

**Автор проекта:**

*ученик 9 класса «А»*

*МБОУ СОШ 28 г. Химки*

*Саидходжаев Сохиб Салиевич*

**Руководитель и соавтор проекта:**

*Назукина Анастасия Александровна*

*(педагог-организатор)*

## **ИСТОРИЯ ОДНОГО STARTUP: ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ» (ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПРОЕКТ**

### **Введение.**

У меня давно была мечта запустить свой собственный бизнес-проект, понять, как вообще запускается бизнес, что для этого нужно. В 2017 году у нас в МБОУ СОШ №28 г. Химки был открыт спецкурс под руководством кандидата исторических наук, бизнес-тренера Назукиной Анастасии Александровны, на котором как раз разбирались все эти вопросы.

Однако, это была теория, мне очень хотелось практики. В начале 2018 учебного года, я подошёл к Анастасии Александровне и попросил организовать для меня индивидуальный бизнес-проект, который я смогу реализовать на практике. Анастасия Александровна согласилась.

В самом начале я не понимал с чего стартовать, куда двигаться. Остро встал вопрос идеи проекта. Я не понимал чего хочу. У меня были идеи, но они не отзывались внутри меня. Несколько занятий мы провели в поисках идеи моего стартапа.

На занятиях я проходил этап за этапом настольную трансформационную профориентационную игру «Профнавигатор. Цель», затем «Профнавигатор. Опыт», на третьем этапе «Профнавигатор. Выбор». С каждым шагом я понимал, что идея не приходит, это вызывало отчаяние и ступор. Анастасия

Александровна поддерживала меня в этом движении. Технология, которую она применяла в работе со мной, как я узнал, называется: коуч-сопровождение. Мне это очень помогало.

Спустя какое-то время, я осознал, что самый лучший способ найти идею, это посетить какие-либо бизнес-мероприятия. Я наметил план посещения различных бизнес-вебинаров и форумов. Одним из таких мероприятий был один крупных бизнес-форумов «Синергии», на который я попал с другом.

Это мероприятие оказалось для меня поворотным, именно там я многое понял, услышал и узнал. Кстати, сказать, моему другу все это было неинтересно, он даже уснул, а я впитывал каждое слово, каждую идею, которую транслировали со сцены.

Я составил список идей и вернулся к занятиям с Анастасией Александровной.

На втором этапе, после того как были найдены различные идеи, мне предстояло их оценить и проанализировать. Мы разобрали каждую идею и я понял, что мне ближе всего проект по размещению автоматы «iCharge » в максимально проходимых местах, оказывать качественную услугу подзарядки мобильных устройств, получать довольного клиента и прибыль.

После того как мне стало понятно, что я хочу, я решил, что смогу всё сделать сам, поблагодарил Анастасию Александровну за помощь и ушёл самостоятельно делать проект. Я благодарен педагогу за то, что меня не держали и не уговаривали, а дали возможность свободно самому попробовать свои силы. Сделав этот шаг, я понял насколько все-таки важна поддержка рядом и вернулся под руководство Анастасии Александровны.

Мы проговорили самое главное: я буду реализовывать проект самостоятельно, а педагог будет лишь наблюдать за процессом и вести меня с помощью коуч-сопровождения.

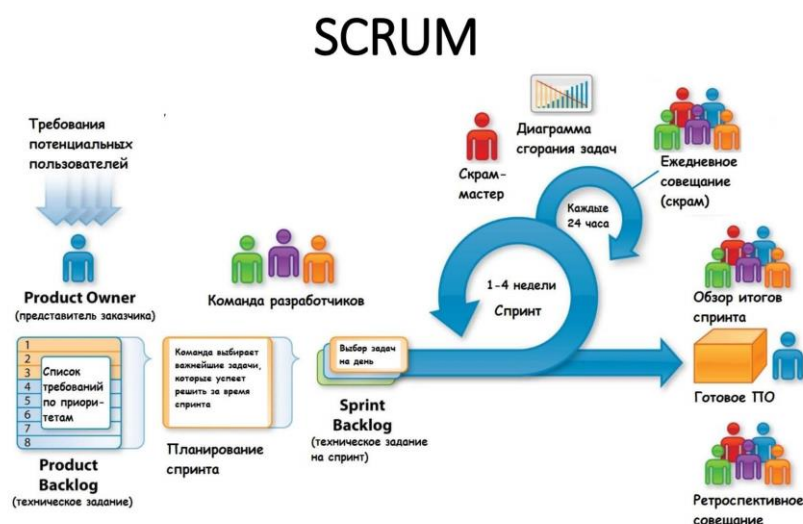
### **Первый этап проекта.**

Итак, я определился с идеей, дальше передо мной встало очень много вопросов, которые нужно было решить:

- правовое оформление проекта;
- оформление аренды аппарата;
- определение места для установки аппарата;
- расчёт прибыли и др.;

Больше всего меня волновало юридическое оформление моего дела.

Мы разработали план реализации проекта по технологии SCRUM. В своем классическом варианте она выглядит следующим образом:



Мы его адаптировали под индивидуальный проект.

