

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение
средняя общеобразовательная школа № 80 с углублённым изучением английского языка
Петроградского района Санкт-Петербурга

Методические материалы

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

МО учителей английского языка
ГБОУ СОШ №80
Петроградского района Санкт-Петербурга

Санкт-Петербург
2024

Рекомендовано
научно-методическим советом ГБОУ СОШ №80
от «10» марта 2024 г., протокол № 1

Английский для стартапов/ ред. Ю.В. Козырев, Л.Р. Окова/ авт. Е.С. Ливицкая; ГБОУ
СОШ №80. – СПб, 2024. – 243 с.

Сборник «Английский для стартапов» представляет собой дополнительную общеразвивающую программу, разработанную для учащихся 8-х классов, направленную на формирование предпринимательских компетенций и развитие навыков профессионального общения на английском языке. В рамках курса студенты получают базовые знания о стартапах, расширяют свой словарный запас в области бизнеса и экономики, а также разовьют социолингвистическую компетенцию, позволяющую адаптировать речь к различным ситуациям. Сборник адресован педагогам и специалистам в области дополнительного образования, заинтересованным в внедрении инновационных подходов к обучению.

Содержание

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	4
Адресат программы.....	4
Актуальность программы.....	5
Цель и задачи.....	5
Планируемые результаты освоения программы.....	6
Организационно-педагогические условия реализации программы.....	7
УЧЕБНЫЙ ПЛАН	8
КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК реализации дополнительной общеразвивающей программы «Английский для стартапов» на 2023-2024 учебный год.....	9
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА к дополнительной общеразвивающей программе «Английский для стартапов».....	10
МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ	12
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	13
Оценка достижения планируемых результатов.....	14
Технологическая карта урока по учебному предмету “Английский язык” по теме «Генерация идей».....	18
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Конкуренция в бизнесе».....	24
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Целевая аудитория».....	48
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Проверка гипотез».....	63
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Ценностное предложение».....	78
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Бизнес-модель».....	88
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Market analysis/research».....	97
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Ресурсы для проекта».....	122
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Работа в команде».....	141
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Распределение зон ответственности внутри команды. Составление плана действий».....	158
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Как рассчитать прибыль и планировать расходы».....	177
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «МВП».....	186
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Каналы продвижения».....	202
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Инвестиции».....	219
Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Как разработать и представить стартап».....	228

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Дополнительная общеразвивающая программа «Английский для стартапов» (далее ДОП «Английский для стартапов») разработана согласно нормативно-правовым документам федерального и регионального уровней, Уставу и локальным актам образовательной организации.

ПЕРЕЧЕНЬ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИХ РАЗРАБОТКУ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 марта 2022 года № 678-р);
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 9 ноября 2018 года № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Письмо Минобрнауки России от 18.11.2015 N 09-3242 «О направлении информации» (вместе с «Методическими рекомендациями по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы)»);
- Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039-р);
- Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 29.12.2010 N 189 (ред. от 22.05.2019) Об утверждении СанПиН 2.4.2.2821-10 Санитарно-эпидемиологические требования к условиям и организации обучения в общеобразовательных учреждениях (вместе с СанПиН 2.4.2.2821-10. Санитарно-эпидемиологические требования к условиям и организации обучения в общеобразовательных организациях. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы) (Зарегистрировано в Минюсте России 03.03.2011 N 19993).

Направленность программы – социально-гуманитарная.

Адресат программы

Адресатом программы выступают учащиеся 8-х классов. В этом возрасте активно формируется индивидуальный стиль умственной деятельности, позволяющий структурировать учебную информацию, выстраивать умозаключения на основе причинно-следственных связей, выдвигать и разрабатывать гипотезы.

В личностном плане учащиеся данного возраста обладают способностью управлять собой, дифференцированно оценивать результаты своей деятельности, планировать ближайшие и отдаленные цели.

Социальный интеллект позволяет организовывать взаимодействие со сверстниками и взрослыми на конструктивной основе.

Актуальность программы

Актуальность программы связана с государственным запросом на развитие предпринимательских компетенций у подрастающего поколения, социальным запросом на формирование социально активной личности, способной конструктивно реализовывать свою жизнедеятельность в обществе.

В содержательном плане программа обеспечивает

- расширение социально-экономической осведомленности;
- актуализацию английской лексики на тему управления и менеджмента проектов;
- актуализацию интеллектуального (целеполагание, качества мышления) и личностного

потенциалов (мотивация достижений, дифференцированная самооценка своих способностей, социально значимые личностные качества) учащихся;

- в поведенческом плане актуальность реализации программы заключается в продуктивном освоении социальных ролей через командные формы работы.

Уровень освоения ДОП «Английский для стартапов» – стартовый (ознакомительный).

Объем и срок освоения программы

Общее количество - 34 учебных часа

Срок освоения- 4 месяца.

Цель и задачи

Цель: развить у учащихся практические навыки использования английского языка для профессионального общения в сфере бизнеса и экономики

Задачи:

Обучающие:

- формировать элементарные знания в области разработки стартапов;
- расширить словарь делового содержания;
- формировать социолингвистическую компетенцию, способность использовать и преобразовывать речевые единицы в соответствии с заданной ситуацией;
- формировать бизнес-компетенции, навыки публичных выступлений и презентаций.

Развивающие:

- развивать аналитические способности, формулировать гипотезы, критичность мышления.
- развивать качества творческого мышления (беглость, продуктивность, креативность).
- формировать и развивать навыки самоорганизации, саморегуляции, лидерские качества, умение взаимодействовать в командной работе, перцептивные способности как основу эмоционального интеллекта.
- развивать коммуникабельность, культуру общения и межличностного взаимодействия в ходе совместной деятельности.

Воспитательные:

- формировать ценностные установки, соответствующие задачам предпринимательской деятельности, и социально значимые качества, необходимые для будущего предпринимателя;
- формировать первичные профориентационные установки и намерения в области предпринимательской деятельности.

Планируемые результаты освоения программы

Результаты	Параметры оценивания	Оценочные средства
Личностные	<ul style="list-style-type: none"> • познавательная мотивация к освоению основ предпринимательства; • развитие адекватной самооценки; • развитие навыков сотрудничества со взрослыми и сверстниками в разных ситуациях, умение не создавать конфликтов и находить выходы из спорных ситуаций. 	наблюдение, беседа
Метапредметные	<ul style="list-style-type: none"> • умение анализировать информацию, умение выполнять аналитические, сравнительные операции, делать выводы, обобщения (познавательные УУД); • владение навыками целеполагания, планирования, рефлексии (регулятивные УУД); • владение навыком аргументации, навыком смыслового чтения (умение определять тему, прогнозировать содержание текста по заголовку/по ключевым словам, умение выделять основную мысль, главные факты, опуская второстепенные, устанавливать логическую последовательность основных фактов), умением вступить в учебное сотрудничество (коммуникативные УУД) • умение оценивать результаты своей деятельности 	наблюдение, анкетирование, экспертная оценка
Предметные ▪ знает ▪ умеет	<ul style="list-style-type: none"> • знание основ проектирования стартапа; • расширение активного запаса бизнес-лексики; • умение разрабатывать стартап-проект; • умение использовать и преобразовывать речевые единицы в соответствии с заданной ситуацией 	наблюдение, экспертная оценка, анализ продуктов деятельности

Организационно-педагогические условия реализации программы

Язык реализации программы: английский язык.

Форма обучения – Обучение по ДОП «Английский для стартапов» осуществляется в очной форме.

Условия набора в коллектив: в группу принимаются все желающие без предварительного отбора.

Количество обучающихся в группе: наполняемость групп – от 8 до 12 человек.

Формы организации и проведения занятий: Программой предусмотрены аудиторские занятия по группам.

Формы проведения занятий: очная, групповая

Методы обучения: словесный, наглядный, практический.

Методы воспитания: убеждение, поощрение, упражнение, стимулирование, мотивация.

Формы обучения: очная, дистанционная.

Формы организации образовательного процесса: индивидуальная, индивидуально-групповая, групповая. занятие-беседа, занятие-диалог, занятие тренировка, занятие мастер-класс.

Педагогические технологии: индивидуального обучения, группового обучения, коллективного взаимообучения, проблемного обучения, игровой деятельности, коллективной творческой деятельности, медиаобразовательные

Особенности организации образовательного процесса:

Кратность занятий в неделю и их рекомендуемый режим регулируется нормами СанПин рекомендуется 2-4 занятия в неделю по 2 часа. После каждого часа занятий устанавливается перерыв 10 минут для отдыха учащихся и проветривания помещений.

Материально-техническое обеспечение:

- класс,
- компьютер с проектором,
- комплекс аудио и видеоматериалов на электронных носителях.
- **Дидактический материал:**
 - наглядные пособия,
 - комплекс кейсов и заданий по темам программы

Кадровое обеспечение

Программа реализуется педагогом дополнительного образования без привлечения узкопрофильных специалистов.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

№	Наименование темы	Всего	Практика	Теория
1	Генерация идей	2	1	1
2	Конкуренты	2	1	1
3	Целевая аудитория	2	1	1
4	Проверка гипотез	2	1	1
5	Ценностное предложение	2	1	1
6	Бизнес-модель	2	1	1
7	Оценка рынка	2	1	1
8	Ресурсы	2	1	1
9	Работа в команде	2	1	1
10	Планирование	2	1	1
11	Финансы	2	1	1
12	MVP	2	1	1
13	Каналы продвижения	2	1	1
14	Инвестиции	2	1	1
15	Как презентовать стартап: примеры и советы	4	1	1
16	Резерв	2		2
Итого:		34	16	18

«УТВЕРЖДЕН»
Директор
ГБОУ СОШ № 80
Петроградского района СПб
Приказ от _____ 202__ г. № _____

_____ Ю.В. Козырев

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК
реализации дополнительной общеразвивающей программы
«Английский для стартапов»
на 2023-2024 учебный год

Педагог: _____

Год обучения	Дата начала занятий	Дата окончания занятий	Количество о учебных недель	Количество о учебных дней	Количество о учебных часов	Режим занятий
1 год			34	34	34	1 день в неделю по 1 часу

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
к дополнительной общеразвивающей программе
«Английский для стартапов»

Программа не дублирует содержание государственных стандартов по иностранным языкам, содержит новые знания, представляющие профессиональный и познавательный интерес для учащихся.

Тема 1. Генерация идей

Теория: где искать креатив и как выбирать идею для бизнеса. Обсуждение поиска идей на примере известного человека Уолта Диснея. Познакомить с методикой креативности.

Практика: проиграть систему организации мышления «метод шести шляп»

Тема 2. Конкуренты

Теория: Какие похожие продукты уже существуют. Кто такие прямые и косвенные конкуренты.

Практика: разобрать портреты существующих конкурентов.

Тема 3. Целевая аудитория

Теория: Определение потенциального покупателя. Познакомиться с разными портретами клиентов. Познакомиться с понятием «целевая аудитория».

Практика: проанализировать и составить портрет потенциального клиента.

Тема 4. Проверка гипотез.

Теория: Проверка гипотезы о потребностях клиентов. Что такое Customer Development: познакомиться с понятием и разобрать на примерах.

Практика: разработать свою модель Customer Development.

Тема 5. Ценностное предложение

Теория: познакомиться с формулировкой ценности продукта, дать понятие и привести примеры.

Практика: что делает предложение ценным? Алгоритм действий.

Тема 6. Бизнес-модель

Теория: познакомиться с понятием «монетизация». Какие бывают модели монетизации?

Практика: составить свою бизнес –модель.

Тема 7. Оценка рынка

Теория: Оценка потенциала рынка и расчёт потенциального дохода компании.

Практика: рассчитать потенциальный доход компании.

Тема 8. Ресурсы

Теория: Какие ресурсы нужны проекту и где их искать. Виды ресурсов и их примеры. Составление карты действий.

Практика: составить карту поиска ресурсов.

Тема 9. Работа в команде

Теория: Какие роли в проекте существуют и как можно мотивировать сотрудников. Что такое работа в команде и как она важна.

Практика: распределить роли в команде и дать характеристику каждой роли.

Тема 10. Планирование

Теория: Распределение зон ответственности внутри команды. Разобрать план действий.

Практика: составить план действий по созданию стартапа.

Тема 11. Финансы

Теория: дать понятие «прибыль» и «расходы». Как рассчитать прибыль и планировать расходы?

Практика: уметь рассчитывать прибыль и расходы.

Тема 12. MVP

Теория: что такое «минимально жизнеспособный продукт»? Дать понятие и разобрать на примерах. Познакомиться с инструкцией по созданию сайта, чат-бота или приложения.

Практика: разработать инструкцию по созданию Чат-бота.

Тема 13. Каналы продвижения

Теория: Основы маркетинга и каналы продвижения. Дать определение и разобрать на примере.

Практика: определить каналы продвижения.

Тема 14. Инвестиции

Теория: познакомить с понятием «инвестиции». Виды инвестиций. Где найти средства на развитие проекта.

Практика: составить план действий, чтобы найти инвестиции.

Тема 15. Как презентовать стартап: примеры и советы

Теория: Как создать и демонстрировать убедительные и запоминающиеся презентации.

