



Разговоры о важном · 5–9 классы

Урок 20. Как создавать свой бизнес?

Урок 20 из 31 · 45 минут · Учебный бизнес: потребность, расчёт и проверка спроса

Базовый уровень: 5–7 классы. Аналитический вариант: 8–9 классы. Сохранённый цикл 2025/26.

Результат. Описать проблему клиента, решение, расходы и ценность учебного мини-проекта.

Часть I. Материалы ученику

Выберите указанный учителем возрастной вариант. Все условия находятся в тексте; доступ к аккаунтам не нужен. Ответы и учительские пояснения вынесены в часть II.

01. Проблемная ситуация

Команда хочет продавать красивые закладки: «Сделаем 100 штук, все точно купят». Но никто не спросил читателей, нужны ли им закладки и за что они готовы платить. За две минуты сформулируйте проблему клиента без названия товара и один вопрос для проверки идеи. Желание автора не равно подтверждённому спросу.

Запишите первоначальную версию и сохраните её. В конце обсуждения отметьте, что вы уточнили и на какое основание опирались.

02. Понятия и разобранный пример

Бизнес создаёт ценность для клиента и требует организации, расходов и ответственности. Клиентская проблема — конкретная трудность; решение — способ её уменьшить. Ценностное предложение объясняет, кому и зачем подходит решение. Выручка в простой модели — цена, умноженная на проданное количество. Расходы включают материалы и другие затраты. Положительная разница выручки и указанных расходов — учебный финансовый результат, а не обещанная чистая прибыль реального бизнеса.

В нашей модели есть постоянные затраты на партию и переменные на каждую изготовленную вещь. Непроданные изделия тоже расходуют материал. Проверка спроса — небольшой тест предложения, а не утверждение «всем понравилось». Ответ «интересно» слабее согласованной готовности купить по данной цене. В реальном деле остаются время команды, налоги, обязательства и риски; здесь они не оценены, поэтому сравниваем только заданные сценарии. Центры «Мой бизнес» предоставляют консультационную поддержку; условия конкретных услуг проверяются отдельно, это не автоматическая выплата каждому.

Разобранный пример

Учебный пример: изготовили и продали 10 закладок по 60 рублей. Материалы на одну — 20 рублей, оформление партии — 200. Выручка $10 \times 60 = 600$ рублей. Материалы $10 \times 20 = 200$, все заданные расходы $200 + 200 = 400$. Учебный результат $600 - 400 = 200$ рублей. Если из тех же десяти продали шесть, выручка 360, расходы остаются 400, результат -40 : материал уже потрачен на все десять. Ошибка — считать расходы только на проданные изделия. Клиентская ценность в примере — прочная закладка с крупной подписью для читателей, которые теряют страницу; это гипотеза до теста.

03. Практика 1: исследуем материал

Данные учебного опроса; ответы ещё не покупки.



Группа	Проблема	Ответ на предложение
6 читателей кружка	Теряют бумажные закладки	Четверо готовы рассмотреть прочную за 50 рублей, двое не готовы
5 посетителей библиотеки	Нужна крупная подпись раздела	Трое готовы рассмотреть за 50, двое пользуются своей
4 ученика с электронными книгами	Пользуются цифровой отметкой	Покупать бумажную не планируют

Пробная партия: изготовить 8 штук; материалы 15 рублей на каждую; оформление партии 100 рублей; цена 50 рублей; в сценарии оплачены 6 штук. 5–7: выберите целевую группу, напишите предложение и рассчитайте результат. 8–9: дополнительно объясните, почему 7 положительных ответов не гарантируют 7 продаж, и предложите тест без сбора денег. 11 минут: 3 данные, 4 решение, 2 партнёр, 2 правка. Критерии: проблема конкретна, расходы на 8, выручка на 6, результат назван учебным.

04. Практика 2: переносим способ

Новый сценарий той же партии: продано 4 из 8. Друг предлагает заказать дорогую упаковку за дополнительные 80 рублей, обещая, что она «точно всё исправит». 5–7: посчитайте результат без упаковки и с ней при тех же четырёх продажах; решите, что следует проверить до траты. 8–9: найдите минимальное целое число продаж для неотрицательного результата с упаковкой, цена остаётся 50, партия 8. 8 минут: 2 расчёт, 3 решение, 3 проверка. Продукт — два расчёта и тест гипотезы, а не совет реально инвестировать.

05. Обсуждение и обоснованный вывод

«Успех — это максимальная выручка» сравните с «Успех — любая экономия». Выручка без расходов скрывает убыток; экономия, уничтожившая пользу, теряет клиента. Найдите подтверждение в сценариях. Вывод: проверять ценность, считать все заданные затраты и честно обозначать неизвестное. Команда распределяет создание прототипа, расчёт и проверку; автор идеи не обязан выполнять всё один. Поддержка предпринимателя помогает разобраться, но не отменяет его ответственности.

Вернитесь к первоначальной записи раздела 01. Закончите фразу: «Я уточнил(а) ..., потому что в материале ...». Допустимо сохранить исходную позицию, если вы можете её обосновать.

06. Индивидуальная проверка

Новая учебная мастерская: сделали 12 карточек по 10 рублей материалов, постоянные расходы 90, продали 7 карточек по 40. 5–7: рассчитайте выручку, все расходы, результат и назовите одно неизвестное реального дела. 8–9: дополнительно найдите число продаж для покрытия заданных затрат. По 1 баллу: выручка; расходы; разница; ограничение модели (старшим также порог). 3 минуты работа, 2 сверка.



