

## Реклама и дизайн-мышление

Тут бизнес-идея будет отправной точкой для формирования нейминга, слогана, УТП, визуального образа и других составляющих, которые помогут эффективно доносить до потенциальных потребителей суть и полезность бизнес-идеи, побуждать их к использованию продукта или услуги.

## 3. Длительность и глубина игрового процесса

**Экспресс-вариант игры** может использоваться как разминка, «ледокол», динамический перерыв. Этот вариант игры, конечно, не позволяет реализовывать сколь-нибудь комплексные учебные цели, но отлично подходит для создания интерактивной составляющей, для стимулирования активности участников, для знакомства участников внутри микрогрупп.

В этом случае командам можно дать 3–5 минут на обсуждение и 1–2 минуты на устный рассказ о придуманной бизнес-идее. Глубокого обсуждения предложенных вариантов не подразумевается. Таким образом, при хорошем соблюдении тайминга, весь процесс можно провести за 15 минут.

**Базовый вариант игры** можно провести за 30–40 минут. Вначале, перед объяснением правил, ведущий может рассказать и показать на слайдах примеры нескольких стартапов или бизнес-идей, в которых уже известная технология или продукт используются новым образом.

Также важно, чтобы участники принципиально понимали, что просто красивая идея или интересная технология принципиально отличаются от бизнес-идеи. Бизнес-идея ориентирована на потребности конкретной целевой аудитории в конкретной ситуации, которую можно каким-то образом удовлетворить, используя конкретную модель монетизации и получая, в конечном счёте, прибыль.

При обсуждении в группах можно рекомендовать использовать «Структуру презентации бизнес-идеи» (см. ниже), обсуждение может длиться 10–15 минут, сама презентация может занимать около 5 минут.

Существенный вклад в достижение целей деловой игры вносит этап обсуждения презентаций и обратной связи, на него можно выделить до 15 минут.

**Комплексный вариант игры** может быть рассчитан на несколько часов, включая в себя несколько этапов, который позволяют достигнуть сразу нескольких учебных целей.

## 4. Регламент и правила

Чем лучше ведущий донесёт до участников правила и регламент, чем лучше сможет корректировать процесс, тем динамичнее, эффективнее, равноправнее и экологичнее будет игровой процесс. Кроме того, управлять активностью группы с помощью заранее принятых правил физически намного проще.

В самом начале сориентируйте группу в структуре занятия, чтобы каждый участник понимал, как все этапы работы связаны между собой. Обозначьте тайминг — продолжительность каждого этапа.

Следите за таймингом, предупреждайте участников, когда остаётся последняя минута, чтобы они могли финализировать свои результаты на каждом этапе. Старайтесь чётко вести тайминг, а если это невозможно — корректируйте его на конкретный интервал, то есть не «давайте возьмём на это ещё немного времени», а «итак, мы отводим на это ещё 4 минуты времени, время пошло!»

Бывает полезно однозначно задать правила поведения, связанные с опозданием, использованием мобильных телефонов, едой и питьём (часто тренеры лояльно относятся к чаю, кофе, печенькам, но почти категорически за запрет использования мобильных).

Правило «одного микрофона» — при обсуждении в группе целиком (то есть за исключением времени работы в микрогруппах) одновременно говорит только один человек. Удобно бывает использовать в качестве «микрофона» конкретный предмет (бутылку воды, маркер), который физически передаётся от говорящего к говорящему.

Правила, связанные с позитивной ориентацией, корректностью, экологичностью, взаимным уважением становятся особенно важны на этапе рефлексии и обсуждения. Благодаря им намного проще удерживать процесс в конструктивном русле, не давая участникам «переходить на личности», поляризоваться и переставать слышать друг друга.

В целом, важно ориентировать группу на поиск конструктивной составляющей в любой мысли, формулировке, мнении. К примеру, слова «всё», «всегда», «никогда», «никому не надо» скорее всего будут несправедливыми, и от них лучше воздержаться.

## 5. Деление на группы и организация пространства

Если вы предложите игрокам самим разделиться на группы, они почти наверняка скажут «давайте не будем пересаживаться и разделимся вот как сидим». На самом деле, этап деления на микрогруппы отличная возможность дать энергичный старт игре, фасилитировать и разнообразить групповую динамику, поэтому лучше поднять всех со стульев и организовать деление с помощью простой подвижной игры или простого жребия.