Практика: Создать свою презентацию для защиты проекта.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

В программе используются технологии: технология личностно-ориентированного обучения (И.С. Якиманская), технология коллективной творческой деятельности (И.П. Волков, И.П. Иванов), игровые технологии (Пидкасистый П.И., Эльконин Д.Б.), учебник «Стартап: курс для начинающих» (М.Ю. Маркушина, Н.В. Ковалевская, Н.Л. Парфененко).

Обучение проводится в форме учебных занятий, работы в парах, просмотров видео материалов.

Содержание программы включает элементы следующих предметных областей: финансовая грамотность, математика, литература, английский язык и др.

Для успешного освоения учащимися содержания Программы применяются элементы современных образовательных технологий.

Технология личностно-ориентированного обучения

Личностно-ориентированное обучение позволяет раскрыть творческий потенциал каждого обучающегося в группе, исходя из возможностей, способностей, перспективы, способствует развитию его индивидуальности, саморазвитию и самовыражению.

Здоровьесберегающие технологии

Организация занятий по ДОП «Первые шаги в предпринимательстве» происходит с учетом профилактики физического и психического переутомления, обязательно предусматриваются динамические паузы, регулярная смена видов деятельности, чередование интенсивности в обучении и релаксации, что создает полноценные условия для сохранения здоровья детей.

Кейс технологии

В реализации программы используются следующие виды кейс-обучения:

- ***Кейсы-случаи.*** Это очень краткие кейсы, описывающие один случай. Кейсы этого типа могут использоваться во время занятия для демонстрации того или иного понятия или как тема для обсуждения. Их можно быстро прочитать, и обычно они не требуют специальной подготовки до начала занятий. Кейсы-случаи полезны при знакомстве с материалом.
- ***Кейсы-упражнения.*** Такие кейсы дают обучающемуся возможность применить определенные приемы и широко использовать материал кейсов, когда необходим количественный анализ. Манипулировать цифрами в контексте реальной ситуации гораздо интереснее, чем делать простые упражнения.
- ***Кейсы-решения.*** Обучающимся необходимо решить, что они будут делать в сложившихся обстоятельствах, и сформулировать план действий. Для этого обучающемуся необходимо разработать ряд обоснованных подходов и потренироваться в выборе подхода, который больше всего нацелен на успех.
- ***Кейсы-примеры.*** Обучающемуся необходимо проанализировать информацию из кейса и выявить наиболее важные связи между различными составляющими. Обычно здесь встает вопрос: почему все произошло неправильно и как этого можно было избежать?
- **Комплексные кейсы.** Такие кейсы описывают ситуации, где значимые аспекты спрятаны в большом количестве информации, большая часть которой несущественная. Задача обучающегося – отделить важные аспекты от малозначимых и не отвлекать на них внимания. Сложность может состоять в том, что выделенные аспекты могут быть взаимосвязаны.

Словесные методы способствуют успешному усвоению теоретического материала, а также развитию коммуникативных навыков: устное изложение изучаемого материала, беседа, рассказ, обсуждение, пояснение.

Наглядные методы обучения являются одними из самых эффективных. К ним относятся: просмотр видеоматериалов, демонстрация наглядных материалов (иллюстраций, фотографий, видеоматериалов).

Практические методы направлены на закрепление

Используемые ***методы обучения.***

Словесные методы: объяснение и рассказ.

Наглядные методы:

- Показ презентаций

- Показ видеоматериалов
- Показ мультфильмов

Репродуктивные методы: закрепление знаний повторение, коллективное творчество.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Законодательные и нормативные акты и документы:

1. Конвенция о правах ребёнка от 20 ноября 1989 г. // Права человека: Сб. международных документов. — М., 1998. — 380 с.
2. Конституция Российской Федерации. — М.: Издательство «Омега — Л», 2020. — 63 с.
3. Новый закон «Об образовании в Российской Федерации». — М.: Проспект, 2023. — 160 с.
4. Богданова Т. Г., Корнилова Т. В. Диагностика познавательной сферы ребенка / Т.Г. Богданова, Т.В. Корнилова. — М., 2020. — 39 с.

Литература для педагога:

1. Маркушина Н.Ю, Ковалевская Н.В., Парфенёнок Л.В. Стартап: курс для начинающих/Маркушина Н.Ю, Ковалевская Н.В., Парфенёнок Л.В.-Санкт-Петербург 2022
2. Изучение иностранных языков. StartUp, <http://audiolang.info/startup/>

Оценка достижения планируемых результатов

Обучение ведется на безотметочной основе.

Контроль результатов обучения и оценка приобретенных школьниками умений и навыков производится при выполнении учащимися финальных продуктивных коммуникативных заданий каждого тематического раздела.

Для оценки эффективности занятий можно использовать следующие показатели:

- степень помощи, которую оказывает учитель учащимся при выполнении заданий;
- поведение детей на занятиях: живость, активность, заинтересованность обеспечивают положительные результаты;
- результаты выполнения тестовых заданий и заданий из конкурса эрудитов, при выполнении которых выявляется, справляются ли ученики с ними самостоятельно;
- косвенным показателем эффективности занятий может быть повышение качества успеваемости по математике, русскому языку, окружающему миру, литературному чтению и другим предметам.

ПАРАМЕТРЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЛИЧНОСТНЫХ, МЕТАПРЕДМЕТНЫХ УНИВЕРСАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ДЕЙСТВИЙ И ПРЕДМЕТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ УЧАЩИХСЯ

Параметры	Уровень		
	Низкий	Средний	Высокий
Личностные УУД ▪ <i>Мотивация</i>	▪ Не развита мотивация учебной деятельности и личностного смысла учения, не проявляет заинтересованность в приобретении и расширении знаний и способов действий, отсутствует творческий подход к выполнению заданий.	▪ Частично сформирована мотивация учебной деятельности и личностного смысла учения, не всегда проявляет заинтересованность в приобретении и расширении знаний и способов действий, не всегда проявляется творческий подход к выполнению заданий.	▪ Развитая мотивация учебной деятельности и личностного смысла учения, заинтересованность в приобретении и расширении знаний и способов действий, творческий подход к выполнению заданий.
▪ <i>Самооценка</i>	▪ Не сформирована рефлексивная самооценка, умение анализировать свои действия и управлять ими.	▪ Частично сформирована рефлексивная самооценка, умение анализировать свои действия и управлять ими.	▪ Сформирована рефлексивная самооценка, умение анализировать свои действия и управлять ими.
▪ <i>Сотрудничество</i>	▪ Не сформированы навыки сотрудничества со взрослыми и сверстниками.	▪ Освоены некоторые навыки сотрудничества со взрослыми и сверстниками.	▪ Освоены навыки сотрудничества со взрослыми и сверстниками.
Метапредметные	<i>Регулятивные УУД</i>		

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Не умеет самостоятельно определять цели своего обучения, развивать мотивы и интересы своей познавательной деятельности; ▪ Не может самостоятельно планировать пути достижения целей. Не может предвосхитить результат и уровень усвоения, его временные характеристики; ▪ Не умеет соотносить свои действия с планируемыми результатами, осуществлять контроль своей деятельности в процессе достижения результата. Не может внести необходимые дополнения и коррективы в план и способ действия в случае расхождения эталона, реального действия и его продукта. ▪ Не может оценить правильность выполнения учебной задачи, собственные возможности её решения 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Не всегда умеет самостоятельно определять цели своего обучения, развивать мотивы и интересы своей познавательной деятельности; ▪ Не всегда умеет самостоятельно планировать пути достижения целей. Не всегда умеет предвосхитить результат и уровень усвоения, его временные характеристики; ▪ Не всегда соотносит свои действия с планируемыми результатами, не всегда осуществляет контроль своей деятельности в процессе достижения результата. Не всегда умеет внести необходимые дополнения и коррективы в план и способ действия в случае расхождения эталона, реального действия и его продукта. ▪ Не всегда в полной мере может оценить правильность выполнения учебной задачи, собственные возможности её решения 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Умеет самостоятельно определять цели своего обучения, развивать мотивы и интересы своей познавательной деятельности; ▪ Умеет самостоятельно планировать пути достижения целей, в том числе альтернативные; Умеет самостоятельно предвосхитить результат и уровень усвоения, его временные характеристики; ▪ Умеет соотносить свои действия с планируемыми результатами, осуществлять контроль своей деятельности в процессе достижения результата, Умеет самостоятельно внести необходимые дополнения и коррективы в план и способ действия в случае расхождения эталона, реального действия и его продукта. ▪ Умеет оценивать правильность выполнения учебной задачи, собственные возможности её решения
<i>Коммуникативные</i>			
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Не умеет организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками; работать индивидуально и в группе: ставить вопросы; управлять поведением партнера; находить общее решение и разрешать конфликты. ▪ Не может формулировать, аргументировать и отстаивать своё мнение 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ В большинстве случаев может организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками; работать индивидуально и в группе, задавать вопросы, контролировать и оценивать действие партнера. ▪ Не всегда может формулировать, аргументировать и отстаивать своё мнение 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Умеет организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками; работать индивидуально и в группе: проявлять инициативное сотрудничество в поиске и сборе информации; находить общее решение и разрешать конфликты на основе согласования позиций и учёта интересов; ▪ Может формулировать, аргументировать и отстаивать своё

			мнение
	<i>Познавательные</i>		
	<ul style="list-style-type: none"> Не способен определять понятия, создавать обобщения, устанавливать аналогии, классифицировать, самостоятельно выбирать основания и критерии для классификации, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, умозаключение (индуктивное, дедуктивное и по аналогии) и делать выводы 	<ul style="list-style-type: none"> Не всегда может самостоятельно определять понятия, создавать обобщения, устанавливать аналогии, классифицировать, выбирать основания и критерии для классификации, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, умозаключение (индуктивное, дедуктивное и по аналогии) и делать выводы 	<ul style="list-style-type: none"> Умеет определять понятия, создавать обобщения, устанавливать аналогии, классифицировать, самостоятельно выбирать основания и критерии для классификации, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, умозаключение (индуктивное, дедуктивное и по аналогии) и делать выводы
Предметные УУД <ul style="list-style-type: none"> <i>Знает</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Имеет представление о понятиях: «employment», «occupation», «start up», «жизнь стартапа», «obstacle», «project», «solution», «assess», «competition», «profit», «benefit», «target», «manufacture», «rivalry», «trade», «advertisement», «client», «budget», «funds», «income/revenue», «goods», «market», «investment», «barter», «consumption», «shortage», «exchange», «customer», «marketing», «resources». 	<ul style="list-style-type: none"> Знает и разбирается в понятиях: «employment», «occupation», «start up», «жизнь стартапа», «obstacle», «project», «solution», «assess», «competition», «profit», «benefit», «target», «manufacture», «rivalry», «trade», «advertisement», «client», «budget», «funds», «income/revenue», «goods», «market», «investment», «barter», «consumption», «shortage», «exchange», «customer», «marketing», «resources». 	<ul style="list-style-type: none"> Самостоятельно применяет и может объяснить понятия: «employment», «occupation», «start up», «жизнь стартапа», «obstacle», «project», «solution», «assess», «competition», «profit», «benefit», «target», «manufacture», «rivalry», «trade», «advertisement», «client», «budget», «funds», «income/revenue», «goods», «market», «investment», «barter», «consumption», «shortage», «exchange», «customer», «marketing», «resources».
<ul style="list-style-type: none"> <i>Умеет</i> 	<ul style="list-style-type: none"> На английском языке под руководством учителя умеет вести разные виды диалогов; создавать разные виды монологических высказываний; Воспринимать на слух и понимать несложные адаптированные аутентичные тексты; читать про себя и понимать несложные адаптированные аутентичные тексты; 	<ul style="list-style-type: none"> При консультационной поддержке учителя может вести разные виды диалогов; создавать разные виды монологических высказываний; Воспринимать на слух и понимать несложные адаптированные аутентичные тексты; читать про себя и понимать несложные адаптированные аутентичные тексты; 	<ul style="list-style-type: none"> Самостоятельно может вести разные виды диалогов; создавать разные виды монологических высказываний; Воспринимать на слух и понимать несложные адаптированные аутентичные тексты; читать про себя и понимать несложные адаптированные аутентичные тексты; рассчитать доходы и расходы,

	<p>может рассчитать доходы и расходы, составить простой бюджет, проанализировать рынок, выявить целевую аудиторию, находить ресурсы и инвестиции, разработать модель собственного стартапа; <i>знать и понимать</i> особенности структуры простых и сложных предложений английского языка; различных коммуникативных типов предложений английского языка.</p>	<p>рассчитать доходы и расходы, составить простой бюджет, проанализировать рынок, выявить целевую аудиторию, находить ресурсы и инвестиции, разработать модель собственного стартапа; <i>знать и понимать</i> особенности структуры простых и сложных предложений английского языка; различных коммуникативных типов предложений английского языка</p>	<p>составить простой бюджет, проанализировать рынок, выявить целевую аудиторию, находить ресурсы и инвестиции, разработать модель собственного стартапа; <i>знать и понимать</i> особенности структуры простых и сложных предложений английского языка; различных коммуникативных типов предложений английского языка</p>
--	---	--	---

Технологическая карта урока английского языка по теме «Генерация идей»

