

6. Социальное проектирование

Социальное проектирование – это метод, позволяющий корректно создавать и реализовывать эффективные, социально ориентированные проектные идеи.

В этом смысле можно утверждать, что социальный проект – это решение социально значимой проблемы в чётко ограниченных временных рамках.

Социальный проект – это:

- универсальный инструмент для чёткого стратегического планирования вашей деятельности;
- воплощение любой вашей идеи в реальность;
- возможность рассчитывать свои шаги к достижению цели с точностью до дней;
- умение правильно использовать свои (всегда ограниченные) ресурсы и привлекать их из различных источников;
- решение социально значимых проблем в вашем регионе (районе);

Вот несколько примеров классификации социальных проектов:

- оздоровительные проекты;
- проекты историко-культурной направленности;
- ориентированные на проблемы и интересы конкретной этнической группы (или какой-либо молодежной субкультуры);
- социально значимые для определенной местности, района, города;
- образовательные и профориентационные.

Объектом деятельности в ходе социального проектирования могут выступать:

- социальные явления («социальные негативы» – курение, наркомания, сквернословие, алкоголизм)
- социальные отношения (отношения к старикам, к молодежи, к детям, к потребителю и др.)
- социальные институты (школа, больница, магазин, органы власти и управления и пр.)
- социальная среда (ландшафт в целом (городской, сельский), социальный ландшафт (пандусы, остановки, места отдыха, выгула собак, игровые площадки, внешний вид и обустройство стадиона и т.п.)

Из чего состоит проект?

проблема – цель – задачи – механизм реализации (методы, методики, технологии) – этапы реализации – бюджет – ожидаемые результаты

Каждый этап – это логическое звено в построении социального проекта. Проблема должна быть обоснована объективными данными, представленными по итогам соответствующего исследования. Цель должна логично вытекать из проблемы. Задачи должны отображать пошаговые действия, а их решение должно быть выражено в виде конкретных количественных и качественных результатов. Каждый метод – это способ, с помощью которого решается

определённая задача. Для реализации каждого этапа требуются необходимые ресурсы. Для того, чтобы оценить результат, нужны критерии оценки.

Модель социального проектирования можно рассмотреть через естественный рост и развитие растения (дерева).

