

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ · ДЛЯ СТАРШИХ КЛАССОВ

Выбор бизнес-идеи в 2027

С чего начать, если это твой первый бизнес. План шагов.

Зачем это нужно школьнику

01

Бизнес — это способ решать чужие проблемы за деньги.

02

Навыки предпринимателя полезны всем: и тем, кто откроет своё дело, и тем, кто будет работать в компании.

03

В 2027 году ИИ берёт на себя рутину. Ценность человека — в решениях, общении и умении действовать без готовой инструкции.

ЗАДАНИЕ

Поднимите руку, у кого в семье или среди знакомых есть свой бизнес. Что это за бизнес? Почему, как вы думаете, человек его открыл?

Карта пути: 5 шагов

1

Навыки

Понять, какие качества нужны предпринимателю, и оценить себя

2

Идея

Определить мотив («зачем мне бизнес») и найти идею

3

Рынок

Проверить, есть ли у идеи рынок

4

Тест

Протестировать идею быстро и почти без денег

5

ИИ и я

Решить, что делать самому, а что доверить ИИ

Итог курса — одностраничный план твоего первого бизнеса

Два вида навыков предпринимателя

SOFT SKILLS

Какой ты человек

Как думаешь, как справляешься с трудностями, как общаешься

HARD SKILLS

Что ты умеешь делать

Считать деньги, продавать, строить продукт — всё, из чего состоит бизнес

Четыре главных soft skills

Выдерживать неопределённость

Действовать, когда нет гарантий и полной информации

Пример: выбрать профиль обучения, не зная наверняка, кем станешь

Адаптивность

Быстро менять план, когда изменились условия

Пример: переделать проект, когда учитель поменял требования

Жизнестойкость

Восстанавливаться после неудач и не терять интерес

Пример: пересдать контрольную после двойки и не бросить предмет

Критическое мышление

Проверять факты, не верить на слово, искать слабые места в своей идее

Пример: отличить рекламу в соцсетях от честного отзыва

ЗАДАНИЕ

Оцените себя по каждому навыку от 1 до 5. Вспомните ситуацию, когда вы проявили самый сильный из них.

Что говорят исследования Сбера

3 компетенции руководителя в эпоху ИИ

1. ИИ-грамотность

Понимать возможности и ограничения ИИ, ставить ему задачи и проверять результат

2. Архитектор гибридных команд

Распределять работу между людьми и ИИ-агентами

3. «Антихрупкое» лидерство

Использовать неопределённость как источник роста

Опрос 400+ руководителей, 2026

74%

плохо умеют встраивать ИИ-агентов в работу

59%

называют использование ИИ самым востребованным навыком на 3 года

57%

— принятие решений в условиях неопределённости

Hard skills: 7 компетенций бизнеса



Стратегия

Куда идёт мой бизнес и за счёт чего он будет зарабатывать?



Финансы

Сколько я зарабатываю и куда уходят деньги?



Продукт и сервис

Что я продаю и нравится ли это людям?



Маркетинг и продажи

Как люди узнают обо мне и покупают?



Команда

Кто работает вместе со мной?



Цифровизация

Какие процессы можно автоматизировать и передать ИИ?



Партнёрство

С кем выгодно объединиться?

7 × 28

7 компетенций, 28 точек роста

28 точек роста — рычаги бизнеса

Компетенция	Точки роста
Стратегия (3)	Стратегический фокус · Бизнес-модель · Модель роста
Финансы (4)	Экономика продукта · Прибыльность бизнеса · Денежный поток · Вложения в бизнес
Продукт и сервис (5)	Спрос на продукт · Конкурентоспособность · Качество продукта · Клиентский опыт · Продуктовая линейка
Маркетинг и продажи (7)	Поток клиентов · Каналы продаж и привлечения · Конверсия · Стоимость привлечения · Средний чек · Повторные продажи · Система продаж
Команда (4)	Состав команды · Результативность команды · Стабильность команды · Способность внедрять изменения
Цифровизация (3)	Автоматизация процессов · Бизнес-аналитика · Передача задач ИИ
Партнёрство (2)	Использование партнёрств · Результативность партнёрств

ЗАДАНИЕ

Возьмите знакомый бизнес (школьная столовая, магазин у дома, блогер). Назовите 2 точки роста, на которые ему стоит нажать, и объясните почему.

Разным бизнесам — разные рычаги

Выбор точек роста зависит от отрасли и стадии бизнеса.

0–1 ГОД

Старт

Доказать, что продукт
нужен людям

**Спрос на продукт · Поток
клиентов · Экономика
продукта**



1–3 ГОДА

Рост

Продавать больше и
стабильнее

**Каналы продаж · Конверсия ·
Состав команды**



3+ ЛЕТ

Зрелость

Работать эффективно и без
участия владельца

**Система продаж ·
Автоматизация ·
Прибыльность бизнеса**

БЛОК 2 · КАК ПРИДУМАТЬ БИЗНЕС-ИДЕЮ

Сначала мотив — потом идея

Зачем мне бизнес? Каким я хочу видеть его через 3 года?