**1. Составили бэклог моего продукта (бизнес-проекта). Это основные задачи, которые необходимо было решить:**

- а) юридическое оформление моего дела (посещение налоговой инспекции);
- б) переговоры и составление договора аренды аппарата;
- в) определение места для установки аппарата;
- г) переговоры с администрацией по месту установки аппарата;
- д) расчет прибыльности и рисков проекта;

е) расчет минимального порога доходности проекта;

**2. Определили приоритетность решения задач и распределили по спринтам (учитывали, что это мой личный проект и он не предусматривает командной работы):**

- **первый спринт (2 недели):** а) юридическое оформление моего дела; б) расчет прибыльности и рисков проекта; в) расчет минимального порога доходности проекта;

- **второй спринт (2 недели):** а) определение места установки аппарата; б) переговоры с администрацией о месте установки аппарата;

- **третий спринт (2 недели):** а) переговоры и составление договора аренды аппарата; б) установка аппарата;

**3. Запланировали технические задачи на каждую неделю и встречались раз в неделю для подведения итогов решенных задач.**

Одновременно с этим я вел свое внутреннее планирование задач на каждый день.

Первый спринт был завершен ровно в срок. По его итогам:

- я оформил ИНН;
- узнал о пакете документов, который необходим для открытия ИП;
- заинтересовался и дождался принятия закона и самозанятых;
- оформил статус «самозанятого» в ФНС;

Рассчитал все необходимое для реализации проекта:

Мой автомат имеет 4 ячейки. В сутках 24 часа. Из них 1 ячейка будет работать 10 часов (Почему? Потому что: из них 8 часов ночь, и еще – 6 часов если кого-то не будет). Ячеек у меня всего 4, значит 40 часов. Автомат настроен на поминутную оплату: 1 мин = 1 руб. 1 час = 60 рублей;  $60 * 40 = 2400$  рублей/день.

$2400 * 30 = 74\ 000$  рублей/мес. (плюс-минус 4.000-5.000 рублей).

Мой нижний порог доходности должен составлять не менее 74 000 тыс.

руб. Также я учитываю, что у меня есть свой стартовый капитал. Выйти на уровень окупаемости я смогу через 3 месяца работы аппарата.

Расходы:

- Аренда места, где будет стоять мой автомат - 5 тыс. руб./мес.
- Аренда самой машины - 35 тыс. руб./мес.
- Опция оплаты банковской карты - 25 тыс. руб/мес.
- 4 % налог от моей выручки - примерно 3 тыс. руб./мес.
- 15% от выручки франчайзу - примерно 11 тыс. руб./мес.

Всего:  $5 + 35 + 25 + 3 + 11 = 79$  тыс. руб./1мес.

Второй спринт пришлось немного увеличить во времени:

На одной из встреч благодаря Анастасии Александровне я составил список мест, где можно установить аппарат. Это место должно было соответствовать определенным требованиям. В первую очередь – проходимость. В список были включены:

- моя школа;
- ближайшие торговые центры;
- вокзалы;

Дальше нужно было провести переговоры. И тут встал вопрос, что я не умею этого делать. А на вокзалы и в торговые центры нужно было составить официальные письма, чего я тоже не умею делать. Я прошел обучение по проведению переговоров. Сначала основы мне объяснила Анастасия Александровна, потом я посетил несколько рекомендованных мне вебинаров и ознакомился с книгами. Первые переговоры я провел с директором своей школы. Подготовил презентацию и ознакомил со своим проектом директора. Получил отказ с пояснением. К отказу я был готов, так как этому меня тоже научили. Установка аппарата в школе не представлялась возможным по ряду причин, тогда я отправил письма в торговый центр и вокзалы. Несмотря на всю проделанную работу я ответов не дождался.

На одной из еженедельных встреч мы решили задачу перенести на более поздний период и перейти к следующему спринту.

В данный момент он еще находится в стадии практической реализации.

Однако, хочу сказать, что вопрос с установкой аппарата решился на переговорах с владельцами аппаратов. Оказывается они готовы самостоятельно провести переговоры и помочь установить аппарат, нужно только эту услугу включить в перечень расходов.

### **Что я получил в ходе реализации данного проекта?**

1. я на практике узнал, что такое бизнес-проект и его реализация;
2. узнал дополнительную информацию о видах налогообложения и формах ведения предпринимательской деятельности;
3. начал осваивать навык проведения переговоров;
4. научился работать с деловыми письмами;
5. освоил технологию scrum, которая помогает мне в данный момент ориентироваться в различных вопросах;
6. осознал, что воплощение любой идеи требует не просто знаний, а умений применять их на практике;

### **Ценность реализации проекта для меня.**

За эти 6-8 недель работы над проектом я понял, что для меня важнее было пройти этот путь на практике и понять, как работает механизм реализации бизнес-проектов, пусть и таких маленьких как мой. Ценность проекта состоит в том, что реализуя его я получил возможность узнать много нового и мне давался педагогом простор для деятельности.