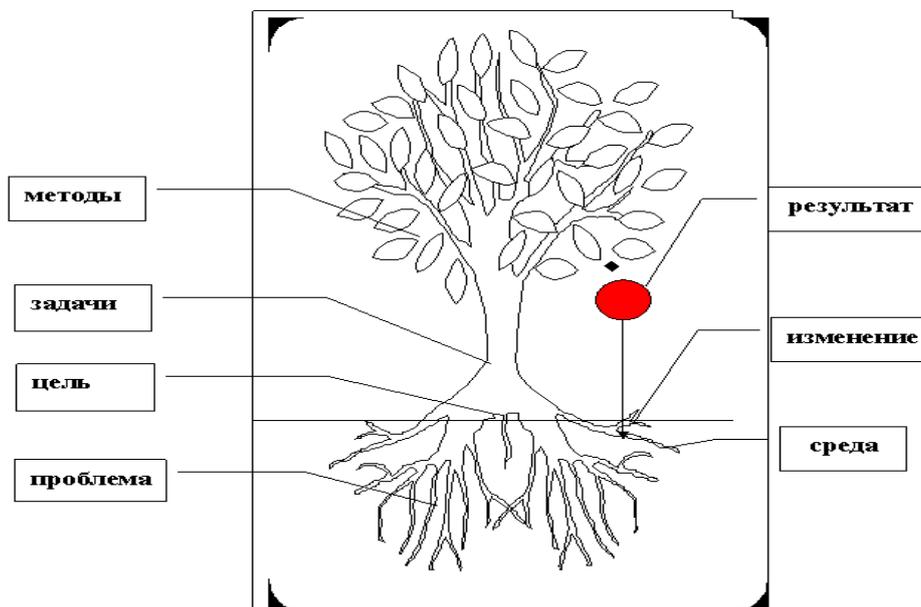


Рисунок 3. Модель социального проектирования

Допустим, почва – это социальная среда, которую вы хотите каким-то образом изменить; корни – это выявленная вами социальная проблема в данной среде. Далее мы ставим перед собой чёткую цель – задаём направление роста дерева планирования. Соответственно, определяемся с чёткими задачами (конкретными шагами) и отвечаем на вопрос: «С помощью каких методов (крона дерева) мы достигнем решения поставленных задач?». В итоге мы получаем плоды своего труда (результаты), которые должны способствовать определённым изменениям в среде.

Теперь рассмотрим каждый пункт более подробно.

Постановка проблемы

Все проекты начинаются с идеи. Если есть идея – проект уже стоит на стадии замысла.

Не стоит недооценивать данную стадию проекта, ведь от неё зависит ваш успех социального проектирования. Лучше всего при инициации идеи отталкиваться от содержания проблемы, так как проект обусловлен наличием проблемной ситуации в той или иной сфере.

Проблема – это разница между реально существующей ситуацией и желаемым (необходимым) состоянием в рамках этого же процесса.

Самый важный раздел проекта. В нём должна быть представлена проблема, на решение которой направлен проект, и её анализ. При формулировании проблемы необходимо обратить внимание на то, что проблемы – это отсутствие чего-то, что-то негативное, приносящее вред, то, что требует изменения. Здесь важно продемонстрировать, что для авторов (соавторов, менеджеров) проекта понятны причины появления проблемы, для

решения которой он и выполняется, но не фиксируются исключительно отрицательные последствия существующей проблемы.

Изложение проблемы должно быть не простым описанием, а сжатым анализом её факторов, подтверждённым количественными показателями. Эти показатели основаны на ранее проведённых исследованиях (необходимо использовать достоверные источники информации). Зачастую, в разделе, посвящённом анализу проблемы, авторы проектов приводят многие разнообразные статистические данные, которые, во-первых, часто не соответствуют диагностируемой проблеме, поставленной цели и сформулированным задачам, а, во-вторых, являются неточными, недостоверными, тенденциозно и предвзято подобранными автором. Например, часто авторы представляют якобы катастрофические данные, но забывают упомянуть о их ярко выраженной положительной динамике (и правильно делают, иначе эксперт может посчитать предлагаемое вами в проекте решение неадекватным, либо всю мысленную конструкцию и вовсе квази- или псевдопроектом). Здесь важно продемонстрировать корректный подход к представлению информационных данных, о чём эксперт и делает вывод в этом содержательном блоке.

Принципиально важным является определение тех индикаторов, т.е. количественных и качественных показателей, которые в дальнейшем станут шкалой для измерения эффективности проекта.

Опишите, предпринимались ли ранее попытки осуществить подобного рода деятельность и насколько успешными они оказались. Обязательно укажите, как проект соотносится с вашей профессиональной деятельностью. Авторы должны показать знание проблем целевой группы проекта и наличие специалистов (кстати, необязательно, чтобы сам автор напрямую этим занимался: он может координировать работу всех специалистов проекта), которые смогут работать с этой целевой аудиторией.

В любом случае, проблема, над которой вы собираетесь работать, должна быть определена настолько конкретно, насколько это возможно.

Особо выделим следующие критерии оценки этого содержательного блока:

- актуальность решаемой социальной проблемы;
- диагностика возникновения и развития представленной проблемы;
- информированность участника о ранее предпринимавшихся мерах по её решению (результаты и последствия этих реализованных мер и мероприятий);
- соответствие решаемой проблемы содержанию предложенной номинации конкурса.

Цель проекта

Цель – наивысшая точка достижений, к которой стремится конкурсант в ходе реализации проекта.

Цель проекта – это то, что достигается посредством реализации проекта. Это может быть либо полное разрешение какой-то проблемы, что бывает

достаточно редко, либо существенное снижение её остроты, которое является в дальнейшем предпосылкой её полного разрешения. Это значит, что в эту проблему автор закладывает свою ценностную основу, определяющую и задачи, которые предстоит решить, и, что самое главное, методы, которые будут применяться автором.