Четыре образа бизнеса

Опора

Через 3 года: надёжно приносит доход мне и семье и выдержит любой удар

Мотив: семья, безопасность

Точки роста: денежный поток · бизнес-модель · прибыльность

Масштаб

Через 3 года: вырос вдвое: новые клиенты, точки, каналы

Мотив: достижение

Точки роста: модель роста · поток клиентов · каналы продаж

Свобода

Через 3 года: работает без моего ежедневного участия

Мотив: свобода, самостоятельность

Точки роста: система продаж · команда · автоматизация

Лидерство

Через 3 года: среди лучших в своей отрасли, на нас равняются

Мотив: статус

Точки роста: конкурентоспособность · качество · средний чек

Выбери свой образ

≈56%

денежных мотивов связаны с семьёй и безопасностью. Поэтому «Опора» — самый частый образ.

«Масштаб» и «Свобода» тянут в разные стороны

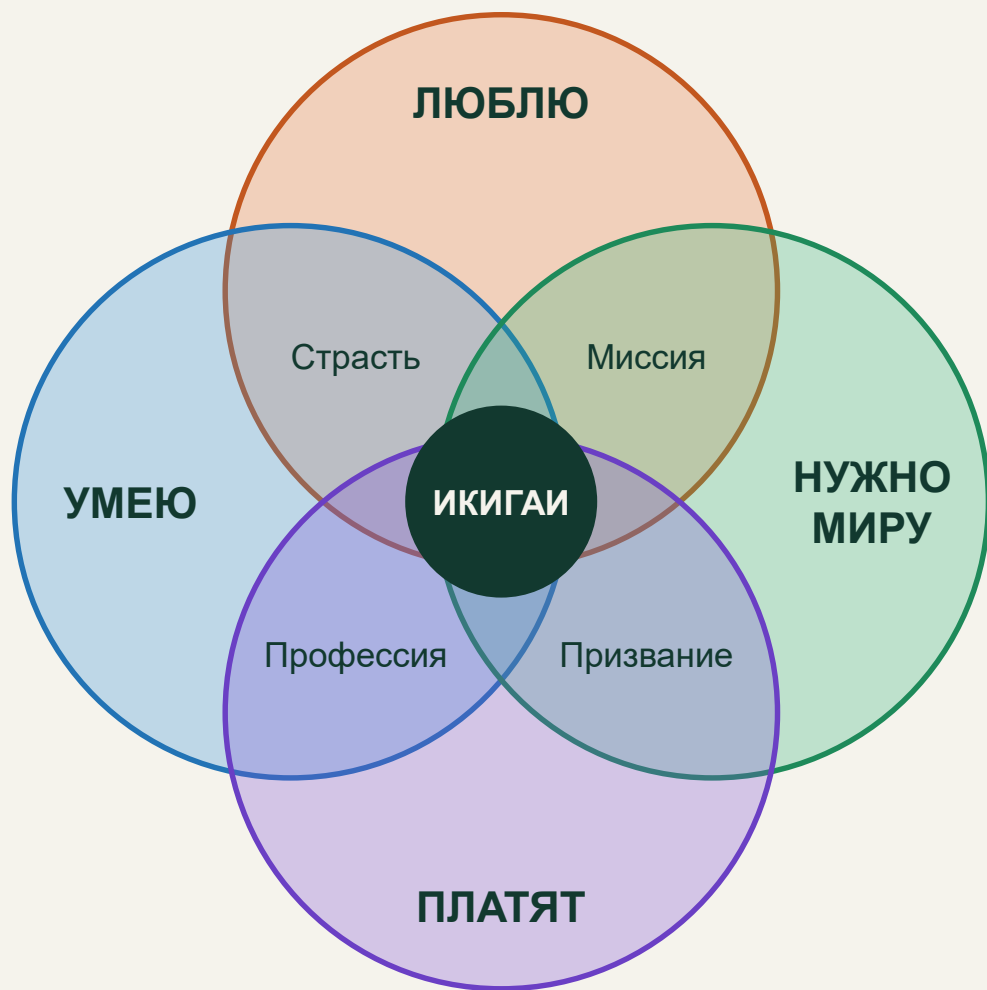
Масштаб: хочешь расти — работаешь больше

Свобода: строишь систему без себя, рост медленнее

ЗАДАНИЕ

Выберите один образ и допишите фразу: «Через 3 года мой бизнес...». Обсудите в парах: почему именно этот образ?