Тип урока	Усвоение новых знаний (90 минут)
Цель урока	Развитие финансовой грамотности учащихся, развитие коммуникативного навыка, развитие умений в чтении и восприятии текста на слух.
Задачи урока	-познакомить учащихся с основными понятиями темы «Генерация идей» -ввести новую тематическую лексику -развить навыки и умения чтения и аудирования -осуществить практическое применение знаний посредством проектной деятельности
Планируемые результаты	<ul style="list-style-type: none"> • личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность их мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели. • метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, • предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Генерация идей», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.
Формы и связи	<ul style="list-style-type: none"> • форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, групповая • формы обучения: деятельностный способ обучения, ролевая игра. • межпредметные связи: маркетинг
Межпредметная интеграция	Обществознание
Оборудование	презентация по теме, технологическая карта, текст, видео материал

Этапы урока	Действия учителя	Действия учащихся	Формы деят.	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
Целеполагание 3 мин	<p>Предлагает подумать над смыслом цитаты «Идеи не умирают» Read the words said by a famous German philosopher and tell me what we're going to talk about today.</p> <p>Yes, today we're going to talk about a way from dreams to ideas. Every startup begins with an idea but what is the way to find it?</p>	высказывают свои идеи	фронтальная	Умение правильно понимать значение лексических единиц по теме	Умение определять цель и задачи урока; умение сотрудничать с учителем и сверстниками	Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке; формирование навыков целеполагания
Знакомство с основными понятиями и выполнение заданий 42 мин	<p>We should learn the ideas generating method from Walt Disney - an American animator, film producer, and outstanding entrepreneur. What do you remember about this man? Yes, you are right.</p> <p>Показывает видео с описанием карьеры Уолта Диснея. Now watch the video – animated biography of Walt Disney. After watching, answer the questions.</p>	<p>отвечают на вопрос</p> <p>Смотрят видео и отвечают на вопросы</p>	индивидуальная	Активизация лексико-грамматического запаса; осознанное построение речевого высказывания; умение правильно понимать значение лексических единиц по теме.	Умение сохранять учебную цель и задачу; Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками	Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний; умение формулировать собственное мнение и отстаивать свою позицию

	<p>Your task is to watch the video about Walt Disney's method and check your guesses. You can take notes.</p> <p>Выдает раздаточный материал с описанием задач, решаемых в рамках каждой роли</p> <p>Before reading look at the list of words and their definitions, make sure you understand them.</p> <p>Now read the text and get acquainted with the method in a more detailed way. After reading, do the exercise: match the roles with the questions they think about.</p> <p>Let's continue working on our startup. The next step. Business ideas need to be explored through various perspectives in order to uncover options that might otherwise be overlooked. For this purpose, the method of Six Thinking Hats is used.</p> <p>Your task is to watch the video about the method of Six</p>	<p>свои догадки.</p> <p>читают список слов с дефинициями и переводят на русский язык</p> <p>читают текст и выполняют упражнение</p> <p>смотрят видео и заполняют таблицу</p>	<p>/индиви - дуальна я</p> <p>фрон- тальная /индиви - дуальна я</p> <p>фрон- тальная /индиви -</p>			
--	---	--	--	--	--	--

	Thinking Hats and fill in the table. You can take notes.		дуальная			
Практическое применение (ролевая игра) 40 мин	<p>Учащиеся разделяются на группы the Dreamer, the Realist, and the Critic и обсуждают бизнес-модель цветочного бизнеса в соответствии с ролями.</p> <p>-Dear students, I want you to work in the groups of three. Please, take one paper from the plate. Students with identical roles will work together.</p> <p>Обсуждение возникших идей, преимущества, недостатки, потенциальные риски и выгоды.</p> <p>-Now present your business models and be ready to listen to your classmates' thoughts on your projects.</p> <p>Предлагает рассмотреть возможность преуспеть в цветочном бизнесе. В случае необходимости помогает с идеями; мечтатель – продажа растений в горшках, искусственные растения для декорирования помещений, создание букетов на заказ, создание онлайн-конструктора букетов;</p>	Учащиеся работают в группах и выполняют проектную деятельность по теме “генерация идей создания цветочного бизнеса”	Групповая	Активизация лексико-грамматического запаса, осознанное построение речевого высказывания, активизация навыков говорения	Умение выражать мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации; поиск и выделение информации; постановка вопросов и поиск решений	Умение делиться найденной информацией; участие в творческом процесс

	<p>Реалист – цветочный рынок переполнен, цветы из бумаги могут портиться или не быть востребованными;</p> <p>Критик – сбор букетов занимает много времени, затраты на персонал (дизайнеры), равномерное пополнение ассортимента и т.д.</p> <p>Учащиеся разделяются на 6 групп по числу “Thinking hats” и пытаются понять, какой информации недостаёт, где её найти, как использовать уже известные факты и выводы для стартапа.</p> <p>You have to explore your business ideas through various perspectives using the “Six Thinking Hats” method in order to explore problems in a very detailed way.</p>					
<p>Подведение итогов</p> <p>3 мин</p>	<p>What ways of ideas creation have you learned today?</p> <p>Использует приём мозговой штурм и вместе с учащимися записывает на доске все возможные способы генерации и детализации идей, которые учащиеся узнали на уроке.</p>	<p>Ещё раз вспоминают все способы генерации и детализации идей.</p>	<p>фронтальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации; осуществление самоконтроля</p>	<p>Подведение итогов урока</p>

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Конкуренция в бизнесе»

<i>Тип урока</i>	изучение нового материала
<i>Авторы УМК</i>	
<i>Цель урока</i>	развитие коммуникативного навыка, развитие умений в чтении и восприятии текста на слух
<i>Задачи</i>	<ul style="list-style-type: none"> • познакомить учащихся с данной темой (Конкуренция в бизнесе); • ввести новые лексические единицы по теме; • научить воспринимать иноязычную речь на слух и при чтении; • научить применять полученные знания на практике
<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> • личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели. • метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, • предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Каналы продвижения», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> • форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная, групповая. • формы обучения: деятельностный способ обучения, ролевая игра. • межпредметные связи: маркетинг
<i>Межпредметная интеграция</i>	тема «Конкуренция в бизнесе» как элемент образовательной программы по маркетингу и рекламе
<i>Оборудование</i>	телеэкран, презентация
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме, технологическая карта, текст, видеоматериал

Технологическая карта (90 минут)

Этапы урока	Действия учителя	Действия обучающихся	Форм деят.	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные

1.Организац ионный (1 мин.)	Приветствие учеников. -Good morning, students.	Приветствуют учителя. -Good morning, teacher.	Фронт альная			
2.Определен ие темы урока (5 мин.)	Иницирует размышления на тему. -Look at the photo and the quotation and tell me what we are going to talk about today. -Посмотрите на фотографию и цитату и скажите, о чем мы сегодня будем беседовать (см. приложение 1, слайд 2, задание 1) Уточняет формулировку темы. -Today we are going to talk about competition in business. -Сегодня мы будем говорить о конкуренции в бизнесе	Размышляют о теме урока и определяют ее. -Today we think we will talk about competition -Мы думаем, что сегодня мы будем говорить о соревновании Рассуждают по теме на основании представленн ых высказываний. Обсуждают, высказывают свои мысли, идеи. Дают определение	Фронт альная	Активизация лексико-грамм атического запаса; активизация знаний по иноязычной коммуникации	Планирование сотрудничества с учителем и сверстниками; саморегуляция, Постановка и формулирование темы	Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке Формирование навыков целеполагания, приобретения новых знаний, совершенствование имеющихся знаний

		<p>соревнования в бизнесе. - Competition in business is a situation in which one company is trying to be more successful than another. -Конкуренция в бизнесе-это ситуация, в которой одна компания пытается быть более успешной, чем другая</p>				
--	--	--	--	--	--	--

<p>3.Основной этап а) Ориентирую ще-подготов ительный Знакомство с основными понятиями (5 мин.)</p> <p>б) Стереотипизирующе-ситу ативный</p>	<p>Корректирует высказывания учащихся. Знакомит учеников с определениями “competition in business”, взятых из разных источников.</p> <p>- Competition in business is the contest between several firms selling similar goods or services. The concept of competition comes from the Latin word “concurrere”, which means “to run together”, “to collide”. Competition is the rivalry between market participants to obtain advantages.</p> <p>-Конкуренция в бизнесе –это соревнование между несколькими фирмами, продающими одинаковый товар или услуги. Значение слова конкуренция происходит из Латинского слова «concurrere», что значит «конкурировать».</p> <p>Соревнование–это конкуренция между участниками рынка в получении преимуществ.</p>	<p>Слушают и размышляют, пытаются запомнить определение</p> <p>Читают новые слова и выполняют</p>	<p>Фронт альная</p> <p>Фронт альная</p>	<p>Знакомство с новой лексикой по теме</p> <p>Знакомство с новой</p>	<p>Умение сохранять учебную цель и задачу.</p> <p>Умение сохранять учебную цель и задачу.</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний</p> <p>Приобретение новых знаний,</p>
--	--	---	---	--	---	--

<p>(7 мин.)</p>	<p>Вводит новую лексику по теме -Now, see the new vocabulary which will be helpful at the lesson. Read the words and the definitions to them. Then complete the sentences with the new vocabulary. -Теперь, посмотрите на новую лексику, которая должна помочь вам на уроке и прочитайте их и определения к ним. Затем закончите предложения с помощью новых слов.</p> <p>(см. приложения 2, 3)</p>	<p>упражнение на новую лексику</p>	<p>Индивидуальная и парная</p>	<p>лексикой по теме и использовании новой лексики в упражнении Активизация лексико-грамматического запаса и осознанное построение речевого высказывания</p>		<p>совершенствование имеющихся знаний</p>
<p>(7 мин.)</p>	<p>Иницирует размышления на тему соревнования в бизнесе. Демонстрация видео. -Watch the video and say if competition in business is important. Why? -Посмотрите видеоролик и скажите, важна ли конкуренция в бизнесе и почему</p>	<p>Смотрят видео и высказывают свои идеи -Competition in business is very important because it stimulates the development of economics. -Competition reduces prices. -Конкуренция в бизнесе очень важна, потому что она</p>	<p>Фронтальная Индивидуальная</p>	<p>Активизация навыков аудирования и говорения с использованием новых лексических единиц</p>	<p>Поиск и выделение информации, установление причинно-следственных связей</p>	<p>Формирование умения определить направление деятельности на основе анализа различных источников Формулирование собственного мнения и отстаивание своей позиции</p>

(5 мин.)	(см. приложение 1 слайд 4, приложение 4) https://www.youtube.com/watch?v=dj-U9TDRNsA	стимулирует развитие экономики. -Конкуренция снижает цены.				
	Предлагает подумать об участниках рынка -Can you tell me who the market participants are? -Скажите, кто является участниками рынка	Высказывают свои идеи -They are those who sell goods and those who buy them. -Это те люди, кто продает товар и те, кто покупает его.	Индивидуальная и парная	Осознанное построение речевого высказывания , активизация навыков говорения	Умение выражать мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации	Умение формулировать свою точку зрения и делиться ею с другими.
	Поощряет правильные ответы. Ставит новые вопросы для размышления. -That's correct. They are sellers and buyers. So, we differentiate between seller	Выражают свои предположения, обсуждают варианты. - Sellers want to attract more buyers, to sell their goods at higher prices. -Продавцы хотят привлечь больше	Фронтальная	Осознанное построение речевого высказывания , активизация навыков говорения	Умение выражать мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации	Умение формулировать свою точку зрения и делиться ею с другими.