Для оценки вашего варианта постановки цели была разработана следующая система критериев, основанная на популярном в социальном проектировании SMART-тесте:

- конкретность (посредством каких механизмов и технологий будет решаться предлагаемая проблема);
- измеримость (должен быть предусмотрен механизм измерения достигнутого результата, он должен быть осязаемым);
- значимость (следует предполагать максимально оптимальное её решение);
- степень социальной применимости варианта решения проблемы (адекватность условиям реализации проекта);
- инновационность (специфическая индивидуальность предполагаемых путей решения проблемы);
- достижимость;
- выгодность (сфокусированность на активном воздействии на проблему);
- ограниченность во времени (определение временного отрезка, в пределах которого будет достигнута цель при предполагаемых результатах).

Несмотря на всю сложность представленной системы критериев оценки, процесс формулирования цели является простым, достаточно следовать предложенной формуле:

Цель = вариант решения проблемы (измеримость) + посредством чего? (варианты: на основе чего? через что?) + для кого? (конкретная целевая группа) + применительно к каким условиям? + и в какой отрезок времени?

Целесообразно также отметить, что решение поставленной проблемы должно строиться не на основе создания какого-либо социального института, что является пассивным образом действий, а посредством его функционирования в указанном вами направлении (сфокусированность на активных действиях). Фактически цель – это ваше уникальное решение проблемы, для которого вы обладаете всеми необходимыми знаниями, опытом, ресурсами, формулируете действия по устранению негативного явления или его причин.

Все составные части проекта рассматриваются с точки зрения соответствия цели.

Задачи проекта

Задачи – конкретное описание того, что будет выполнено и достигнуто, частные результаты, этапы на пути к достижению цели.

При формулировании задач необходимо придерживаться следующего правила: решение всех перечисленных задач должно неизбежно приводить к достижению поставленной цели.

К сожалению, часто участники формулируют задачи крайне неудовлетворительно, хотя это, пожалуй, самый ответственный этап проектирования. Именно сформулированные задачи позволяют понять эксперту стратегию реализации авторской проектной идеи, а вовсе не цель (которая, несмотря на важность её постановки, в лучшем случае помогает определить направление дальнейшей деятельности). В связи с этим очень важным является вывод, на который следует обратить внимание конкурсантам: нет корректно сформулированных задач – нет и стратегии по реализации проектной идеи, что ставит под сомнение достижимость поставленной цели.

Наиболее часто встречающиеся ошибки:

- задача как действие (проведение какого-либо мероприятия);
- задача как деятельность (часто текущего характера);
- задача как метод;
- ненаправленность на достижение цели – задача сформулирована красиво и правильно, но её решение никак не приближает автора к достижению цели;
- дублирование и излишняя детализация задач.

И здесь мы сталкиваемся с высокой ценой аккуратного обращения с фразами, которые могут быть похожими, но иметь разный смысл.

С точки зрения оформления текста проекта, задачи лучше формулировать и перечислять в виде списка, а не излагать и описывать в повествовательной форме. Задачи формулируются в виде утверждений о действиях, ориентированных на результат, основанных на эффективности работы и поддающихся измерению в терминах. Если в проекте перечислен ряд задач, то все они должны быть связаны между собой и являться необходимыми и достаточными для достижения цели проекта.

Признаки верного формулирования задач:

- логичное и последовательное следствие решения проблемы;
- взаимосвязь с деятельностью по проекту и направленность на решение заявленной проблемы (причинно-следственная связь);
- задачи сформулированы чётко и конкретно, выражены не общими словами, а в количественных и качественных индикаторах, которые могут стать показателями успешности выполнения проекта;
- представляют собой конкретные промежуточные измеряемые этапы на пути реализации проекта.

Выполнение этих условий – и есть выполнение критериев, применяемых для оценки проектов в данном содержательном блоке.