Икигай: где мотив встречается с делом



Икигай (яп.) — «то, ради чего стоит вставать по утрам». Твоя бизнес-ниша — там, где сходятся все четыре круга.

Люблю — что мне нравится делать?

Умею — что у меня хорошо получается?

Нужно миру — какие проблемы есть у людей?

Платят — за что люди готовы отдать деньги?

Люблю + умею, но никто не платит → **хобби**

Платят, но не люблю → **выгорание**

Все четыре круга → **твоя ниша**

ЗАДАНИЕ

Заполни 4 круга, в каждом — не меньше 5 пунктов. Найди пересечения и подчеркни 2–3 идеи.

Одни интересы — разные ниши

Любит: готовить и печь · **Умеет:** делать торты, вести соцсети

Опора

Торты на заказ для своего района: стабильные заказы от постоянных клиентов

Масштаб

Линейка десертов для продажи через кофейни и маркетплейсы

Свобода

Онлайн-школа рецептов: видеокурсы продаются без ежедневного участия автора

Лидерство

Авторские праздничные торты премиум-класса, узнаваемый бренд в городе

Мотив — это руль, икигай — карта

Ёмкость рынка простыми словами

Сколько денег люди тратят на такие товары или услуги за год

Клиенты × покупок в год × средний чек

1. **Весь рынок страны** — все траты россиян на товары для животных

2. **Доступный тебе рынок** — твой город или район, твой формат

3. **Твоя доля** — сколько клиентов обслужишь в первый год

ЗАДАНИЕ

Идея — выгул собак в своём районе. В районе 3 000 семей, собака есть у каждой десятой. 5% из них нужен выгул 2 раза в неделю по 300 Р. Сколько можно заработать в месяц?

Тренд: рынок растёт или сжимается?



Растущий рынок

Новых клиентов хватает всем. Рынок прощает ошибки новичка.



Насыщенный рынок

Клиента нужно «отобрать» у конкурента. Это дороже и сложнее.

Растёт ли рынок?

Сколько уже конкурентов?

Чем я буду отличаться?

Три ниши: разбор на реальных цифрах

Ниша	Размер и динамика	Вывод для новичка
Товары и услуги для домашних животных	510 млрд ₽ в 2024 году, +17,7% за год; прогноз на 2025 год — 560–570 млрд ₽. В России около 50 млн кошек и 25 млн собак	Рынок растёт, есть место для локальных услуг: выгул, передержка, груминг, лакомства ручной работы
Онлайн-образование	Топ-100 компаний — 154 млрд ₽ в 2025 году, +12%; рынок близок к стагнации. Детский сегмент: +20,8% в I квартале 2026 года. Курсы по ИИ растут	Рынок замедлился, но есть растущие «карманы»: детское обучение, подготовка к экзаменам, курсы по нейросетям
Кофейни	Весь общепит в 2025 году вырос лишь на 2,6% (до 6,2 трлн ₽). Классических кофеен в Москве за год стало на 12% меньше	Популярная, но насыщенная ниша. Без яркого отличия и точного расчёта входить опасно

Где искать данные

Что узнать	Где смотреть
Официальная статистика: население, доходы, обороты отраслей	Росстат , ЕМИСС
Как меняются траты людей по регионам и отраслям	СберИндекс
Средние чеки и покупки по категориям	Чек Индекс (Платформа ОФД)
Сколько конкурентов рядом	2ГИС, Яндекс Карты
Ищут ли люди этот товар и как меняется спрос	Яндекс Вордстат
Продажи на маркетплейсах	Сервисы аналитики (например, MPSTATS)
Готовые обзоры отраслей	РБК Исследования рынков, Smart Ranking, отраслевые СМИ

ЗАДАНИЕ

Для своей ниши найдите: 1) число конкурентов в радиусе 2 км по 2ГИС; 2) число запросов в месяц в Вордстате; 3) одну цифру о размере или росте рынка.

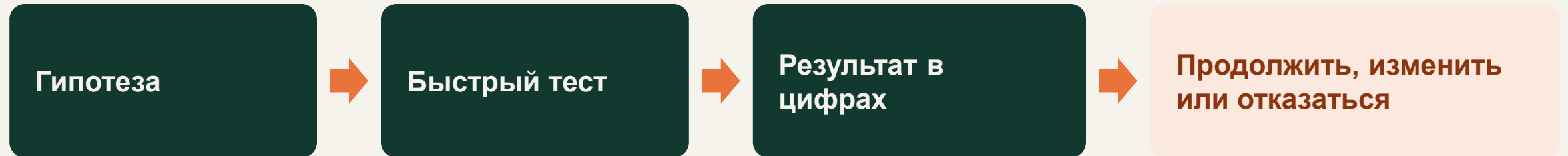
Сначала продажи — ПОТОМ ВЛОЖЕНИЯ

Инвесторы и банки охотнее дают деньги бизнесу, который уже работает и приносит выручку. Первый бизнес нужно уметь запустить на свои небольшие средства.

