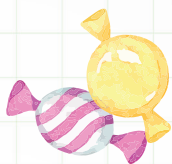
3.2. Храните свои доходы в безопасности!

Деньги (настоящие), которые вы зарабатываете на своем бизнесе, это то, что взрослые любят называть **доходами** (узнайте об этом больше на стр. 32)!

Эти деньги ваши, и вы можете решить, что с ними делать:

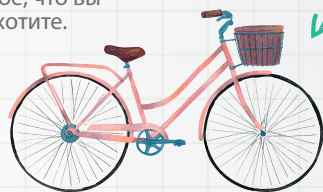
Вы можете потратить их сразу

Вам придется купить что-то небольшое, что не стоит дорого.



Или вы можете накопить их

Вам придется ждать дольше, что может быть непросто. Но если вам это удастся, вы можете купить что-то более дорогое, что вы действительно хотите.

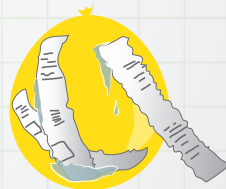


Давайте сделаем копилку? Вы можете положить в нее деньги, чтобы накопить их!

ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Как это сделать?

1. Надуйте шарик такого размера, какого вы хотите, чтобы была копилка.
2. Порвите листы старой газеты на длинные, широкие полоски.
3. С помощью взрослого налейте в миску пол кружки воды и 1 полную кружку белого клея. Перемешайте очень хорошо ложкой.
4. Намочите оторванные полоски бумаги в этой смеси, дайте стечь лишнему и приклейте их к шарик. Прогладьте каждую бумажную полоску кисточкой, чтобы она было ровной, без морщинок. Продолжайте, пока вы не покроете весь шарик. Чем больше слоев вы нанесете, тем прочнее будет ваша копилка.



Совет: необходимо укладывать полоски вокруг отверстия шарика, но оставить немного свободного места, чтобы потом вынуть шарик.

ЗАДАНИЕ 13

Копилка

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:

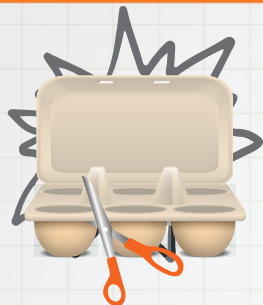


✓ Воздушный шарик

Дополнительные материалы:

- Старые газеты
- Пустая картонная коробка от яиц
- Столовая ложка
- Белый клей
- Гуашь (необязательно)
- Кружка
- Кисточка
- Вода
- Ножницы
- Миска

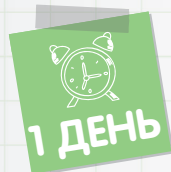
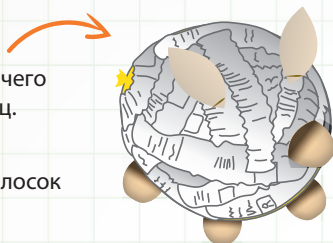




5. С помощью взрослого вырежьте две отдельные ячейки из коробки для яиц. С помощью капли клея или скотча приклейте 4 из этих ячеек к шарiku, покрытому полосками газеты. Это будут ножки вашей копилки. Также приклейте одну ячейку с передней стороны шарика, это будет пятачок.

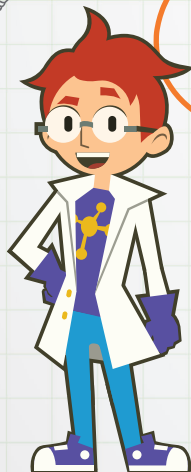
6. С помощью взрослого вырежьте ушки из картона, для чего можно, например, использовать крышку коробки для яиц. Приклейте их к шарiku с бумагой.

7. Тем же способом, как раньше, приклейте несколько полосок газеты к ячейкам (ножкам, пятачку и ушкам), чтобы все выглядело одинаково.



8. После окончания дайте изделию высохнуть около 1 дня. После того, как оно высохнет, попросите взрослого помочь вам вынуть шарик изнутри копилки и сделайте прорезь для монет сверху.

9. Если хотите, раскрасьте ее гуашью, как вам хочется.



Предприниматель, ты можешь сделать свою копилку в виде других животных! Попробуйте сделать сову, пингвина или придуманного животного!



ЗАДАНИЕ 15

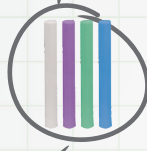
Мини бюджет

Что вам понадобится?

Материалы, входящие в набор:



✓ Доска



✓ Мел



✓ Ластик



✓ Журнал учета продаж



Теперь посмотрим, как идут финансовые дела у вашего стартапа! Очень важно понимать свои расходы (деньги, потраченные на бизнес) и есть ли прибыль (когда вы больше зарабатываете, чем тратите)!

Предприниматель, слово «доход» — это всего лишь сложное слово, которое говорят взрослые, когда хотят сказать "полученные деньги"!!

ВНИМАНИЕ: попросите взрослых помочь вам.

Доход:

- Расходы

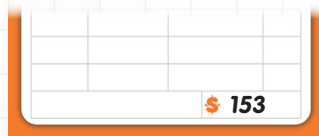
Прибыль:

Как это сделать?

1. В конце дня поставьте доску вертикально и скопируйте изображенную на ней схему.

*** Примечание:** при необходимости используйте ластик.

2. Перед словом "доход" напишите общую сумму денег, заработанных за этот день. Запишите эту сумму перед словом "доход" в вашем журнале учета продаж.