Чем яснее и чётче (но не проще – это не всегда помогает) определены задачи, тем выше ваши шансы завершить проект успешно. Итак, определив алгоритм действий по решению представленной проблемы и возвращаясь к формулированию задач проекта, следует задать себе вопрос: для чего и зачем

были предусмотрены вами эти действия? Данные вопросы необходимы при постановке задач проекта, если отталкиваться от этапов (фаз) проекта, то есть от содержания конкретных действий. Другой вариант формулирования задач: их определение основывается на предлагаемой автором стратегии реализации проекта. При таком подходе задачи должны удовлетворять SMART-тесту, что является чрезвычайно трудным для авторов, поэтому лучше отталкиваться от содержания фаз проекта.

Единого рецепта, видимо, нет, и вряд ли он предвидится: всё зависит от специфики решаемой проблемы. В любом случае, не следует поступать так, как принято в некоторых ведомствах и учреждениях России. То, что предшествует реализации проекта, выполняется формально и в спешке (задач как таковых нет), стадия разработки концепции нередко вообще не просматривается. Часто такие авторы думают, что главное ввязаться в бой, а там посмотрим. Подобная практика ведёт к непродуманной трате финансовых средств и материальных ресурсов, деморализует всю проектную команду, которая вынуждена нередко переделывать работу, не говоря уже о поломанных человеческих судьбах (ведь это социальный проект) и полностью дискредитованных методах работы, которые сами по себе могли бы являться перспективными.

Авторам проектных идей при формулировании задач рекомендуется не применять такие слова как «поддерживать», «улучшать», «усиливать», «содействовать», «координировать», «перестраивать». Более подходящие слова: «подготовить», «распределить», «увеличить», «уменьшить», «организовать», «установить порядок». Иначе говоря, лучше избегать глаголов несовершенного вида и применять глаголы совершенного вида, так как именно они демонстрируют нацеленность автора на результат.

Механизм (методы) реализации проекта

Метод – это способ, при помощи которого достигается цель проекта.

Один из самых объёмных и подробных разделов проекта. Описание того, каким образом будет осуществляться проект.

В данном разделе описываются стратегия и методы достижения поставленных целей, а также механизм реализации проекта. Автор проекта должен ответить на вопросы: каким образом будут достигнуты намеченные цели, как будут выполняться поставленные задачи, кто будет осуществлять их решение, какие ресурсы будут при этом задействованы.

При описании методов необходимо обратить внимание на следующее:

- соответствие механизма реализации цели и задачам проекта;
- соответствие имеющихся ресурсов планируемой деятельности;
- соответствие деятельности заявленным результатам;
- реалистичность мероприятий, с учетом временных рамок и бюджета;
- инновационность;
- взаимосвязанность и взаимозависимость видов деятельности по проекту.

Отсюда следует, что в проекте важны не только и не столько гениальные идеи, сколько те методы, при помощи которых будет достигаться цель проекта. Средства никогда не могут оправдывать цель. Методы, которые предлагает проектировщик, – это те «дороги», которыми он собирается двигаться к намеченной цели. Неверно выбранный путь никогда не приводит к достижению какой бы то ни было благой цели.

Этапы реализации проекта

Поэтапный календарный план – это подробное описание всех видов деятельности и мероприятий с указанием сроков. При разработке этого раздела следует обратить внимание на следующие моменты:

- наличие плана – графика реализации проекта или поэтапного описания проекта: привязка к конкретным целевым группам, месту и времени (это можно сделать как в текстовом формате, так и в виде таблицы);
- реалистичность, выполнимость плана (его насыщенность, но не перенасыщенность);
- описание того, каковы виды деятельности, какие ресурсы необходимы для его проведения;
- возможность выполнения проекта в заявленные сроки.

В этой связи хотелось бы обратить внимание на то, что проект не должен сводиться к организации и проведению помпезных акций: эффект от них нулевой (практически всегда), однако средства израсходованы, но эти расходы ни на что не повлияли, ничего качественно не изменили.