	<p>competition and buyer competition. What are sellers fighting for? -Правильно. Это покупатели и продавцы. Мы должны понимать различие между конкуренцией продавцов и конкуренцией покупателей</p> <p>Поощряет правильные ответы. Ставит перед учащимися новые вопросы. -That's true. Sellars are fighting for making a profit. Who do they want to attract for making a profit? -Правильно. Продавцы борются за выгоду (прибыль). Кого они хотят привлечь для получения прибыли?</p> <p>Учитель поощряет ответы учащихся.</p>	<p>покупателей, продать свой товар по более высокой цене.</p> <p>Высказывают свои идеи -Buyers are fighting for cheap goods of high quality. -Покупатели борются за дешевые товары хорошего</p>	<p>Фронтальная</p> <p>Индивидуальная</p>			
--	--	---	--	--	--	--

<p>(5 мин.)</p>	<p>-Yes, I agree with you. What are buyers fighting for? -Да, я согласна с вами. За что борются покупатели? -Right. Buyers are fighting for benefiting. What do they want to buy? -Правильно. Покупатели конкурируют за выгодную покупку. Что они хотят купить?</p> <p>Уточняет и корректирует ответы учащихся. - That's right. -Правильно</p> <p>(см. приложение 1, слайд 5)</p> <p>Предлагает подумать о способах привлечения покупателей продавцами -What ways can sellers attract buyers' attention? -Как могут продавцы привлечь покупателей?</p> <p>Знакомит учащихся с новыми терминами по теме.</p>	<p>качества</p> <p>Высказывают свои идеи</p> <p>Знакомятся с новой терминологией по теме</p>	<p>Фронтальная</p> <p>Фронтальная</p> <p>Фронтальная</p>	<p>Знакомство с новой терминологией по теме</p>	<p>Умение сохранять учебную цель и задачу.</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний</p>
------------------	--	--	--	---	--	--

<p>в) Варьирующе -ситуативны й (7 мин.)</p>	<p>-There are two methods of competition between sellers: price competition - rivalry between sellers by reducing prices. The second method is non-price competition - competition between sellers by:</p> <ul style="list-style-type: none"> - improving the quality of the product; - using beautiful packaging; - advertising; - lotteries; - competitions; - additional services (free delivery, free installation, free repair, etc.) <p>-Существует два вида конкуренции между продавцами: ценовая конкуренция с помощью уменьшения цен и неценовая конкуренция с помощью улучшения качества продукции, использования красивой упаковки, рекламирования, лотерейных розыгрышей. л.приложение 1, слайд 6)</p>	<p>Читают текст и определяют бизнес-проблему отвечают на вопросы</p>	<p>Индивидуальная</p> <p>Индивидуальная</p>	<p>Активизация навыков понимания прочитанного и выделения главной идеи</p>	<p>Поиск и выделение информации, установление причинно-следственных связей</p>	<p>Формирование умения определить направление деятельности на основе анализа различных источников</p>
---	--	--	---	--	--	---

	<p>Предлагает прочитать отрывок из сказки и определить бизнес проблему. -Now read the extract from the fairy tale “Dunno on the Moon”, state the business problem and answer the questions. -Сейчас прочитайте отрывок из сказки “Незнайка на Луне”, определите бизнес проблему и ответьте на вопросы (см. Приложение 1, слайд 7, задание 2)</p> <p>Поощряет правильные ответы. -Right, it’s about competition. Why did Donut go broke? -Правильно, Почему Пончик разорился?</p> <p>-You are right. I agree with you. -Я согласна с вами (см. приложение 1 слайд 8)</p>	<p>Выражают свои предположения, обсуждают предложенные друг другом варианты. Используют новую лексику и факты. -Other sellers had lower prices and better quality products. -Другие продавцы имели товар дешевле и лучшего качества.</p> <p>Выражают свои предположения, обсуждают предложенные</p>	<p>Индивидуальная</p> <p>Фронтальная</p>	<p>Осознанное построение речевого высказывания, активизация навыков говорения</p>	<p>Умение выражать мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации</p>	<p>Умение делиться своими идеями с другими в коллективе</p>
--	--	---	--	---	---	---

<p>(8 мин.)</p>	<p>Стимулирует учащихся к правильному решению проблемы -Advise Donut what he should do so as not to go broke. -Посоветуйте Пончику что он должен делать, чтобы не разориться Поддерживает правильные рассуждения и корректирует неправильные -I quite agree with you.</p> <p>Знакомит учащихся с новыми терминами по теме -There is a direct competition and indirect competition Иницирует размышления учащихся об определении понятий прямой и косвенной конкуренции</p>	<p>друг другом варианты. Используют новую лексику и факты. -He should make his product cheaper and of better quality. -Он должен сделать свой товар дешевле и лучшего качества.</p> <p>Знакомятся с новой терминологией по теме</p> <p>Выражают свои идеи</p>		<p>Знакомство с новой терминологией по теме</p> <p>Осознанное построение речевого высказывания , активизация навыков говорения</p>	<p>Умение сохранять учебную цель и задачу.</p> <p>Умение выражать мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний</p> <p>Умение формулировать свою точку зрения и делиться ею с другими.</p>
-----------------	--	--	--	--	--	---

	<p>How to identify direct and indirect competitors? -Как определить прямых и косвенных конкурентов?</p> <p>1. Direct competitors are companies that sell the same products to the same customers. ... -Прямые конкуренты –те компании, которые продают одинаковый продукт одним и тем же покупателям.</p> <p>2. Indirect competitors sell different products to the same target audience. ... -Косвенные конкуренты –те, которые продают разные товары одним и тем же покупателям</p> <p>Введение понятия товара, имеющего преимущество. -Competitive advantages product -Basic Factors That Give Your Product an Advantage before the others:</p> <ul style="list-style-type: none"> • uniqueness - a characteristic that is not 	<p>Знакомятся с новой терминологией по теме</p>		<p>Знакомство с новой терминологией по теме</p>	<p>Умение сохранять учебную цель и задачу</p>	<p>Приобретение новых знаний</p>
--	---	---	--	---	---	----------------------------------

<p>found in your great opponents (or occurs, but rarely);</p> <ul style="list-style-type: none"> • long-term – maintaining relevance throughout long period of time to achieve maximum performance were; • difficulty in copying - the impossibility of repeating your competitive advantage without significant investments; • credibility—absence of doubt among consumers about the real existence of a competitive advantage due to a set of product properties that inspire confidence among the potential buyer; • vivid manifestation - worthy presentation of the benefits(s) product compared to products from other companies <p>• brevity - simplicity of formulation of the advantage.</p> <p>-Конкурентные преимущества продукта -Основные факторы, которые дают вашему продукту преимущество раньше остальных:</p>		<p>Индивидуальная</p> <p>Групповая</p>			
--	--	--	--	--	--

<p>в) Варьирующе -ситуативны й (40 мин.)</p>	<p>-уникальность-характеристика, которой нет у ваших противников (или встречается, но редко), -долгосрочный-поддержание актуальности на протяжении всего длительного периода времени для достижения максимальной производительности, -сложность копирования -невозможность повторить свое конкурентное преимущество без значительных инвестиций, -авторитетность-отсутствие сомнений у потребителей в реальном существовании конкурентного преимущества за счет совокупности свойств товара, вызывающего доверие у потенциального покупателя, -яркое проявление-достойная презентация преимуществ продукта по сравнению с продукцией других компаний</p>	<p>Высказывают свои идеи</p> <p>Делятся на группы и определяют роль каждой группы. Ведут обсуждение в диалоге о работе в команде и как правильно выстроить процесс.</p>		<p>Осознанное построение речевого высказывания , активизация навыков говорения</p> <p>Осознанное построение речевого высказывания , активизация навыков говорения, обсуждения в команде</p>	<p>Умение выражать мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации</p> <p>Моделирование ситуации делового общения, управление поведением партнера, саморегуляция. Умение выражать мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации, контроль, коррекция</p>	<p>Умение формулировать свою точку зрения и делиться ею с другими.</p> <p>Освоение новых видов деятельности (работа в команде)</p>
---	--	---	--	---	--	--

	<p>(см.приложение 1, слайд 10)</p> <p>Предлагает определить товар или компанию, имеющие преимущества в бизнесе (см. приложение 1, слайды 11-17)</p> <p>Предлагает сыграть в бизнес игру. Помогает учащимся определиться в группы. Нацеливает на представления себя в роли одного из участников процесса “teamwork building” (Игры на формирование навыка работы в команде)</p> <p>-Now let’s play a business game called “Competition” Let’s divide into three groups: two groups of sellers and group of buyers. The groups of sellers manufacture postcards, for example, for birthdays. The time is limited. Your postcards must be of good quality.</p>	<p>Обсуждают в команде предложенные друг другом варианты. Используют новую лексику и факты.</p> <p>Изготавливают открытки ко дню рождения, продают их команде</p>				
--	---	---	--	--	--	--

	<p>Then you must sell them. The cost of one postcard is the same for everyone - 50 roubles. Your goal is to sell all products as expensive as possible and get maximum income. The manufacturer who has the largest amount of money at the end of the game wins. The buyer's task is to buy as many good quality postcards as possible. Where can I get the money? Buyers earn money.</p> <p>To earn cash money, you must solve a crossword puzzle on the topic "Competition" within 10 minutes while companies are producing postcards. Each solved word is worth 10 roubles. Whoever solves the crossword first will receive an additional 50 roubles, and everyone else will receive 30 roubles for a completely solved crossword. With the money you earn you will buy postcards. The winners are -the buyer who purchases the largest number of quality postcards and the seller who sold the most of</p>	<p>покупателей</p>				
--	--	--------------------	--	--	--	--

	<p>his cards. -А теперь поиграем в бизнес игру-«Конкуренция». Разделимся на три группы: две группы продавцов и группа покупателей. Группы продавцов изготавливают открытки, например, ко дню рождения. Время ограничено. Открытки должны быть хорошего качества, чтобы их продать. Стоимость одной открытки для всех одинаковая-50 рублей Ваша цель –продать всю продукцию как можно дороже и получить максимальный доход Побеждает производитель, у которого в конце игры окажется наибольшая сумма денег. Задача покупателя-купить как можно больше открыток хорошего качества. Деньги покупателя зарабатывают решая кроссворд на тему «конкуренция» за 10 мин, пока компании производят открытки. Каждое отгаданное слово</p>	<p>Рассуждают на тему</p>	<p>Индивидуальная</p>	<p>Осознанное построение речевого высказывания , активизация навыков говорения,</p>	<p>Обобщение полученной</p>	<p>Осознание степени понимания темы. Осознание степени</p>
--	---	---------------------------	-----------------------	---	-----------------------------	---

	<p>стоит 10 руб. Кто первым разгадает кроссворд, получит дополнительно 50 руб., а все остальные – по 30 руб. за полностью разгаданный кроссворд. На заработанные деньги вы купите открытки. Выигрывает покупатель, приобретший наибольшее количество открыток и продавец, кто продал максимум произведенных открыток.</p> <p>(см.приложение 1, слайды 19-22, приложение 5, задание 3)</p> <p>Контролирует правильность действий и высказываний.</p> <p>Подводит итог бизнес-игры.</p>	<p>«конкуренция» исходя из собственного опыта, отвечают на вопросы</p> <p>Выражают свою точку зрения</p> <p>-Both sellers and buyers benefit from competition.</p> <p>-Как продавцы так и покупатели получают выгоду благодаря конкуренции</p>		<p>обсуждения, ведение диалога</p> <p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>информации; построение логической цепочки рассуждений</p> <p>Постановка вопросов; разрешение противоречий</p> <p>Оценка, саморегуляция, коррекция</p>	<p>усвоения материала по изучаемой теме</p>
--	---	--	--	---	--	---

	<p>- Why do you think... won among postcards manufacturers?</p> <p>-Почему вы считаете выиграл тот или другой производитель открыток?</p> <p>-Why did you win among buyers?</p> <p>-Почему ты выиграл как покупатель?</p> <p>-Is it a direct or indirect competition?</p> <p>-Это прямая или косвенная конкуренция?</p> <p>-What methods of competition were used?</p> <p>-Какие виды конкуренции использовались?</p> <p>-Who benefits from competition?</p> <p>-Кто выиграл от соревнования (конкуренции)?</p>					
4. Рефлексия (5 мин.)	<p>Учитель проводит рефлексию, обобщает пройденный на уроке материал, задает вопросы учащимся.</p> <p>-Was it interesting and informative for you to find</p>	<p>Анализируют пройденный на уроке материал. Выбирают, что уже могут применять на</p>	<p>Индивидуальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации; построение логической цепочки рассуждений</p>	<p>Осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии</p>

	<p>out new fact about competition in business?</p> <p>-Have you learnt something new at the lesson?</p> <p>-What was the most interesting part of the lesson?</p> <p>- What was boring, if was;)</p>	<p>практике, а что нужно доработать.</p> <p>Говорят, чему научились на уроке.</p>			<p>Постановка вопросов;</p> <p>разрешение противоречий</p> <p>Оценка,</p> <p>саморегуляция,</p> <p>коррекция</p>	
<p>5. Завершение урока</p>	<p>Прощается</p> <p>-Thank you for the lesson, good bye!</p>	<p>Прощаются</p> <p>-Thank you for the lesson, good bye!</p>	<p>Фронтальная</p>			

Приложение 1

<p style="text-align: center;"><i>Слайд 1</i></p> <p style="text-align: center;"><small>АНТИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</small> Implemented by N.I.Donich <small>ГБОУ ШКОЛА 80</small></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; font-weight: bold;">competition</p> <p style="text-align: center;"><small>Saint Petersburg 2024</small></p>	<p style="text-align: center;"><i>Слайд 2</i></p> <p style="text-align: center;"><small>АНТИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</small> <small>ГБОУ ШКОЛА 80</small></p> <p style="text-align: center;">'Business in Darwinism: Only the fittest survive'</p> <p style="text-align: center;"><small>Look at the picture, read the words said by a famous Australian entrepreneur Robert Holmes a Court (1937-1990) and say what they mean.</small></p> 	<p style="text-align: center;"><i>Слайд 3</i></p> <p style="text-align: center;"><small>АНТИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</small> <small>ГБОУ ШКОЛА 80</small></p> <p style="text-align: center;">What is competition?</p> <p style="text-align: center;"><small>The concept of competition comes from the Latin word "concurrere", which means "to run together", "to collide". Competition is the rivalry between market participants to obtain advantages</small></p> 	<p style="text-align: center;"><i>Слайд 4</i></p> <p style="text-align: center;"><small>АНТИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</small> <small>ГБОУ ШКОЛА 80</small></p> <p style="text-align: center;">The importance of competition in business</p> <p style="text-align: center;"><small>Watch the video and say if competition in business is important? Why? Who benefits from competition?</small></p> 
---	---	---	---

Слайд 5

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Sellers and buyers

What are sellers fighting for?
 Sellers are fighting for making a profit.

Who do they want to attract for making a profit?
 They want to attract buyers.

What are buyers fighting for?
 Buyers are fighting for benefiting.

What do they want to buy?
 They want to buy goods and services of good quality.