3. Перед словом "расходы" запишите сумму, затраченную на все, что связано с вашим бизнесом. Вы покупали материалы для изготовления своей продукции? Вы покупали бумагу для изготовления постеров, рекламирующих ваш бизнес? Запишите все эти цифры здесь. Если вы использовали материалы, которые уже есть у вас дома, спросите, сколько они стоят, и запишите их также.

4. Вычтите расходы из дохода. Полученный результат — это ваш доход, т. е. деньги, заработанные вашим бизнесом!





ЗАДАНИЕ 5

Хорошие дела – стр. 17



Скажите другу искренний комплимент.

Приберитесь в своей комнате самостоятельно без напоминаний.

Стоя в очереди, пропустите кого-нибудь вперед.

заправьте чью-нибудь постель.

Напишите приятные слова вашему учителю.

Если вы увидите ребенка одного в парке или на площадке, предложите ему поиграть вместе.

Выберите игрушку, чтобы отдать нуждающимся.

Полейте цветы.

Сделайте работу для кого-нибудь, не дожидаясь, что вас попросят.

Погладьте собаку или кошку.

Скажите искренний комплимент члену вашей семьи.

Оставьте чашку воды на подоконнике для пчел и птиц.

Напишите приятную открытку кому-нибудь, кого вы давно не видели.

Напишите благодарность тому, кто поднял вам настроение сегодня.

Если вы увидите мусор на земле, подберите его и отправьте в переработку.

Нарисуйте рисунок для члена вашей семьи.

Скажите доброе утро кому-то незнакомому.

Используйте повторно то, что собирались выбросить.

Отправьте голосовое или видео сообщение другу или родственнику, который живет далеко.

Накройте на стол самостоятельно без напоминаний.

Придержите дверь идущему за вами.

Оставьте приятную записку, спрятанную в общественном месте.

Выберите предмет одежды, который больше вам не подходит, отдайте его на благотворительность.

Поделитесь дорогой вам игрушкой с другом.

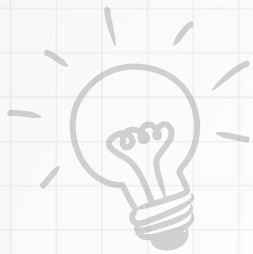
Обнимите кого-нибудь в вашей семье.



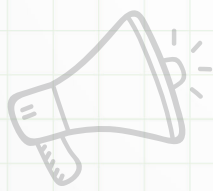
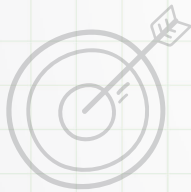


ЗАДАНИЕ 12

Игра «Как дать сдачу» стр. 28



Мой первый СТАРТАП





Виноградное
мороженое
2 доллара



Хлеб
1 доллар



Пицца
5 долларов



Яблоко
0,5 доллара



Торт
5 долларов



Лимонад
0,5 доллара



Леденец
1 доллар



Клубничный
капкейк
1 доллар



Черничный
капкейк
1 доллар



Какао
1,5 доллара



2 печенья
1 доллар



Лимон
0,5 доллара



Помидор
0,5 доллара



Суши
4 доллара



Шоколадное
мороженое
1 доллар



Круассан
2 доллара



Крыжовник
1 доллар



Паста
2 доллара



Перец чили
1 доллар



Вишневое
желе
1 доллар



Газировка
1 доллар



Грушевый
сок
2 доллара



Буханка
хлеба
1 доллар



2 печенья
1 доллар



Капуста
0,5 доллара



Апельсиновый
рулет
1 доллар



Банан
0,5 доллара



Ананас
0,5 доллара



Баклажан
0,5 доллара



Черничный
пудинг
1 доллар



Какао
порошок
2 доллара



3 сока
3 доллара



2 печенья
1 доллар



И многие другие
эксперименты...

www.konik.ru

KONIK

Science

Набор для детского творчества «Мой первый стартап», марки KONIK

Комплектность: см. на упаковке

Состав: полимерные материалы, латекс, глина, графит, мел, дерево, бумага, картон

Соответствует требованиям ТР ТС 008/2011 «О безопасности игрушек»

Изготовитель: Сайнс4Ю С.А. (Science4You S.A.) Адрес: МАРЛ - Сан Жулиан ду Тожал, Лугар ду Куинтанильхо, 2660-421 Лоуреш, Португалия (MARL - Sao Juliao do Tojal, Lugar do Quintanilho, 2660-421 Loures, Portugal)

Изготовлено: Сайнс4Ю С.А. (Science4You S.A.) Адрес: МАРЛ - Сан Жулиан ду Тожал, Лугар ду Куинтанильхо, 2660-421 Лоуреш, Португалия (MARL - Sao Juliao do Tojal, Lugar do Quintanilho, 2660-421 Loures, Portugal)

Внимание! Предназначено для детей старше 6 лет.

Предупреждение! Не предназначено для детей младше 3 лет.

Внимание! Содержит мелкие детали. Опасность закупорки дыхательных путей.

Использовать только под непосредственным наблюдением взрослых!

Для безопасности ребенка удалите все упаковочные элементы.

Сохраняйте упаковку с данными предприятия-изготовителя.

Условия хранения: хранить в сухом, проветриваемом помещении, не подвергать воздействию прямых солнечных лучей

Номер документа, подтверждающего соответствие ТР ТС, срок его действия, сведения об органе, его выдавшем, запрашиваются у импортера путем направления запроса на почту info@konik.ru

Поставщик/Импортер и уполномоченная организация по претензиям к изготовителю от потребителей по качеству продукции:

ООО «Коник». Адрес: 194100, г. Санкт-Петербург, Лесной пр., д.63.

e-mail: info@konik.ru



EAC