Ожидаемые результаты

Ожидаемые результаты – это конкретные результаты, которые предполагается достичь в ходе реализации проекта в количественном и качественном выражении. К описанию ожидаемых результатов необходимо подходить очень серьёзно и ответственно, поскольку они являются критериями эффективности проекта.

Основные характеристики результатов:

- соответствие результатов цели и задачам проекта;
- измеримость (это касается не только количественных, но и качественных показателей);
- реалистичность.

Главное: перечень ожидаемых результатов в целом должен соответствовать списку поставленных конкурсантами задач.

Вместе с тем, следует охарактеризовать некоторые элементы формулирования ожидаемых результатов:

- направленность не на предотвращение следствий проблем, а на устранение их причин;
- направленность действий на выработку у целевой группы способности к последующему самообеспечению;
- вовлечение в реализацию проекта представителей целевой группы.

Бюджет

Важным этапом создания социального проекта является описание бюджета. Каждый этап реализации проекта требует определённых затрат денежных средств и материальных ресурсов. Поэтому важно после описания методов и шагов точно просчитать, сколько будет стоить каждый метод и каждый шаг вашего проекта. Для того чтобы эксперт не задавал много вопросов, стоит после описания бюджета дать комментарии к бюджету, т.е. пояснить на что тратится та или иная сумма.

Таким образом, бюджет социального проекта должен обладать следующими свойствами:

- обоснованностью объёмов предполагаемых затрат;
- логичностью – взаимосвязанностью с запланированными мероприятиями и иными действиями, предусмотренными по проекту;
- соразмерностью масштабу проекта;
- соразмерностью опыту проектанта;
- эффективностью (прозрачностью) затрат.

В заключение хотелось бы заметить, что важным (но не необходимым) для самого конкурсанта является то, что им будет заявлено о его собственном опыте реализации социальных проектов. Кроме того, проект должен обладать свойством его тиражируемости на других территориях (условия, при которых он может быть тиражируемым, можно конкретизировать). Паспорт социального проекта представлен в Приложении 1.

Литература

1. Вандышева, Л.В. Социальное проектирование: теория и практика: учебное пособие / Л.В. Вандышева. – Самара: Издательство Самарского университета, 2020. – 92 с.
2. Воржецов А.Г. Социальное проектирование: Учеб, пособие / А.Г. Воржецов Л.И. Гатина. — Казань: КГТУ, 2007.
3. Крючков Ю.А. Теория и методы социального проектирования. – М., 1992.
4. Основы проектной деятельности: учебное пособие / автор-составитель П. А. Гришина; [научный редактор И. В. Брянцева]. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2019. – 112 с.

Вопросы и задания

1. Приведите примеры классификации социальных проектов.
2. Что может выступать объектом деятельности в ходе социального проектирования?
3. Раскройте модель социального проектирования.
4. Назовите основные этапы социального проектирования.
5. Какими свойствами должен обладать бюджет социального проекта?

3. В чем отличие исследовательско-творческих проектов от творческих?

8. Стартап-проекты

Стартап является особым видом проекта и отличается определенными особенностями. В первую очередь в основе стартапа всегда лежит инновационная идея нового продукта или переосмысления уже существующих теоретических или практических аспектов в выбранной сфере. Также стартап-проекты чаще всего нуждаются в крупных финансовых инвестициях, формируются в условиях высокой неопределенности и рисков. Важно отметить, что такие проекты не могут быть отнесены ни к одной из существующих-бизнес моделей из-за своей специфики и создают собственную модель, а также в большинстве случаев при создании подразумевают быстрый рост и развитие.

Чтобы создать действительно успешный проект, нужна инновационная, в чем-то даже революционная, идея. Такие идеи вы не найдете в интернете или в списках наподобие «Лучшие идеи для малого бизнеса». Более того, может показаться, что все хорошие идеи для проектов уже заняты. Это не так, ведь многие популярные проекты создавались не с нуля, а на основе уже существующих продуктов.