Слайд 6

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Price and non-price competition

There are two methods of competition between sellers: **price competition** - rivalry between sellers by reducing prices - and **non-price competition** - competition between sellers by:

- improving the quality of the product
- using beautiful packaging;
- advertising;
- lettering;
- competitions;
- additional services (free delivery, free installation, free repair, etc.)

Слайд 7

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА

Why did Donut go broke?

What ways can sellers attract buyers' attention by?
 Read the extract from the fairy tale "Dunno on the Moon" and answer the questions. Give Donut advice to improve the situation.



Слайд 8

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

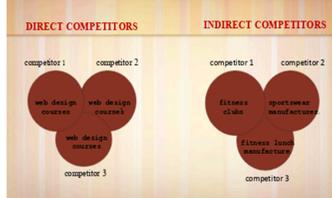
Direct and indirect competition



Слайд 9

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Direct and indirect competitors



Слайд 10

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80



Слайд 11

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА



Слайд 12

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80



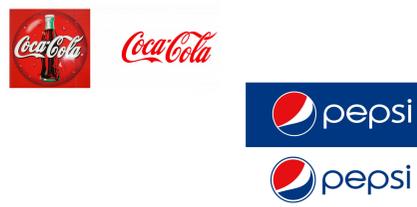
Слайд 13

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80



Слайд 14

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80



Слайд 15

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА



Слайд 16

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80



<p style="text-align: center;">Слайд 17</p> <p style="font-size: small; margin: 0;">АНТИКРИЗИС ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="text-align: center;">Competitive advantages product</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;"><i>Basic factors that give your product an advantage before the others:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> > uniqueness - a characteristic that is not found in your great opponents (or occurs, but rarely); > long-term - maintaining relevance throughout long period of time to achieve maximum performance; > difficulty in copying - the impossibility of repeating your competitive advantage without significant investments; > credibility - absence of doubt among consumers about the real existence of a competitive advantage due to a set of product properties that inspire confidence among the potential buyer; > valid manifestation - worthy presentation of the benefit(s) product compared to products from other companies > brevity - simplicity of formulation of the advantage. 	<p style="text-align: center;">Слайд 18</p> <p style="font-size: small; margin: 0;">АНТИКРИЗИС ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="text-align: center;">Competition in business</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;"><i>Say: true/false. Explain why you think so.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> * Rivalry between market participants to obtain advantages is called competition. * Free delivery of furniture is an example of price competition. * Reducing the price of a seasonal product is an example of non-price competition. * Industrial espionage, collusion, false information - an example of unfair competition. * Increasing product quality refers to the positive results of competition. * Non-price competition is related to after-sales service. * The ruin of a company as a result of competition is an example of a positive result of competition. * Direct competitors sell different products to the same customers 	<p style="text-align: center;">Слайд 19</p> <p style="font-size: small; margin: 0;">АНТИКРИЗИС ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="text-align: center;">Business game</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: x-small;"> <thead> <tr style="background-color: #800000; color: white;"> <th></th> <th>Producers-sellers (group I)</th> <th>Producers-sellers (group II)</th> <th>Buyers</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="background-color: #800000; color: white;">manufacture school goods</td> <td style="background-color: #800000; color: white;">manufacture school goods</td> <td style="background-color: #800000; color: white;">manufacture school goods</td> <td style="background-color: #800000; color: white;">earnig money solving the crossword</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #800000; color: white;">sell school goods</td> <td style="background-color: #800000; color: white;">sell school goods</td> <td style="background-color: #800000; color: white;">sell school goods</td> <td style="background-color: #800000; color: white;">buying the good</td> </tr> <tr> <td style="background-color: #800000; color: white;">summing up</td> </tr> </tbody> </table>		Producers-sellers (group I)	Producers-sellers (group II)	Buyers	manufacture school goods	manufacture school goods	manufacture school goods	earnig money solving the crossword	sell school goods	sell school goods	sell school goods	buying the good	summing up	summing up	summing up	summing up	<p style="text-align: center;">Слайд 20</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr style="background-color: #800000; color: white;"> <th></th> <th>1.</th> <th>1</th> <th>1</th> <th>1</th> <th>1</th> <th>1</th> <th>1</th> <th>1</th> </tr> </thead> <tbody> <tr style="background-color: #e0e0e0;"> <td style="font-weight: bold;">2.</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td style="font-weight: bold;">3.</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr style="background-color: #e0e0e0;"> <td style="font-weight: bold;">4.</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td style="font-weight: bold;">5.</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>5</td> </tr> <tr style="background-color: #e0e0e0;"> <td style="font-weight: bold;">6.</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td style="font-weight: bold;">7.</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>7</td> <td>7</td> </tr> <tr style="background-color: #e0e0e0;"> <td style="font-weight: bold;">8.</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>8</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td style="font-weight: bold;">9.</td> <td>9</td> <td>9</td> <td>9</td> <td>9</td> <td>9</td> <td>9</td> <td>9</td> <td>9</td> </tr> <tr style="background-color: #e0e0e0;"> <td style="font-weight: bold;">10.</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td style="font-weight: bold;">11.</td> <td>11</td> <td>11</td> <td>11</td> <td>11</td> <td>11</td> <td>11</td> <td>11</td> <td>11</td> </tr> </tbody> </table>		1.	1	1	1	1	1	1	1	2.	2	2	2	2	2	2	2	2	3.	3	3	3	3	3	3	3	3	4.	4	4	4	4	4	4	4	4	5.	5	5	5	5	5	5	5	5	6.	6	6	6	6	6	6	6	6	7.	7	7	7	7	7	7	7	7	8.	8	8	8	8	8	8	8	8	9.	9	9	9	9	9	9	9	9	10.	10	10	10	10	10	10	10	10	11.	11	11	11	11	11	11	11	11
	Producers-sellers (group I)	Producers-sellers (group II)	Buyers																																																																																																																			
manufacture school goods	manufacture school goods	manufacture school goods	earnig money solving the crossword																																																																																																																			
sell school goods	sell school goods	sell school goods	buying the good																																																																																																																			
summing up	summing up	summing up	summing up																																																																																																																			
	1.	1	1	1	1	1	1	1																																																																																																														
2.	2	2	2	2	2	2	2	2																																																																																																														
3.	3	3	3	3	3	3	3	3																																																																																																														
4.	4	4	4	4	4	4	4	4																																																																																																														
5.	5	5	5	5	5	5	5	5																																																																																																														
6.	6	6	6	6	6	6	6	6																																																																																																														
7.	7	7	7	7	7	7	7	7																																																																																																														
8.	8	8	8	8	8	8	8	8																																																																																																														
9.	9	9	9	9	9	9	9	9																																																																																																														
10.	10	10	10	10	10	10	10	10																																																																																																														
11.	11	11	11	11	11	11	11	11																																																																																																														
<p style="text-align: center;">Слайд 21</p> <p style="font-size: small; margin: 0;">АНТИКРИЗИС ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="font-size: x-small; margin: 0;"><i>Read the definitions of the words and complete the crossword</i></p> <p style="text-align: center;">Crossword</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. The amount of money for which something is sold or bought 2. Things that are produced in order to be sold 3. The study of the way in which money and goods are produced and used 4. Money that you gain by selling thing or doing business. 5. Someone who sells something 6. The activity of buying or selling 7. Ability to choose 8. The system in which all prices and wages depend on what goods people want to buy and how many they buy 9. Providing people with something they need or want 10. Something that you earn by working and that you spend in order to buy things 11. Something that you must have something 																																																																																																																						

Приложение 2

The vocabulary for the lesson on the topic “COMPETITION IN BUSINESS”

compete (v) – to try to be more successful than another person or company in business

competition (n) – a situation in which people or companies compete with each other

competitor (n) – a person, team or company that is competing with another one

competitive (adj) – a competitive situation is one in which people or company try hard to be more successful than others

rivalry (n) – continuous competition

collide (v) – to hit something or someone that is moving in a different direction from you

obtain (v) – to get something that you want, especially through your own effort, skill or work

profit (n) – money that you gain by selling things or doing business

benefit (n) – something that gives you advantages or improves your life in some way

target (n) – an object, person or place that is chosen to be attacked; (v) – to choose someone or something as your target

substitute (v) – to use something new or different instead of something else

goods (n) – things that are produced in order to be sold

manufacture (v) – to make or produce large quantities of goods to be sold using machinery

manufacturer (n) – a company or industry that makes large quantities of goods

brevity (n) – the quality of expressing something in very few words

credibility (n) – the quality of deserving to be believed and trusted

significant (adj) – having an important effect or influence

vivid (adj) – clear - **manifestation** (n) – a very clear sign

trade (n) – the activity of buying, selling or exchanging goods; (v) – to buy, sell, exchange goods

Приложение 3

Complete the sentences with the new vocabulary: **brevity, target, credibility, manufacturer, profit, substitute, competition, goods, trade, benefit**. Use them in the correct form.

1. Prices are lower when there is among the stores.
2. Faulty goods should be returned to the
3. The store sells a variety of
4. We are glad. The company made this year.
5. The changes will be of huge to the people of the town.
6. They suspected that Neville secret information with Mr Foster.
7. Interviews were edited for and clarity.
8. He..... for the injured William Wales in the office.
9. They have achieved their of producing 20 million boxes this season.
10. The scandal undermined her as an honest businesswoman.

Приложение 4

Watch the video and say if competition in business is important? Why?

Who benefits from competition?

<https://www.youtube.com/watch?v=dj-U9TDRNsA>

Приложение 5

1. P R I C E
2. G O O D S
3. E C O N O M I C S
4. P R O F I T
5. S E L L E R
6. T R A D E
7. C H O I C E
8. M A R K E T
9. S E R V I C E
10. M O N E Y
11. N E E D S

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Целевая аудитория»

<i>Тип урока:</i>	Урок — практикум (90 минут)
<i>Авторы УМК:</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие по основам предпринимательства под научной редакцией доктора экономических наук, профессора В. А. Шамахова
<i>Цель урока:</i>	формирование лексического навыка употребления слов по теме «Target Audience»
<i>Задачи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● познакомить с новой лексикой по теме, научить применять полученные знания в коммуникативной среде. ● способствовать вовлечению обучающихся в активную деятельность ● развивать творческие способности и навыки самоконтроля, расширять коммуникативные навыки
<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность их мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели. ● метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, развитие компетентности в области использования информационно-коммуникационных технологий. ● предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Целевая аудитория», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная. ● формы обучения: деятельностный способ обучения, исследование. ● межпредметные связи: маркетинг.

<i>Межпредметная интеграция</i>	тема «Целевая аудитория» как элемент образовательной программы по
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме (приложение 4), технологическая карта к уроку для учащихся Видео https://yandex.ru/video/preview/3308118628388920414

Этап	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деят.	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
1.Организационный (5 мин)	Приветствует учеников. -Good morning, students. How are you?	Приветствуют учителя. -Good morning, teacher. I'm fine/ I'm sleepy/ ...	Фронтальная			

<p>2. Постановка цели и задач урока</p> <p>Речевая разминка</p> <p>Мотивация учебной деятельности (10 мин)</p>	<p>Показывает видео (См. приложение 3.)</p> <p>Иницирует размышления на тему современных гаджетов. Хотели бы они иметь последнюю модель телефона и почему. Хотели бы иметь более современную модель телефона их родители. Акцентирует внимание на том, что современные гаджеты нужны подросткам и взрослым не только для общения, но и из-за разнообразия функций.</p> <p>- Would you like to have such a phone? Why?</p> <p>- Хотелось бы вам</p>	<p>Размышляют на заданную тему.</p> <p>- I'd like to buy a new iPhone because it has a good camera. I need it to take cool photos./ It may have a bigger memory card./ I like the design of the phone.</p> <p>-я бы хотел новый телефон, потому что у него хорошая камера./ Мне нужен большой объем памяти. / мне нравится дизайн новой модели телефона.</p>	<p>По цепочке</p> <p>Фронтальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса; активизация знаний по иноязычной коммуникации</p>	<p>Планирование сотрудничества с учителем и сверстниками</p> <p>Постановка и формулирование проблемы, планирование работы</p>	<p>Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке</p> <p>Формирование навыков целеполагания</p>
--	--	--	--------------------------------------	--	---	--

	<p>иметь такой телефон? Почему?</p> <p>- According to your answers, you want to buy a new version of the phone not for calling your friends and family, but for taking pictures of better quality, to have a better memory card and to look cooler.</p> <p>Судя по вашим ответам, вы хотите новую версию телефона не только для общения с друзьями и семьей, но и для фотографий лучшего качества, большей карты памяти и для статуса.</p> <p>- What about your parents? Would they</p>	<p>My parents like having the latest models of gadgets because they may need them for work, for sending emails, having video calls, chatting with friends and relatives. They may also like feeling that they can let themselves have something expensive.</p> <p>- Моим родителям нужна последняя модель телефона для работы, общения, видеозвонков.</p>				
--	---	---	--	--	--	--

	<p>like to have a new Iphone? Why?</p> <p>- Хотели бы ваши родители последнюю модель телефона?</p> <p>- It means that to sell the product, companies should understand the needs that people are ready to pay for. That's what every business starts with. In marketing it is called THE TARGET AUDIENCE. That is what we are going to talk about.</p> <p>- Исходя из ваших ответов можно сделать вывод, что чтобы продать продукт, компаниям необходимо учитывать потребности и</p>					
--	--	--	--	--	--	--

