



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ КЛАССЫ

Потому что ты способен



МИССИЯ И ЦЕЛЬ



Цель: Повысить интерес к предпринимательству и способствовать увеличению числа молодых предпринимателей в России.

Миссия: Популяризация предпринимательства и формирование бизнес-мышления среди молодежи.

“Каждый ребёнок может стать предпринимателем. Нужно лишь показать путь понятно и вдохновляюще”

Создатели проекта



Гончаров Андрей Николаевич

- Создатель и идеолог проекта.
- Генеральный директор группы компаний “PRO”



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



Силин Яков Петрович

- Организатор и генеральный партнер.
- Ректор ФГБОУ ВО “УрГЭУ”

Проект в цифрах

01

“Предпринимательские классы”
реализуются 5 лет с 2021 года

02

Более 3500 участников,
освоивших программы

03

Сильный штат больше 200 человек:
преподаватели, эксперты,
предприниматели, бизнес-тренера

04

Проект реализуется в 10 городах Свердловской
области: Екатеринбург, Красноуфимск,
Краснотурьинск, Заречный, Полевской, Нижний
Тагил, Первоуральск, Новоуральск, Каменск-
Уральский, Ревда

Целевая аудитория

4 уровня подготовки: стартовый, углубленный, профильный, экспертный

Для школьников 7-11 классов

Уровень соответствует классу обучения

Стартовый

- Школьники 7 и 8 класса
- Знакомство с миром предпринимательства
- 8 класс может участвовать в рамках проектной деятельности

Углубленный

- Школьники 9 класса
- Программа для тех, кто имеет базовые знания о предпринимательстве

Профильный

- Школьники 10 класса
- Участие в рамках проектной деятельности

Экспертный

- Школьники 11 класса
- Завершающий уровень обучения в проекте



Стартовый уровень (7-8 класс)

п/п	Кейс-блок
1	Что такое стартап: как заработать на том, что ты любишь?
2	Формирование эффективной команды и распределение функций
3	Бизнес-лаборатория: создаем идеи, смешивая тренды
4	Разработка упрощённой бизнес-модели
5	MVP: быстрый запуск прототипа
6	Цифровые инструменты и e-commerce: запуск онлайн-присутствия
7	Финансовая грамотность и формирование ценовой стратегии
8	Секреты продаж: стелс-маркетинг и способы убеждения аудитории
9	Разработка фирменного стиля и упаковки продукта
10	Как покупатель придет к покупке твоего товара? Составляем карту его пути
11	Подготовка выступления по структуре питчинга
12	Как управление проектами поможет в ведении бизнеса?
13	Что такое акселераторы, инвесторы, питч-дни? Как школьнику «войти» в стартап-мир
14	Репетиция защит, игра бизнес-аукцион
	Финальное мероприятие: Гранд-финал проекта. Защита проектов
	Защита в школе. Отборочный этап "Будущее Бизнеса"
	Защита в УрГЭУ. Финальный этап "Гранд-финал проекта"

- **14 занятий**
 - **1 занятие = 2 часа 15 минут**
 - **Встречи с предпринимателями**
 - **Мероприятия**
- старт: октябрь**
завершение: апрель

Углубленный уровень (9 класс)

п/п	Кейс-блок
1	Введение в предпринимательство и стартап-культуру
2	Оценка стартап-потенциала по ключевым критериям
3	Формирование команды стартапа
4	Исследование рынка: потребности и тренды
5	Применение ИИ для усиления проектной презентации
6	Стратегии привлечения капитала
7	Создание успешной бизнес-модели стартапа
8	Маркетинговая стратегия проекта от А до Я
9	Современные способы продаж. Бизнес и современность
10	Питч-сессия: Умение эффективно презентовать стартап
11	Стратегии развития и масштабирования проекта
12	Практикум по презентационным техникам
13	Финальная питч-репетиция. Предзащита
Финальное мероприятие: Бизнес-форум по различным направлениям	

- **13 занятий**
- **1 занятие = 2 часа 15 минут**
- **Экскурсии**
- **Бизнес-инсайты**
- **Мероприятия**

старт: октябрь
завершение: март

Профильный уровень (10 класс)