Существует пять распространенных типов стартапов, и все они имеют разные подходы к организации бизнес-процессов и масштабированию:

1. Социальные.
2. Стартапы малого бизнеса.
3. Дочерние.
4. На продажу.
5. Масштабируемые.

Рассмотрим их подробнее.

Социальные стартапы

Такие проекты в первую очередь нацелены на благотворительность. Это некоммерческие и благотворительные компании, которые призваны помогать людям. Основные источники финансирования социальных стартапов – гранты и доноры от крупных корпораций.

Хороший пример – code.org. Эта платформа дает возможности студентам, чтобы продвинуться в отрасли компьютерных наук. Платформа собрала около 60 миллионов долларов, а в числе ее основных доноров – Google и «Нельзьябук».

Стартапы малого бизнеса

Как правило, это самостоятельные инди-компании с небольшим числом сотрудников. У большинства стартапов есть глобальная цель – найти очень богатого инвестора и в итоге быть выкупленным либо завоевать огромную долю рынка. У малого бизнеса они счастливы оставаться таковыми. Да, они

также заинтересованы в росте, но не ставят это главной целью, у них нет постоянной гонки за масштабируемостью и сиюминутными потребностями инвесторов.

Яркий пример стартапа из ниши малого бизнеса – 24 Hour Tees, магазин футболок на заказ в Небраске. Это не просто магазин одежды: проект думает о сотрудниках как о дружной семье, а в бизнес-процессах используют автоматизацию, веб-аналитику и другие современные инструменты. Таким образом, не обязательно быть технологическим стартапом, чтобы извлекать выгоду из современных технологий, даже если вы магазин одежды.

Дочерние стартапы

Это ответвление от основной компании, которое выросло из стартапа. Например, дочерняя компания Google – Sidewalk Labs – занимается городским планированием и оптимизацией инфраструктуры. Дочерний бизнес может быть создан для выхода на новый рынок или уничтожения небольшого конкурента. Подобные компании действуют независимо от материнских, имеют свободу выбора и ведут бизнес так, как нужно им, а не головной организации.

Стартапы на продажу

Смысл в том, что небольшие команды строят свой бизнес с нуля, а затем перепродают его более крупному игроку ниши. Обычно это компании, которые связаны с технологиями или разработкой программного обеспечения. Стартап совсем не обязательно должен быть прибыльным, чтобы крупная компания решила его выкупить.

Например, Amazon, Uber и Google постоянно скупают небольшие сервисы, чтобы сделать свою головную компанию еще сильнее и полезнее для пользователей.

Масштабируемые стартапы

Это компании, которые ищут капитал или масштабируются сами. Причем это могут быть как совсем небольшие стартапы – с двумя-тремя мотивированными сотрудниками, так и крупные компании с десятком работников. Некоторые стартапы масштабировать проще, чем остальные. Большинство мобильных приложений, например, являются примерами масштабируемых проектов. Они постепенно набирают популярность и базу пользователей: чем больше таких пользователей у приложения, тем легче ему привлекать новых. Получается эффект снежного кома. Все масштабируемые стартапы привлекают необходимый им капитал только от внешних инвесторов.

Пример такого проекта – ConvertKit, платформа интернет-маркетинга и одноименный сервис email-рассылок. У компании было несколько инвесторов и хорошая финансирование. Но теперь коэффициент эффективности инвестиций у ConvertKit превысил 15 миллионов долларов в год и компания не спешит избавляться от статуса стартапа, ведь он дает ей полную свободу в плане работы.

Есть и такие компании, которые масштабировались только благодаря донатам и краудфандингу, один из примеров – Oculus VR, создание устройств виртуальной реальности.

Несколько готовых идей для стартапов. Некоторые из них просты и не требуют никаких специальных знаний, другие – более сложные и нуждаются в серьезной подготовке и изучении рынка.