	нужды потенциальных клиентов. В маркетинге это называется “Целевой аудиторией”					
--	--	--	--	--	--	--

<p>3.Основной этап</p> <p>a) Ориентирующе-подготовительный (10 мин)</p>	<p>Знакомит учеников со способами определения целевой аудитории с помощью таблицы. (Приложение 1, слайд 3).</p> <p>- Look at the board. There is a table with the questions which can help us to define Target audience.</p> <p>- What is the target audience of the phone? Watch the video once again and fill in the table.</p> <p>- Какая целевая аудитория новой модели телефона? Посмотрите видео еще раз и заполните таблицу.</p>	<p>Работают с интерактивной доской, заполняют таблицу.</p>		<p>Активизация лексико-грамматического запаса.</p>	<p>Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками.</p> <p>Инициативное сотрудничество</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний</p>
---	---	--	--	--	--	--

<p>б) Стереотипизирующе-ситуативный (20 мин)</p>	<p>Показывает картинки с продукцией и предлагает определить целевую аудиторию каждого продукта. (Приложение 2)</p>	<p>Работают в парах.</p> <p>-In the first photo the advertisers want to sell washing powder. The target audience is women with children. The main colours are blue and white. The atmosphere is calm and full of love.</p>	<p>Парная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса, навыков смыслового чтения и письменной речи</p>	<p>Поиск и выделение информации, установление причинно-следственных связей</p>	<p>Умение делиться найденной информацией</p> <p>Участие в творческом процессе</p>
		<p>- На первой фотографии рекламодателя хотят продать стиральный порошок. Целевая аудитория этого продукта – женщины с детьми. Основные цвета – голубой и белый. Атмосфера спокойная и полна любви.</p>	<p>Фронтальная</p>			
		<p>- In the photo number two the advertisers want to sell the chocolate. The target audience is children. In the photo we can see some children's favourite characters. The colours are</p>	<p>Индивидуальная</p>			

		<p>bright.</p> <p>- На второй картинке рекламодатели хотят продать шоколад. Целевая аудитория шоколада – дети. На фотографии мы можем увидеть любимых персонажей из мультиков. Цвета яркие.</p> <p>- In the third photo we can see two girls eating burgers. The advertisers want to sell fast food. They want to attract our attention to the emotions of the girls while eating. The target audience is young people.</p> <p>- На третьем фото рекламодатели хотят продать фаст фуд. Рекламодатели хотят привлечь внимание к эмоциям девушки, поедающей бургер. Целевая аудитория –</p>				
--	--	---	--	--	--	--

		<p>молодые люди.</p> <p>- In the fourth picture we can see Santa Claus drinking coke. The colours are bright. We also can see the phrase "open happiness" which shows us that drinking coke can make us feel happier.</p> <p>The target audience is children and adults.</p> <p>- На четвертой фотографии рекламодатели хотят продать Колу. цвета яркие. Мы видим надпись "открой счастье" которое показывает, что употребление колы делает людей счастливее. Целевая аудитория дети и взрослые.</p>				
--	--	--	--	--	--	--

<p>4. Варьирующе-ситуативный (35 мин)</p>	<p>Учитель предлагает разные варианты продукции. Ученикам необходимо определить целевую аудиторию и придумать рекламу. (слайд 5)</p> <p>Every pair of students will get “a product”. Your task is to define the target audience and think of the advertisement. (the main characters of your add, location, what main colours should be in the video, atmosphere etc.?)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. A car. 2. Headphones 3. Soft toy. 4. Sport equipment 5. New bookshop 	<p>Представляют учителю и одноклассникам свои работы.</p>	<p>Парная</p>	<p>Активизация навыков письменной речи и устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации.</p> <p>Постановка вопросов; разрешение противоречий</p> <p>Оценка, саморегуляция, коррекция</p>	
---	---	---	---------------	--	---	--

<p>5. Рефлексия (10 мин)</p>	<p>Учитель проводит рефлексию, обобщает пройденный на уроке материал, задает вопросы учащимся. -Was it interesting and informative for you to find out new fact about target audience? -Have you learnt something new at the lesson? -What was the most interesting part of the lesson? - What was boring, if was;) - Было ли интересно и информативно для вас узнать о целевой аудитории? - Узнали ли вы что-то новое на уроке? - Что было самым интересным на уроке? - Что было скучного и неинтересного?</p>	<p>Анализируют пройденный на уроке материал. Выбирают, что уже могут применять на практике, а что нужно доработать. Говорят, чему научились на уроке.</p>	<p>Индивидуальная Фронтальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации; построение логической цепочки рассуждений Постановка вопросов; разрешение противоречий Оценка, саморегуляция, коррекция</p>	<p>Осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии</p>
----------------------------------	--	---	---	--	---	---

	Проводит подведение итогов.					
5. Завершение урока	Прощается -Thank you for the lesson, good bye!	Прощаются				

Приложение 1

What?	Who?	Where?	When?	Why?
What product you are going to sell?	Who are you possible clients?	Where can we find them?	When can we find/meet them?	Why do the clients need our product?

Приложение 2



Приложение 3. Презентация

Слайд 1

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ [1mp]



Target Audience

Слайд 2

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ <https://vandex.ru/video/clip/>



Слайд 3

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

TARGET AUD!

What?	Who?	Where
What product you are going to sell?	Who are possible clients?	Where can find them?

Слайд 4

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

Define the target audience of e



Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Проверка гипотез»

<i>Тип урока:</i>	изучение нового материала (90 мин.)
<i>Авторы:</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие по основам предпринимательства под научной редакцией доктора экономических наук, профессора В. А. Шамахова
<i>Цель урока:</i>	развитие коммуникативного навыка, развитие умений в чтении и восприятии текста на слух.
<i>Задачи</i>	<ul style="list-style-type: none"> • познакомить учащихся с данной темой (Hypotheses Testing); • ввести новые лексические единицы по теме; • научить воспринимать иноязычную речь на слух и при чтении; • научить применять полученные знания на практике.
<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> • личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность их мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели. • метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, • предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Каналы продвижения», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> • форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная, групповая. • формы обучения: деятельностный способ обучения, ролевая игра. • межпредметные связи: маркетинг
<i>Межпредметная интеграция</i>	тема ««Проверка гипотез»» как элемент образовательной программы по маркетингу
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска, презентация.
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме, технологическая карта, текст, видео материал

Технологическая карта

Этапы урока	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деят.	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
<p>Организационный 1 мин</p>	<p>Приветствует учеников. -<i>Good morning, students. How are you?</i>(Здравствуйте, ребята. Как вы?)</p>	<p>отвечают на приветствие <i>Good morning, we're fine, thank you.</i>(Здравствуйте, всё хорошо, спасибо.)</p>	<p>фронтальная</p>			
<p>Целеполагание 3 мин</p>	<p>Look at the photo and tell me what we're going to talk about today (Посмотри на фотографию и скажи мне, о чем мы будем говорить сегодня) показывает картинки, чтобы подвести обучающихся к теме данного урока. Today we're going to talk about how to start a new business project. What does a new business project begin with? (Приложение 1 Слайд1) (Сегодня мы поговорим о том, как начать новый бизнес-проект. С чего начинается новый бизнес-проект?)</p>	<p>по фотографиям пытаются догадаться о цели урока, а затем высказывают свои идеи. Отвечают на вопрос: How to start a business (Как начать бизнес)</p> <p>Отвечают на вопрос: It begins with an</p>	<p>фронтальная</p>	<p>Умение правильно понимать значение лексических единиц по теме</p>	<p>Умение определять цель и задачи урока; умение сотрудничать с учителем и сверстниками</p>	<p>Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке; формирование навыков целеполагания</p>

		idea (Он начинается с идеи)				
Знакомство с основными понятиями и выполнение заданий 41 мин	<p>Of course, a new business project begins with an idea that inspires you. In the process of formulating ideas, you form a vision for your future project. The vision and the ideas give an answer to the very important question “Why?” (Конечно, новый бизнес-проект начинается с идеи, которая вдохновляет вас. В процессе формулирования идей вы формируете видение своего будущего проекта. Видение и идеи дают ответ на очень важный вопрос “Почему?”.)</p> <p>Before speaking about different hypotheses on which the success of a new product depends, we should understand some terms which are used in the text. What do these words mean?</p> <p>Look at those photos and give the definitions.</p>	<p>дают определения некоторых терминов, например:</p>	фрон-тальная	Активизация лексико-грамматического запаса; осознанное построение речевого высказывания ; умение правильно понимать значение лексических единиц по теме.	Умение сохранять учебную цель и задачу; Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками	Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний; умение формулировать собственное мнение и отстаивать свою позицию

	<p>(Прежде чем говорить о различных гипотезах, от которых зависит успех нового продукта, мы должны разобраться в некоторых терминах, которые используются в тексте. Что означают эти слова? Посмотрите на эти фотографии и дайте определения.) (Приложение 1 Слайды 2,3,4)</p> <p>A consumer is someone who buys or uses goods or services (Потребитель - это тот, кто покупает или пользуется товарами или услугами)</p> <p>A customer is a person or company that receives, consumes or buys a product or service and can choose between different goods. (Клиент - это физическое лицо или компания, которые получают, потребляют или покупают продукт или услугу и могут выбирать между различными товарами.)</p> <p>A profit is money that you get from selling goods or services for more than</p>	<p>A consumer is a person who consumes goods or services. (Потребитель это человек, который потребляет товары)</p> <p>A profit is money that you get when you</p>				
--	---	---	--	--	--	--

	<p>they cost to produce or provide. (Прибыль - это деньги, которые вы получаете от продажи товаров или услуг по цене, превышающей стоимость их производства или предоставления.)</p> <p>An investor is an individual that puts money into a business for a financial return. The main goal of any investor is to minimize risk and maximize return. (Инвестор - это физическое лицо, которое вкладывает деньги в бизнес с целью получения финансовой отдачи. Главная цель любого инвестора - минимизировать риск и максимизировать прибыль.)</p> <p>A bank loan refers to the sum of money lent by a bank to a borrower, which must be repaid with interest (percent) over a certain period.(Банковский кредит - это денежная сумма, предоставленная</p>	<p>sell your product. (Доход это деньги, которые ты получаешь от продажи товара.)</p>				
--	--	--	--	--	--	--

	<p>банком заемщику в долг, которая должна быть возвращена с процентами в течение определенного периода.)</p> <p>Target audience is a group that is more than likely to buy offered goods and services.</p> <p>(Целевая аудитория - это группа, которая с большей вероятностью купит предлагаемые товары и услуги.)</p> <p>Если дети затрудняются с определением или дают его неточно, учитель показывает образец на экране.</p> <p>Let's imagine that you decided to produce a new MP3 player. (Давайте представим, что вы решили произвести новый MP3-плеер)</p> <p>Why did you decide that there is a consumer market for your product? The business should make a profit. Why are you sure that you will make a profit that will satisfy all investors?</p> <p>Почему вы решили, что для вашего продукта существует</p>	<p>Высказывают свои идеи</p> <p>All people enjoy listening to music (Все люди любят слушать музыку)</p>				
--	---	---	--	--	--	--

	<p>потребительский рынок? (Бизнес должен приносить прибыль. Почему вы уверены, что получите прибыль, которая удовлетворит всех инвесторов?) The idea of a new project is based on several of the most critical hypotheses. Therefore, before borrowing money from relatives, or taking out a bank loan, or attracting investments for the realization of your project, it is necessary to check the most critical hypotheses for your business model. (Идея нового проекта основана на нескольких наиболее важных гипотезах. Поэтому, прежде чем занимать деньги у родственников, или брать кредит в банке, или привлекать инвестиции для реализации своего проекта, необходимо проверить наиболее важные гипотезы для вашей бизнес-модели.)</p> <p>In 90% of cases, the</p>	<p>Читают вопросы на слайдах и отвечают на них, высказывают СВОИ</p>				
--	--	--	--	--	--	--

	<p>success of the business model depends on the confirmation of 7 hypotheses. (В 90% случаев успех бизнес-модели зависит от подтверждения 7 гипотез.) (Приложение 1 Слайд 5) Hypothesis # 1: The suggestion of a need. (Гипотеза №1 Предположение о необходимости продукта)</p> <p>Hypothesis #2: The suggestion of the problem (Гипотеза №2 Предположение о проблеме) (Приложение 1 Слайд 6)</p> <p>Hypothesis # 3: The suggestion about potential customers(Гипотеза №3 Предположение о потенциальных покупателях)(Приложение 1 Слайд 7)</p> <p>Hypothesis # 4: The suggestion of a value proposition (Гипотеза №4 Предположение о ценностном</p>	<p>предположения , Например: We believe that people need a small stylish device which gives them the opportunity to listen to music everywhere. (Мы верим, что людям нужно маленькое стильное устройство, которое даст им возможность слушать музыку везде)</p>				
--	---	---	--	--	--	--