Игрокам часто нужны материалы для подготовки проектов: ручки, карандаши, стикеры, маркеры, бумага. Пространство лучше организовать так, чтобы микрогруппы в процессе обсуждения были подальше друг от друга и не мешали друг другу, иногда для этого нужны дополнительные столы.

## 6. Структура презентации

И на этапе генерации, и при разработки презентации удобно использовать чек-лист, который позволяет структурировано, конкретно и всесторонне описать бизнес-идею. Вы найдёте набор таких чек-листов в комплекте игры.

## ЧЕК-ЛИСТ

Клиенты	Продукт
Проблема	Решение
Кто клиенты (ЦА), сколько их?	Как выглядит и работает продукт?
Как они решают проблему сейчас?	В чём преимущество?

## Обсуждение итогов

Чтобы начать обсуждение результатов, можно предложить группе вот такие вопросы:

1. Почему победил именно этот проект? Помогла именно идея или её презентация?
2. Почему отдали свой голос конкретному проекту?
3. Чего не хватило команде, набравшей наименьшее количество очков?
4. Каким ещё ЦА, кроме выпавшей на карточке, был бы интересен проект?
5. Что важно учитывать, создавая бизнес под нужды конкретной ЦА?
6. Какие проблемы могут возникнуть на этапе реализации проекта?
7. Возможна ли успешная реализация придуманной идеи в действительности, а не в рамках игры?

*Мы очень надеемся, что во время игры вы получите не только полезные навыки, но и огромное удовольствие от процесса создания и обсуждения новых идей. Не забывайте веселиться 😊*

*Хороших вам игр!*



# ПРАВИЛА ИГРЫ



Новые идеи бизнеса часто возникают, когда какую-то технологию начинают использовать новым способом, для решения других задач.

Игра «Стартап-конструктор» помогает по-новому взглянуть на процесс генерации бизнес-идей, развить креативность и маркетинговое мышление.

**В ходе игры участникам придётся поломать голову над непростыми, но интересными вопросами, например:**

- Какой продукт подойдёт владельцам собак в туристическом районе города?
- Как автомобилистам поможет биометрический датчик, чтобы решить проблему нехватки времени на отдых?
- Как фермеры могут использовать 3D-принтер в условиях малого количества солнца?

Всего в игре возможно более **160 000** вариантов начальных условий.

В «Стартап-конструкторе» есть 4 типа карт, которые отличаются цветом рубашки: по 20 карт каждого типа. Перемешайте каждую колоду и положите карты в центре стола рубашкой вверх.

**Ситуация или проблема,** которую нужно решить.

**Целевая аудитория,** для которой предназначается продукт или услуга.

**Дополнительные условия,** которые нужно учитывать при создании стартапа.

**Технология,** которая будет использоваться в стартапе.

## ЕСТЬ ДВА ВАРИАНТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭТОГО ПРОДУКТА:

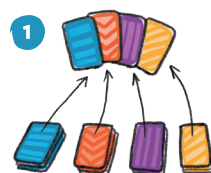
**«Домашний»**, в качестве развлекательной игры для 3–6 человек. Здесь не нужен ведущий, игровой процесс предельно прост, а игра займёт 10–30 минут.

**Профессиональный**, в качестве методического пособия, предназначен для семинаров по бизнес-тематике для взрослых и подростков в группах до 15 человек. Для него нужен подготовленный ведущий. Деловая игра может состоять из нескольких фаз, включать работу в микрогруппах и занимать до двух часов или более, в зависимости от целей, структуры занятия и количества участников.

Ниже представлены правила и рекомендации для обоих вариантов использования.

### «ДОМАШНИЙ» ВАРИАНТ ИГРЫ

(3–6 участников, 10–30 мин)



1 Все берут 4 карты: по одной каждого типа



2 За 3 минуты придумайте идею, которая связывает от двух до четырёх карт



3 Расскажите про свой бизнес проект



4 Каждый оценивает проекты других: отдаёт одно очко за лучшую бизнес-идею, и ещё одно — за самую интересную презентацию.

За использование всех четырёх карт автоматически ещё +2 очка, за использование трёх +1 очко.

Игра может длиться от 3 до 5 раундов.

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

(рекомендации для ведущих групп)

Изначально «Стартап-конструктор» был разработан для использования в ходе бизнес-тренингов, в группах до 15 человек. Как правило, в этом случае группа делится на команды по 2–4 человека.