Гипотеза и её проверка

ШАБЛОН ГИПОТЕЗЫ

«Я верю, что **[кто]** купит **[что]** за **[цена]**, потому что **[какая проблема]**. Проверю так: **[действие]**. Гипотеза подтверждена, если **[число]** за **[срок]**»



Кастдев: как разговаривать с клиентами

Кастдев (от англ. customer development) — разговоры с будущими клиентами, чтобы понять их настоящие проблемы.

1

Спрашивай о прошлом, а не о будущем: «Как вы решали это в последний раз?», а не «Купили бы вы...?»

2

Не рассказывай о своей идее, пока не выслушал человека

3

Слушай больше, чем говоришь

4

Узнай, сколько денег и времени человек уже тратит на проблему

5

Поговори минимум с 10–15 людьми из целевой группы

ЗАДАНИЕ

Работа в парах: «предприниматель» за 5 минут задаёт «клиенту» 5 вопросов о его прошлом опыте. Потом меняемся ролями.

Три примера запуска почти без денег

Идея	Гипотеза	Как проверить	Затраты	Успех, если
Выгул собак в районе	Занятые владельцы собак заплатят 300 ₽ за прогулку	Объявление в чате дома и районном паблике, 3 пробные прогулки	0 ₽	5 платных заказов за 2 недели
Торты на заказ	Соседи закажут торт к празднику за 2 000 ₽	Фото пробных тортов в соцсетях, предзаказы до покупки формы и миксера	Продукты на пробный торт	10 предзаказов за месяц
Мини-курс «Нейросети для родителей»	Взрослые заплатят 500 ₽ за урок, где им покажут, как пользоваться ИИ	Бесплатный онлайн-вебинар, в конце — предложение платного занятия	0 ₽, бесплатная видеосвязь	5 оплат из 30 участников

ИИ — помощник, решения — твои

Делаю сам

- Определяю свой мотив и образ бизнеса
- Принимаю решения и отвечаю за них
- Разговариваю с клиентами и провожу кастдев
- Проверяю факты и цифры, которые выдал ИИ

Доверяю ИИ

- Докрутку гипотез: варианты и слабые места
- Анализ конкурентов: цены, предложения, отзывы
- Расчёты: ёмкость рынка, себестоимость, безубыточность
- Черновики: объявления, посты, анкеты

Как ИИ помогает на каждом шаге

Шаг	Пример задачи для ИИ	Что человек делает сам
Идея	«Вот мои 4 круга икигай. Предложи 10 бизнес-идей на пересечении и для каждой назови главный риск»	Выбирает идею и сверяет её со своим образом бизнеса
Рынок	«Посчитай ёмкость рынка выгула собак в городе на 300 тысяч жителей. Покажи формулу и допущения»	Проверяет допущения по Росстату, 2ГИС, Вордстату
Конкуренты	«Сравни 5 кондитерских моего района по ценам, ассортименту и отзывам. Чего им не хватает?»	Заходит к конкурентам, пробует продукт
Кастдев	«Составь 10 вопросов для интервью о прошлом опыте клиента, без вопросов о будущем»	Проводит интервью лично и делает выводы
Гипотеза	«Назови 3 причины, по которым моя гипотеза может не сработать, и самый дешёвый способ проверки»	Решает, какой тест запускать и что считать успехом
Финансы	«Рассчитай себестоимость торта и точку безубыточности при цене 2 000 ₽»	Проверяет цены на продукты и назначает цену

Чего нельзя отдавать ИИ



Выбор мотива

ИИ не знает, что важно лично тебе



Живой разговор с клиентом

ИИ-опрос не заменит интонацию, паузы и эмоции собеседника



Финальное решение

Отвечать за деньги и обещания клиентам будешь ты



Персональные данные клиентов

Не загружай их в публичные нейросети

ЗАДАНИЕ

Выполните одно задание из таблицы с прошлого слайда в любой доступной нейросети, например в ГигаЧате. Найдите в ответе хотя бы одну ошибку или непроверенную цифру.

Твой первый бизнес на одной странице

- 1 Мои сильные soft skills и что прокачать
- 2 Мой образ бизнеса через 3 года: Опора / Масштаб / Свобода / Лидерство
- 3 Моя ниша — пересечение кругов икигай
- 4 Рынок: размер, тренд, число конкурентов рядом
- 5 Моя гипотеза и как я её проверю без вложений
- 6 Что сделаю сам, а что поручу ИИ

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

3 интервью с клиентами

Запиши, что тебя удивило. Подтвердилась твоя гипотеза или нет?