п/п	Кейс-блок
1	Вводное занятие: введение в проект. Какой бизнес открывать в 2025?
2	Поиск идеи для бизнеса: уход от брейншторма к трендхантингу. ТОП-5 современных методик.
3	Кто нужен вашему бизнесу? Собираем команду: лайфхаки от Т-Банка до SpaceX.
4	Поведенческая экономика и data-driven подход к исследованию аудитории. SWOT-анализ бизнеса.
5	Разбор структуры проекта и стандартизация работы. Создаем продукт по итогам проекта: от идеи к прототипу.
6	Построение бизнес-модели и составление финансового плана. Анализ рисков.
7	Тренды в маркетинге, которые продадут даже тем, кто не планировал покупку: составление маркетинговой стратегии.
8	Психология брендинга: как управлять восприятием покупателя.
9	Техники продаж, которые работают в 2025. Анализ конкурентов и отстройка от них.
10	Маркетплейсы и их специфика. От дизайна карточек до продаж.
11	Чем может быть полезен краудсорсинг? Селф и таймменеджмент
12	Представляем проект аудитории: как “продать” свою идею?
13	Перспективы для вашего бизнес-проекта: что делать с ним после защиты?
14	Репетиция защит проектов. Импровизированный бизнес-аукцион
	Финальное мероприятие: Гранд-финал проекта. Защита проектов
	Защита в школе. Отборочный этап "Будущее Бизнеса"
	Защита в УрГЭУ. Финальный этап "Гранд-финал проекта"

- **14 занятий**
- **1 занятие = 2 часа 15 минут**
- **Встречи с предпринимателями**
- **Мероприятия**

старт: октябрь

завершение: апрель

Экспертный уровень (11 класс)

п/п	Кейс-блок
1	Введение в проект ПК и стартап-экосистему
2	Построение бэклога УТП и проверка жизнеспособности проекта
3	Роли в Scrum-команде: управление распределёнными кросс-функциональными командами
4	JTBD (Jobs-to-be-Done) фреймворк для выявления скрытых потребностей аудитории и техники спин-продаж
5	Финансирование для стартапа: где взять деньги?
6	Построение бизнес-модели стартапа. Финансовая аналитика и бизнес-планирование
7	Маркетинговая стратегия проекта от А до Я: Growth-маркетинг и другие тактики роста
8	Анализ рынка и конкурентов. Оценка рисков
9	Управление проектами: что пригодится в бизнесе?
10	Управление вниманием аудитории: навыки презентации стартап-идеи
11	Планирование роста стартапа после защиты проекта
12	Финальная питч-репетиция. Предзащита
Финальное мероприятие: Бизнес-форум по различным направлениям	

- **12 занятий**
 - **1 занятие = 2 часа 15 минут**
 - **Экскурсии**
 - **Бизнес-инсайты**
 - **Мероприятия**
- старт: октябрь**
завершение: март