Интуитивно понятная механика и универсальность стимуляющего материала даёт ведущему огромные возможности адаптации игрового процесса под свои цели и ситуацию. Относитесь к этой инструкции не как к догме, а как к набору идей, часть из которых может вам пригодиться.

### 1. Ключевая идея игры

Новые идеи бизнеса часто возникают в результате использования каких-то известных технологий или продуктов новым способом, в новой ситуации, для решения других задач.

*К примеру, не так давно появившийся формат каршеринга («аренды самообслуживания») уже стал привычен в крупных городах, и сейчас похожий подход «аренды самообслуживания» начинают использовать и для краткосрочной аренды жилья. Возможно, через пару лет вы сможете также сдавать в аренду даже свою игровую приставку на время поездки в отпуск, немного подзаработав на этом.*

Игра «Стартап-конструктор» помогает по-новому взглянуть на процесс генерации бизнес-идей, развивать креативность и маркетинговое мышление. Ведь нужно не просто придумать какую-то безумную штуку: важно, чтобы эта идея была действительно полезна конкретным людям, в конкретной ситуации для решения конкретных задач.

В ходе игры участникам придётся поломать голову над непростыми, но интересными вопросами:

- Какой продукт подойдёт владельцам собак в туристическом районе города?
- Как автомобилистам поможет биометрический датчик, чтобы решить проблему нехватки времени на отдых?
- Как фермеры могут использовать 3D-принтер в условиях малого количества солнца?

Всего в игре возможно более 160 000 вариантов начальных условий.

Игровая механика аналогична «Домашнему» варианту игры: каждая группа получает набор карт, и им нужно разработать бизнес-идею на его основе.

### 2. Учебные цели

Деловая игра может использоваться в бизнес-тренингах по разным темам, в зависимости от этого будет меняться и цель использования «Стартап-конструктора».

#### Генерация бизнес-идей и маркетинг

Это основное назначение «Стартап-конструктора».

Игра может помочь участникам закрепить на практике (или, наоборот, предварительно создать эмпирическую базу) ряд важных понятий и моделей из курсов по бизнесу и маркетингу, таких как: целевая аудитория, потребности потребителей, маркетинговое позиционирование, замещающие технологии, цепочка дистрибуции, модель монетизации, стиль потребления, модель 4P и т.п. Вокруг них будут сфокусированы вопросы ведущего по предложенным идеям и этап обсуждения.

#### Проведение презентаций и публичных выступлений

При такой цели обучения сама разработка бизнес-идеи является только первым и не целевым этапом работы — ведущий и группа больше фокусируются непосредственно на выступлении, его содержании, поведении спикера.

Выступление может проходить как в коротком формате, длительностью буквально минуту, так и в виде выступления со слайдами длительностью до 15 минут, в зависимости от условий проведения и методических задач, которые стоят перед организатором игры.

Таким образом, «Стартап-конструктор» используется в качестве фактуры для практической части занятия, освоения принципов эффективного выступления. Рефлексия, соответственно, будет сфокусирована вокруг того, насколько хорошо участники подготовили и провели презентацию.

#### Модели организации креативного процесса

В этом случае группа может использовать одну из специализированных моделей, например, «Мозговой штурм» или «Шесть шляп мышления».

Сначала участникам нужно будет усвоить правила креативной работы в рамках выбранной модели, в процессе ведущий будет фокусировать их на соблюдении этих правил, а рефлексия процесса будет сфокусирована на обсуждении того, насколько качественным был сам процесс, и каким образом на нём сказались использование модели.

**БАНДА**  
УМНИКОВ

Международное издательство обучающих детских игр: веселимся и учимся одновременно!

[bandaumnikov.ru](http://bandaumnikov.ru)



Корпоративные подарки для детей сотрудников. Обучающие настолки, тетради, квестики для детей сотрудников — когда компания становится частью семьи :)

[bandaumnikov.ru/corporate](http://bandaumnikov.ru/corporate)



Лучшие идеи занятий с детьми для родителей и педагогов. Каждый день что-то новое!

[BandaUmnikov](https://www.facebook.com/BandaUmnikov)

[bandaumnikov](https://www.instagram.com/bandaumnikov)

[banda\\_umnikov](https://vk.com/banda_umnikov)

[bandaumnikovru](https://www.bandauumnikov.ru)

[banda\\_u](https://t.me/banda_u)