<p>Просмотр видео 11 мин.</p>	<p>предложении) (Приложение 1 Слайд 8)</p> <p>Hypothesis # 5: A suggestion about the goods/services offered (Гипотеза №5 Предположение о предлагаемых товарах/услугах) (Приложение 1 Слайд 9)</p> <p>Hypothesis # 6: Revenue/payment model suggestion (Гипотеза №6 Предположение о способе оплаты) (Приложение 1 Слайд 5)</p> <p>Hypothesis # 7: The suggestion about the wish of customers to pay (Гипотеза №7 Предположение о желании потребителей платить) (Приложение 1 Слайд 11)</p> <p>Введение понятия Customer development (Приложение 1 Слайд 12)</p> <p>Now you will watch the video about the method of beginning Startup which is</p>	<p>Внимательно смотрят видео</p>				
-----------------------------------	--	----------------------------------	--	--	--	--

<p>Обсуждение 10 мин.</p>	<p>called Customer development (Приложение 1Слайд 13) (Сейчас вы посмотрите видео о методе запуска стартапа, который называется Customer development) начала Customer discovery фиксирует видение основателей и превращает его в серию гипотез бизнес-модели. Затем разрабатывается план проверки реакции клиентов на эти гипотезы и превращения их в факты.) The customer development method was created by Steve Blank in 1990s. (Метод развития клиентов был создан Стивом Бланком в 1990-х годах.)</p> <p>Учитель задает вопросы по содержанию фильма:</p> <p>1) What is the traditional product development model ? (Какова традиционная модель разработки продукта?)</p>	<p>Отвечают на вопросы: The traditional model means that a businessman first produces a product and then searches for customers. (Традиционная модель означает, что бизнесмен сначала производит продукт, а затем ищет клиентов.)</p> <p>CustDev (Customer Development)</p>				
---------------------------	---	--	--	--	--	--

	<p>2) What does customer development metod mean? (Что означает метод работы с клиентами?)</p> <p>3) What are the key advantages of customer development metod compared to the traditional product development model ? (В чем заключаются ключевые преимущества метода развития клиентов по сравнению с традиционной моделью разработки продукта?)</p> <p>The customer development method consists of four steps that are designed to help avoid common mistakes and repeat successful</p>	<p>— This is testing the idea of a future product on the target audience through interviews. This is communication with customers and potential buyers, identifying their requests and wishes for a specific product or service even before their development.</p> <p>CustDev (Customer Development) это тестирование идеи будущего продукта на целевой аудитории с помощью интервью. Это общение с клиентами и потенциальным и покупателями, выявление их</p>				
--	---	--	--	--	--	--

<p>Обсуждение 10 мин.</p>	<p>business strategies. Customer discovery first captures the founders' vision and turns it into a series of business model hypotheses. Then it develops a plan to test customer reactions to those hypotheses and turn them into facts.</p> <p>(Метод customer development состоит из четырех этапов, которые призваны помочь избежать распространенных ошибок и повторить успешные бизнес-стратегии.</p> <p>The four-step process: 1). Customer discovery 2). Customer validation 3). Customer creation 4). Company building changes the organization (Четырехэтапный</p>	<p>запросов и пожеланий по конкретному товару или услуге ещё до их разработки.</p> <p>Отвечают на вопросы учителя Предлагают идеи для стартапа</p> <p>We want to set</p>				
---------------------------	--	---	--	--	--	--

	<p>процесс: 1). Поиск клиентов 2). Проверка клиентов 3). Создание клиентов 4). Создание компании (меняет организацию) (Приложение 1 слайд 14)</p> <p>Can you give an idea of startup? (Можете ли вы дать идею стартапа?) Well, let's set up a restaurant. (Что ж, давайте откроем ресторан.</p> <p>Let's see how to interview the potential customer. (Приложение 1 Слайд 15) Давайте посмотрим, как проводить собеседование с потенциальным клиентом.) What questions should you ask during the interview?</p>	<p>up a restaurant (Мы хотим открыть ресторан)</p> <p>Рассматривают картинку на слайде и отвечают на вопросы учителя</p>				
--	---	---	--	--	--	--

Приложение 1

<p style="text-align: center;">Слайд 1</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">  <div style="text-align: center;"> <h3>Hypothesis Testing</h3>  <p>Implemented by L.V.Rumyantseva</p> </div> </div>	<p style="text-align: center;">Слайд 2</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="text-align: center;">A hypothesis[hai'pɒθisis]- hypotheses(plural)</p> <p>A hypothesis is a suggestion that is based on some evidence. A hypothesis is a proposed explanation for a phenomenon.</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>Target audience is a group that is more than likely to buy offered goods and services.</p>  </div> <div style="width: 45%;"> <p>Target audience</p>  </div> </div>	<p style="text-align: center;">Слайд 3</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;">CONSUMER</p>  <p>A consumer is someone who buys or uses goods or services. A customer is a person or company that receives, consumes or buys a product or service and can choose between different goods.</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;">PROFIT</p>  <p>A profit is money that you get from selling goods or services for more than they cost to produce or provide</p> </div> </div>	<p style="text-align: center;">Слайд 4</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;">INVESTOR</p>  <p>An investor is an individual that puts money into a business for a financial return. The main goal of any investor is to minimize risk and maximize return.</p>  </div> <div style="width: 45%;"> <p style="text-align: center;">A bank loan</p>  <p>A bank loan refers to the sum of money lent by a bank to a borrower, which must be repaid with interest (percent) over a certain period.</p> </div> </div>
<p style="text-align: center;">Слайд 5</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 30%;">  <p>In 90% of cases, the success of the business model depends on the confirmation of 7 hypotheses.</p> <p>Hypothesis # 1: The suggestion of a need.</p> <ul style="list-style-type: none"> What are your suggestions about consumer needs? Questions: <ul style="list-style-type: none"> What do your customers need or want? What solutions, goods or services are they currently using to satisfy their needs? Formulate your suggestion: <i>I believe (we believe) that people have a need for.</i> <p>Example: "We believe that people have a need to be able to listen to music anywhere"</p> </div> <div style="width: 30%;">   </div> </div>	<p style="text-align: center;">Слайд 6</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="text-align: center;">Hypothesis #2: The suggestion of the problem</p> <ul style="list-style-type: none"> What are your suggestions about the problems that the consumer has when satisfying their needs with the help of products available on the market? <p>Questions:</p> <ul style="list-style-type: none"> What problems do existing products have? Are the existing solutions difficult, expensive, and difficult to access? <p>Formulate your suggestion: <i>I am sure that users, when using existing products on the market, have the following problem....</i></p> <p>Example: <i>We believe that the capacity/the power of existing MP3 players is very small and downloading music to these devices is too difficult, the capacity of the battery is very low, the size of the existing MP3 players is too big.</i></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>	<p style="text-align: center;">Слайд 7</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="text-align: center;">Hypothesis # 3: The suggestion about potential customers</p> <ul style="list-style-type: none"> Who do you think is the ideal customer? These are people who consider the problem you are planning to solve to be very big and important, and they are ready to try new solutions on the market to solve it. <p>Questions:</p> <ul style="list-style-type: none"> Describe how you see your ideal clients? Can other companies be your clients? Name a company that, in your opinion, would be an ideal client. Are there any of your ideal clients among your friends or relatives? Describe them. <p>State your suggestion: <i>I'm sure, that our ideal customers will be....</i></p> <p>Example: <i>We believe that our ideal clients are young people who live in big cities, love music and spend money on fashionable and trendy things.</i></p> 	<p style="text-align: center;">Слайд 8</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="text-align: center;">Hypothesis # 4: The suggestion of a value proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> What, in your opinion, will be the best proposition for your customers? Which offer will they not be able to refuse? <p>Questions:</p> <ul style="list-style-type: none"> What advantages does your proposition provide to customers? How is your offer better than others? What makes your offer unique? <p>Formulate your suggestion: <i>I believe that the best proposition for our customers will be....</i></p> <p>Example: <i>We believe that the best proposition for our potential customers will be the opportunity to have more than 1,000 songs in their pocket, recorded on a device with a stylish design, very simple to use for anyone, as well as the ability to simply and quickly download music from a single internet platform.</i></p> 

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Hypothesis # 5: A suggestion about the goods/services offered

- In your opinion, what products/services/functions should be created and offered to customers so that they appreciate your value proposition?

Questions:

- What should your offer to customers include?
- What products and services do you need to delight your customers?
- What will make your offer more attractive?

Formulate your suggestion: **I believe that our proposal should include....**

Example: **We believe that our proposal should include free headphones or some quantity of songs which can be downloaded free.**



Слайд 9

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Слайд 10

Hypothesis # 6: Revenue/payment model suggestion

- Which payment option would be preferable for your customers? (sale, subscription, etc.)
- What will customers pay you for?
- How often will the client pay you?

Formulate your suggestions: **I think the best revenue model would be....**

Example: **We believe that the best revenue model besides the price of the gadget will be "Pay per Song".**



АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Слайд 11

Hypothesis # 7: The suggestion about the wish of customers to pay

- How much do you think customers are willing to pay?

Questions:

- What is the base price?
- How much can your target audience pay?
- What will be the average check?

Formulate your suggestion: **I believe that the price per unit of product (value proposition) that customers will be willing to pay is....**

Example: **We believe that customers are willing to pay for the device and for the song.**



АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Customer development

- The customer development method consists of four steps that are designed to help avoid common mistakes and repeat successful business strategies.
- The customer development method was created by **Steve Blank** in 1990s. According to Blank, startups are not simply smaller versions of larger, more developed companies. While larger companies realise known and proven business strategies, startups must search for new business models. Customer Development guides the search for a repeatable business model.

Слайд 12

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Слайд 13



АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Слайд 14

The four-step process:

- Customer discovery first captures the founders' vision and turns it into a series of business model hypotheses. Then it develops a plan to test customer reactions to those hypotheses and turn them into facts.
- Customer validation (approval) tests whether the resulting business model is repeatable. If not, founders should return to customer discovery.
- Customer creation is the start of execution (realisation). It builds end-user need and drives it into the sales channel to scale the business.
- Company building changes the organization from a startup to a company focused on realising a validated (confirmed) model.



АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Examination of the customer

CUSTOMER DEVELOPMENT



Слайд 15

Приложение 2

Видео https://www.youtube.com/watch?v=0fNUW_fFJOY&t=6s

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Ценностное предложение»

<i>Тип урока</i>	изучение нового лексического материала (90 мин.)
<i>Авторы УМК</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие по основам предпринимательства под научной редакцией доктора экономических наук, профессора В. А. Шамахова
<i>Цель урока</i>	развитие коммуникативного навыка, развитие умений в чтении и восприятии текста на слух.
<i>Задачи</i>	<ul style="list-style-type: none"> • познакомить учащихся с данной темой (Value Proposition) • ввести новые лексические единицы по теме; • научить воспринимать иноязычную речь на слух и при чтении; • научить применять полученные знания на практике.
<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> • личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, повышение мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели. • метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, • предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Ценностное предложение», расширение кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> • форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная, групповая. • формы обучения: деятельностный способ обучения, ролевая игра. • межпредметные связи: маркетинг
<i>Межпредметная интеграция</i>	тема «Ценностное предложение» как элемент образовательной программы по маркетингу
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска, презентация.
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме (приложение 1), технологическая карта, текст, видео материал

Этапы урока	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деятельности	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
Организационный <i>1 мин</i>	Приветствует учеников. -Good morning, students. How are you? Доброе утро! Рада всех видеть!	Отвечают на приветствие -Good morning, teacher! Glad to see you! Доброе утро!	Фронтальная			

<p>Целеполагани е 9 мин</p>	<p>Let us watch the video and you are to tell me what we're going to talk about today Сейчас мы посмотрим видео и вы попытаетесь догадаться о том, что мы будем обсуждать</p> <p>Демонстрирует видео, чтобы подвести обучающихся к теме данного урока.</p> <p>https://youtu.be/9dvbmZegBH0</p> <p>Fill in the gaps: Заполните пропуски в предложениях:</p> <p>1.Jackie and Justin are thinking of</p> <p>2.Jackie and Justin are curious to know the</p> <p>3.Jackie and Justin can accept an instant competitive</p> <p>through Mr. Cali's network</p> <p>Today we're going to talk about Value proposition</p>	<p>По просмотрен-ному видео пытаются догадаться о цели урока, а затем высказывают свои идеи. Well, perhaps about the benefits of addressing the service... Возможно, о преимуществах определенного продукта компании</p>	<p>Фрон-тальная</p>	<p>Умение правильно понимать значение лексических единиц по теме</p>	<p>Умение определять цель и задачи урока; умение сотрудничать с учителем и сверстниками</p>	<p>Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке; формирование навыков целеполагания</p>
-------------------------------------	---	--	---------------------	--	---	--

<p>Знакомство с основными понятиями и выполнение заданий 35 мин</p>	<p><i>Define the features of value proposition:</i> <i>Определите черты ценностного предложения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Message that summarizes the <u>advantages a business offers</u> consumers who purchase its products or services ➤ <u>A precise solution</u> and the <u>promise of value</u> that consumers might expect from a business ➤ Addressing a customer's issue and presenting a business as a <u>problem solver</u> ➤ As a result, a value proposition should be viewed as a strategy for <u>attracting clients, earning their loyalty</u> ➤ A value proposition can be included in the <u>marketing strategy</u> <p>Have a look at the scheme below and let us announce the main steps of the marketing process (Slide 4)</p>	<p>Читают характеристики ценностного предложения, иллюстрируют примерами: If you buy our product, you will benefit because we offer a great range of products , a number of opportunities, sensible price Если вы приобретёте наш продукт, вы выиграете, поскольку получите уникальную вещь по разумной цене</p>	<p>Индивидуальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса; осознанное построение речевого высказывания; умение правильно понимать значение лексических единиц по теме.</p>	<p>Умение сохранять учебную цель и задачу; Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний; умение формулировать собственное мнение и отстаивать свою позицию</p>
---	--	--	-----------------------	--	--	---

Martin is the marketing manager of a telecommunications company.