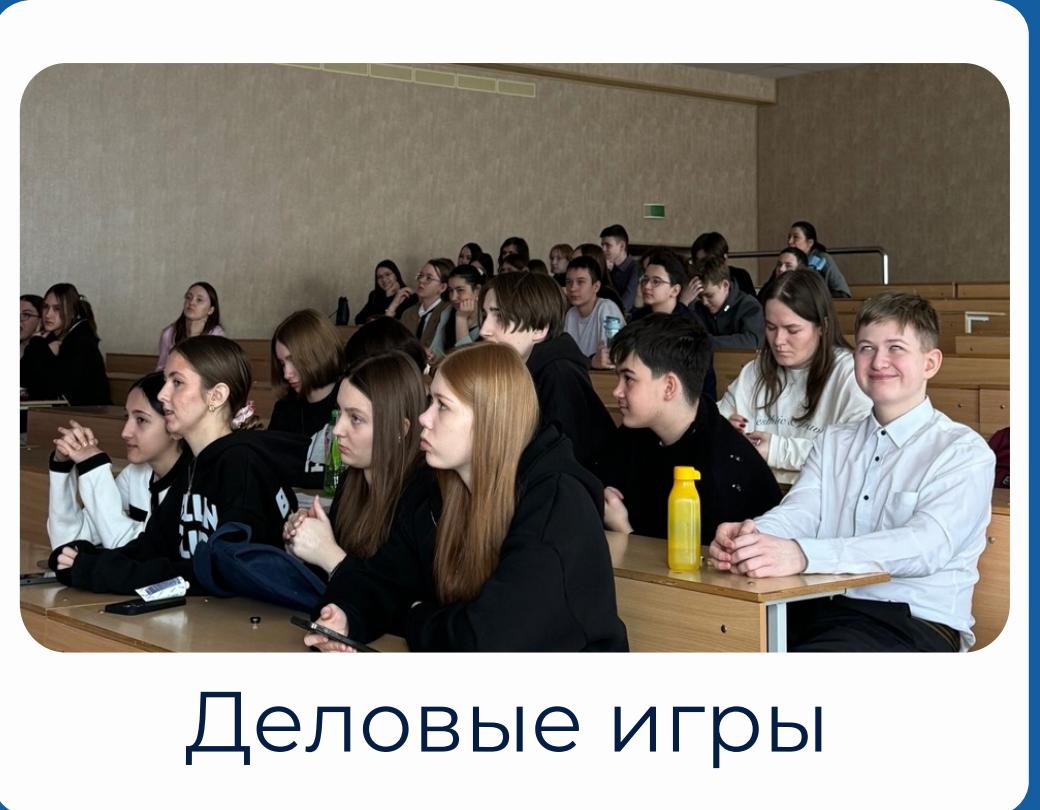
Мероприятия проекта



Методы обучения



Практика



Деловые игры



Мастер-классы



Встречи с предпринимателями



Экскурсии

Представители преподавательского состава



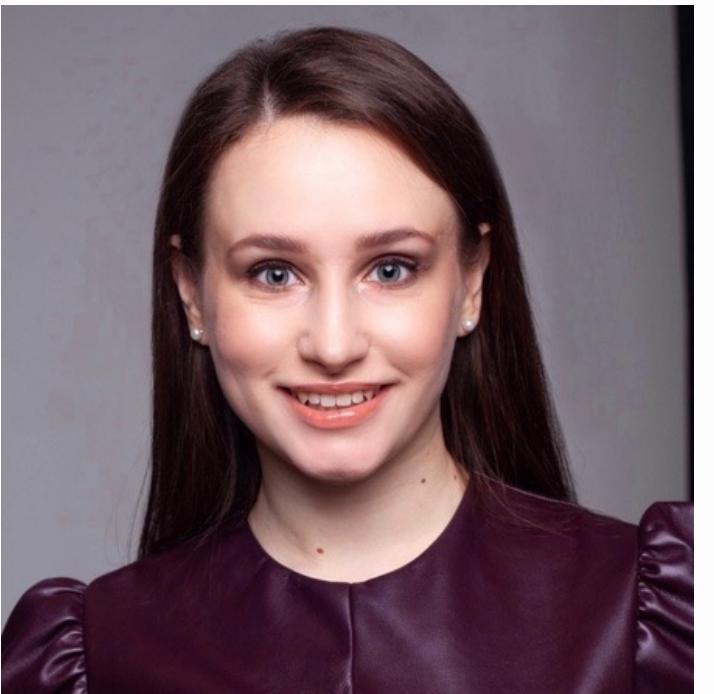
Майстренко
Андрей Олегович



Коннов
Денис Александрович



Воронцова
Татьяна Анатольевна



Кузнецова
Татьяна Юрьевна



Шавкунова
Анастасия Алексеевна

Наставник

Предприниматель

Бизнес-тренер

Старший
преподаватель

Студент-
преподаватель

Экосистема проекта

Уральский Государственный
Экономический университет

Эксперты и предприниматели

Родители

Группа компаний «PRO»

Управление образования
Образовательные учреждения

Школьники



*Современная
профориентация*

*Повышение интереса
учеников к обучению*

ПК

-

ЭТО

*Возможность реализации
проектной деятельности в рамках
проекта*

*Простыми словами о
сложном бизнесе*

*Развитие предпринимательской
культуры*

*Путь от идеи до
результата*

КОНТАКТЫ



+7(982)-720-51-62 – Анастасия Сергеевна Паршутина
Руководитель проекта «Предпринимательские классы»
• По вопросам сотрудничества, вступления в проект

+7(953)-041-93-15 – Анастасия Сергеевна Рассоха
Заместитель руководителя, главный администратор проекта
• По вопросам подачи заявки и получения консультаций