Часть II. Ответы и материалы учителю

Эту часть можно не включать в ученическую распечатку.

Подготовка и проведение

Оборудование и предпосылки. Карточки условных клиентов, калькулятор по желанию, лист расчётов. Реальные продажи, сбор денег, регистрация бизнеса и реклама детям не нужны. Все цены и спрос вымышлены и не являются рыночными данными. Достаточно умножать целые числа и вычитать. Правовые и налоговые условия реального дела здесь не моделируются.

Материалы полностью включены в урок: условие, таблицы или карточки, разобранный пример, две практики, индивидуальная проверка и ключи. Выберите до начала занятия вариант 5–7 или 8–9 классов. Старший вариант заменяет младший, а не добавляет второй объём работы.

Без регистрации. Используйте распечатки или чтение учителем с доски; задания выполняются на бумаге. Ссылки нужны учителю для проверки источников, не являются обязательным поиском для детей. Партнёр может прочитать условие вслух; письменный ответ допускается вместо публичного выступления.

Организация. В паре распределите роли читателя условия и проверяющего, затем поменяйтесь. При обсуждении оценивайте аргумент, а не личность. Не собирайте оценки, семейные истории, диагнозы или другие личные сведения. Все персонажи и специально обозначенные наборы данных вымышлены.

Проверка. Раскрывайте разборы только после собственной попытки. На индивидуальную работу отведите 3 минуты, на сверку по четырём критериям — 2 минуты. Баллы показывают, что доработать, и не являются оценкой личности. При незавершённой работе зафиксируйте конкретный следующий шаг; дополнительные домашние задания не обязательны.

Время	Действие и проверка
0–5 мин	Проблемная ситуация: личная короткая запись
5–14 мин	Понятия и разобранный пример: объяснение своими словами
14–25 мин	Практика 1: чтение, работа в паре, взаимная проверка
25–33 мин	Практика 2: перенос в новое условие и самостоятельный результат
33–40 мин	Обсуждение: довод, альтернатива, общий вывод
40–45 мин	Индивидуальное задание и сверка по критериям

Разбор практики 1

Можно выбрать читателей кружка: «Прочная закладка, которая помогает сохранить страницу, за 50 рублей»; предложение остаётся гипотезой. Выручка $6 \times 50 = 300$ рублей; материалы $8 \times 15 = 120$, плюс оформление 100: расходы 220; учебный результат 80 рублей. Две непроданные вещи не исчезают из затрат. Старшие: «рассмотреть» не значит купить; группы могут отличаться предпочтениями. Без денег можно показать бумажный прототип, уточнить, какую проблему он решает, и записать готовность выбрать его по указанной цене, не собирая имён. Это более содержательный тест, но тоже не гарантия.



Ответ к практике 2

Без упаковки: $4 \times 50 - 220 = -20$ рублей. С упаковкой: $4 \times 50 - (220 + 80) = -100$. Чтобы покрыть 300 рублей заданных расходов, нужны 6 продаж по 50; пять дают 250, дефицит 50. Упаковка не гарантирует роста спроса. Проверка: показать два макета и спросить, помогает ли упаковка клиентской задаче и меняет ли выбор при известной цене. Даже шесть продаж дают ноль только по заданным затратам; труд и налоги вне модели. Допустимо отказаться от упаковки или сначала тестировать, но не подменять неизвестный эффект обещанием.

Ключ к индивидуальной проверке

Выручка $7 \times 40 = 280$ рублей. Материалы $12 \times 10 = 120$; всего $120 + 90 = 210$. Учебный результат $280 - 210 = 70$ рублей. Порог: 5 продаж дают 200, недостаточно; 6 дают 240, достаточно. Неизвестны стоимость труда, налоги, доставка или будущий спрос — достаточно одного примера с объяснением. Нельзя называть 70 гарантированной чистой прибылью или считать 7×10 вместо материалов на все 12. При ошибке вернуться к разнице «изготовлено/продано».

07. Связь с исходной программой

Пункт программы (смысловая формулировка)	Действие ученика	Результат
Бизнес как ответственный выбор и польза обществу	Формулирует клиентскую проблему	Предложение связано с потребностью
С чего начать своё дело	Проверяет гипотезу и считает расходы	Прототипный тест и расчёт
Командная работа; меры поддержки	Распределяет роли и понимает границы помощи	Ответственность и ограничения модели названы

Матрица конкретизирует программу, но не заменяет её текст. На занятии выбирается один возрастной вариант. Это справочный раздел учителю, отдельного времени сверх 45 минут он не требует.

Источники и права

Исходная программа «Разговоры о важном», 5–9 классы; сохранённый цикл 2025/26

<https://schoolotzyv.ru/blog/razgovory-o-vazhnom-5-9-klassy-programma>

Банк России, Финансовая культура: бизнес-план

<https://fincult.info/article/s-chego-nachat-svoe-delo-biznes-plan/>

Центры «Мой бизнес»: направления консультационной поддержки

<https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/about/>

Проверка источников: 15.10.2026. Задания, учебные случаи, таблицы, схема движения и рисунок билета — авторские учебные материалы этой разработки. Заимствованных фотографий и кадров мультфильмов нет. Логотип «Школы России» в PDF — официальный знак портала, не учебная иллюстрация. Календарные названия сохранены из цикла 2025/26, а не выданы за новый календарь 2026/27.