Подбор товаров

Можно открыть компанию, которая предлагает услуги подбора товаров – например, одежды, мебели, оборудования. Вы наверняка видели на фотографиях предметы одежды, которые вам очень нравились, но найти их и заказать не удавалось. Вот для этого и создан такой стартап.

Суть: пользователь загружает фотографию – например, человека в определенном образе. Нейросеть распознает предметы на фотографии и находит магазины, где эти предметы можно заказать. Чтобы воплотить такой проект, понадобится написать искусственную нейронную сеть. Второй вариант – подбирать предметы вручную.

Детское образование

Вы можете создавать специализированный контент для детей. Например, спортивные марафоны или увлекательные прогулки с экскурсиями. Далее сделать разбивку на разные возрастные группы, сформировать подробные планы занятий и добавить изюминку стартапа. Или, например, обучать детей программированию, открыв специализированную школу.

Организация пространства

Возможно, у вас есть талант наводить порядок в захламленных интерьерах. Если это так, можно использовать этот навык для создания проекта. Это не обязательно должна быть официальная компания с физическим адресом. Можно воплотить эту идею в виде YouTube-канала. Суть: организация и упорядочивание вещей в домах, офисах, кладовых, промышленных помещениях. Можно даже сделать сугубо специфическую услугу – например, организация книг на полках или упорядочивание вещей в шкафах.

В каждом доме есть книжные полки и шкафы, поэтому правильно раскрученный проект точно не будет страдать от недостатка клиентов. Обратите внимание, что речь идет не об уборке, а именно об организации и упорядочении предметов.

Удаленный тимбилдинг

Обычно упражнения по тимбилдингу проводятся очно, но далеко не у всех есть возможность принимать участие в таких мероприятиях. Почему бы не сделать тимбилдинг удаленным?

Создать дух братства и товарищества помогут упражнения по тимбилдингу. Вы можете сделать соответствующую услугу сугубо для определенных специалистов, например, для поваров или мастеров по ногтям. В этом и будет суть проекта.

Передвижной ресторан или фуд-трак с доставкой

Вы можете открыть тематический фудтрак, в котором готовят только картофель фри с необычными начинками или только острую шаурму. Либо – открыть поп-ап-ресторан, ресторан на один день.

Приготовление еды

Сегодня онлайн-службы доставки еды в России развиты как никогда ранее. Но почему бы не воспользоваться этим рынком и не создать сервис по приготовлению еды, где пользователи могли бы самостоятельно выбрать блюдо, которые им нужно, а не просто заказывать блюда из готового каталога? Это весьма перспективная идея для нового проекта.

Экологически чистая косметика

С каждым днем наше общество все больше осознает ответственность за загрязнение планеты и люди теперь выбирают продукты, полезные для здоровья. Создание экологически чистой и безопасной косметики может стать отличной идеей для проекта.

Решение для проблем пищевых отходов

Проект, ориентированный на сокращение пищевых отходов, может принести проекту самые серьезные инвестиции. Ведь решения для пищевых отходов сегодня ищут многие крупные и средние бизнесы.

Физические упражнения

Посмотрите на огромное количество мобильных приложений, которые стремятся воздействовать на тех, кто занимается спортом. Индустрия физических упражнений – настоящий клад для новых проектов. Вы можете «изобрести» очень многие продукты: от спортивного питания до новых методик занятий.

Литература

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – С. 29.
2. Бланк С. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 368 с.
3. Что такое стартап: простыми словами – полное руководство <https://kokoc.com/blog/startup/>.
4. Ицаков Е.Д. Стартап как проект. – Дело (РАНХиГС), 2021. – 28 с.

Вопросы и задания

1. Чем отличается стартап-проект от любого другого проекта?
2. Раскройте типы стартапов.
3. Приведите пример идеи стартап-проекта.

9. Упаковка проекта и поиск ресурсов для дальнейшего развития

Часто, начинающие стартаперы пребывают в «предпринимательской иллюзии» и полагают что их идея/патент/технология стоит шестизначных сумм в иностранных валютах. Но это миф, его нужно рушить, а проекты «причесывать» и упаковывать.