He is telling his colleagues about the marketing mix for a new product. Listen and take notes on the four PS (Slide 5)

Прослушайте аудио и сделайте пометки по 4 ОСНОВНЫМ ПОНЯТИЯМ

Which words in the box are used to talk about which P?
Sort them into the correct category:

*Advertising appearance
channels of distribution
discount financing
list price location logistics
media
public relations quality
service*

Product _____

Price _____

Placement _____

Promotion _____

Use the following chart to make notes on the four Ps of one of your company's products or services. Then use your notes to give a short presentation of the product or service to the class

	<p style="text-align: center;">Product</p> <p>What are the important aspects of your product? What factors affect your price?</p> <p style="text-align: center;">Placement</p> <p>When and where is your product available to customers?</p> <p style="text-align: center;">Promotion</p> <p>List the ways in which you reach customers.</p> <p>Martin is giving a presentation to management about the positioning strategy he has developed with his team. Listen and answer the questions below:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.What is the company's target market? 2.Why is their product superior? 3.How can they prove that their product is the best? <p>-We are _____ customers who are... -Extensive testing _____that we provide... -Speed of access is _____why our product is better... Another reason is that we _____every new</p>					
--	---	--	--	--	--	--

	<p><i>customer with a free ...</i></p> <p>Write a positioning strategy for your company. Include the following points: Your target customer What you do for your customer and how you do it How you are better than your competitors</p> <p>Useful phrases :</p> <p>Our customers are ... The main benefits our product offers are ... We provide a superior product by... Why do people want to buy your product?</p> <p>Price</p> <p>Listen again and complete the phrases from the presentation. Прослушайте аудио еще раз и дополните фразы</p>					
--	---	--	--	--	--	--

<p>Представление проекта по теме Ценностное предложение 40 мин</p>	<p>Now you are going to work in pairs to work out your value proposition. Use the following plan:</p> <p>Your target customer What you do for your customer and how you do it How you are better than your competitors Useful phrases: Our customers are ... The main benefits our product offers are ... We provide a superior product by ...</p>	<p>Готовят презентацию ценностного предложения</p> <p>Today we would like to introduce our superior product and will tell you a few words why it is unique... Сегодня мы рады представить наш уникальный продукт и сейчас расскажем о его преимуществах</p>	<p>Работа в парах</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса Осознанное построение речевого высказывания</p>	<p>Формирование навыков коммуникации со сверстниками</p>	<p>Совершенствование имеющихся знаний. Умение формулировать собственное мнение и отстаивать свою позицию</p>
	<p><i>Как вы понимаете что означает термин "Ценностное предложение"</i></p>	<p>Superior product</p>				

	<p>How do you understand the term <i>Value proposition</i>? С какими новыми понятиями вы познакомились сегодня?</p>	<p>Value proposition Positioning strategy</p>			<p>осуществлени е самоконтроля</p>	
<p>Рефлексия 4 мин</p>	<p>What new words have you learnt at this lesson? What hypotheses should you check before starting up your business?</p>	<p>Ещё раз вспоминают все термины, употребляв-шиеся на уроке</p>	<p>Фрон-тальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации;</p>	<p>Подведение итогов урока</p>
<p>Завершающий этап 1 мин</p>	<p>Thank you for the work! See you soon! Благодарю за работу!</p>	<p>Goodbye! До свидания!</p>				

Приложение 1. Презентация

Слайд 1

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ Implemented by I.Yu. Rodicheva ГБОУ ШКОЛА 80

Value Proposition

Слайд 2

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ <http://www.mrcali.com> ГБОУ ШКОЛА

Watch the video and fill in the

- 1) Jackie and Justin are thinking of ...
- 2) Jackie and Justin are curious to know the ...
- 3) Jackie and Justin can accept an instant competitive ... through Mr. Cali's network



Слайд 3

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ Ц

Value Proposition. Features

- Message that summarizes the advantages a business off consumers who purchase its products or services
- A precise solution and the promise of value that consumers might expect from a business
- Addressing a customer's issue and presenting a business as a problem solver
- As a result, a value proposition should be viewed as a strategy attracting clients, earning their loyalty
- A value proposition can be included in the marketing strategy

Слайд 4

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ

Marketing Process



Слайд 5

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА

Martin is the marketing manager of a telecommunications company. He is telling his colleagues about the marketing mix for a new product.

I. Listen and take notes on the four Ps

Product _____ have everything you need to connect to the Internet,
 Price _____
 Placement _____
 Promotion _____

Did you know?
 When people talk about the marketing mix, they often refer to the four Ps: product, price, placement, and promotion.

Слайд 6

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА

II. Now listen again and complete the phrases from the presentation

1. The _____ of our cable package are that you get...
2. We will be _____ customers through ads on ...
3. Our product will then be immediately _____ to customers in...
4. We will _____ that customers will have ...
5. We haven't _____ a price yet...
6. Because our product is in the _____ phase, our _____ model should..

Слайд 7

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

III. Which words in the box are used to talk about which P? Sort them into the correct category

Advertising appearance channels of distribution
 discount financing list price location logistics
 media public relations quality service

Product _____ Price _____ Placement _____ Promotion _____

Слайд 8

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ

Use the following chart to make notes on the four Ps of one company's products or services. Then use your notes to give presentation of the product or service to the class

Product	
What are the important aspects of your product?	
Why do people want to buy your product?	
Price	
What factors affect your price?	
Placement	
When and where is your product available to customers?	
Promotion	
List the ways in which you reach customers.	

Слайд 9

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

- ✓ What is the company's target market?
- ✓ Why is their product superior to other packages?
- ✓ How can they prove that their product is the best?



Слайд 10

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

- ✦ We are _____ customers who are
- ✦ Extensive testing _____ that we provide ..
- ✦ Speed of access is _____ why our product
- ✦ Another reason is that we _____ every new customer free



Слайд 11

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 8

- Your target customer
- What you do for your customer and how you do it
- How you are better than your competitors

Useful phrases
 Our customers are ...
 The main benefits our product offers are ...
 We provide a superior product by ...

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Бизнес-модель»

Тип урока	Урок-практикум (90 минут)
Авторы УМК	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие по основам предпринимательства под научной редакцией доктора экономических наук, профессора В. А. Шамахова
Цель урока	Развитие финансовой грамотности учащихся, развитие коммуникативного навыка, развитие умений в чтении и восприятии текста на слух
Задачи урока	-Познакомить учащихся с основными понятиями темы -Ввести новую тематическую лексику -Развить навыки и умения чтения и аудирования -Осуществить практическое применение знаний посредством проектной деятельности
Планируемые результаты	<ul style="list-style-type: none"> • Личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность их мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели • Метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации • Предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Бизнес-модели», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях
Формы и связи	<ul style="list-style-type: none"> • Форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, групповая • Формы обучения: деятельностный способ обучения, ролевая игра • Межпредметные связи: экономика
Межпредметная интеграция	Тема «Бизнес-модель» как элемент образовательной программы по экономике
Оборудование	Интерактивная доска, презентация

Образовательные ресурсы	Презентация по теме (См. приложение 1), технологическая карта, видео материал (См. приложение 2), текст (См. Приложение 3)
-------------------------	--

Этапы урока	Действия учителя	Действия учащихся	Формы деятельности	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
Организационный 1 минута	Приветствие учащихся, создание эмоционального настроения на урок -Good morning, dear students. How are you today? (Здравствуйте, ребята. Как вы?)	Приветствие учителя -Good morning, teacher. Fine, thank you. (Здравствуйте, учитель. Всё хорошо, спасибо.)	Фронтальная	Умение правильно понимать значение лексических единиц по теме	Умение определять цель и задачи урока; умение сотрудничать с учителем и сверстниками	Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке; формирование навыков целеполагания
Целеполагание + Введение и актуализация темы 2 минуты	Презентация темы урока (Приложение 1, слайд 1) -The topic of our lesson is "business model". First of all, can you explain what business is? (Приложение 1, слайд 2) And what is business model? Do you have any ideas? Today we will learn a lot of interesting information about different business models.	Внимательно слушают учителя и отвечают на вопросы в процессе диалога -Business is... (Бизнес это...) -Yes/No,... (Да/Нет,...)	Фронтальная	Активизация лексико-грамматического запаса; осознанное построение речевого высказывания; умение правильно понимать значение лексических единиц по теме	Умение сохранять учебную цель и задачу; Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками	Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний; умение формулировать собственное мнение и отстаивать свою позицию

	(Тема урока – бизнес-модель. Для начала, можете ли вы объяснить, что такое бизнес? А что такое бизнес-модель?)					
Знакомство с темой (основные понятия, ввод новой тематической лексики) (текстовые, аудио и видео материалы по теме) 42 минуты	Обсуждение определения "бизнес-модель" (Приложение 1, слайд 3) -Business model is a strategic plan of how a company will make money or in the other words – profit. It identifies the products or services the business plans to sell. (Приложение 1, слайд 4) Let's watch a short video about a business model. After watching I want you to do the T/F task. (Приложение 2) (Бизнес-модель – это стратегический план компании по заработку денег. Она определяет продукты или	Внимательно смотрят короткое видео Выполняют задание Учащиеся проверяют тетради друг друга с опорой на эталон. Учащиеся выполняют задание предтекстового этапа. Учащиеся читают текст-представление различных типов бизнес-моделей, примеры успешных компаний, использующих различные бизнес-модели. Объясняют одноклассникам суть той бизнес-модели, которая им досталась. Учащиеся отвечают на	Фронтальная Индивидуальная Парная	Активизация лексико-грамматического запаса, отработка фонетических умений	Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками. Инициативное сотрудничество	Приобретение новых знаний, Совершенствование имеющихся знаний

	<p>услуги, которые бизнес планирует сбывать. Давайте посмотрим видео о БМ. После просмотра выполните задание (правда/ложь). (Приложение 1, слайд 5)</p> <p>-Now let's check your answers. (Проверим ваши ответы)</p> <p>-I want you to work with the text about business models. Before you start reading, do the task №2 and match the words in bold and their definitions. (Приложение 2) (Приложение 1, слайд 6-7)</p> <p>Now let's read the text. I'll give each of you a passage to read and then you will tell your classmates what was it about.</p> <p>Please, answer the questions. (Приложение 1, слайд 8)</p>	<p>вопросы по тексту.</p>				
--	--	---------------------------	--	--	--	--

	(Поработайте с текстом о БМ. Перед прочтением выполните задание 2 и сопоставьте выделенные слова с определениями. Я дам каждому из вас абзац для чтения. Вам нужно будет прочитать его и пересказать одноклассникам, о чём был отрывок. Теперь дайте ответы на вопросы).					
Вторичное закрепление новых знаний+ Практическое применение (ролевая игра) 40 минут	Учащиеся разделяются на группы и создают свою собственную бизнес-модель в соответствии с планом. -Dear students, I want you to work in the groups of three. Please, take one paper from the plate. Students with identical numbers will work together. (Ребята, поработайте в группах по 3	Учащиеся работают в группах и выполняют проектную деятельность по теме "бизнес-модель"	Групповая	Осознанное построение речевого высказывания, активизация навыков говорения Осознанное построение речевого высказывания, активизация навыков говорения, обсуждения в команде	Моделирование ситуации делового общения, управление поведением партнера, саморегуляция Умение выражать мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации, контроль, коррекция	Освоение новых видов деятельности (работа в команде)

	<p>человека. Вытяните бумажку из блюда. Учащиеся с одинаковыми номерами будут работать вместе.) Обсуждение и анализ созданных моделей: преимущества, недостатки, потенциальные риски и выгоды.</p> <p>-Now present your business models and be ready to listen to your classmates' thoughts on your projects.</p> <p>(Теперь представьте вашу бизнес-модель и выслушайте мнение одноклассников о ваших проектах.)</p>					
<p>Рефлексия</p> <p>4 минуты</p>	<p>Подведение итогов урока и проверка понимания студентами основных концепций бизнес-моделей. Запрос отзывов у студентов о теме урока.</p> <p>-What is a business</p>	<p>Отвечают на вопросы учителя, самоанализ</p> <p>-Plan of how a company will make money (План по заработку компании.)</p> <p>-There are 4 components (distributor, retailer, manufacturer,</p>	<p>Фронтальная</p> <p>Индивидуальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации; построение логической цепочки рассуждений</p> <p>Постановка вопросов; разрешение</p>	<p>Осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии</p>

	<p>model? -How many components are there in the supply chain? -Do you think you are now able to create a business model? (Что такое бизнес-модель? Сколько компонентов в цепочке поставок? Как вы считаете, можете ли вы теперь разработать бизнес-модель?) (Приложение 1, слайд 9)</p>	<p>wholesaler) (Есть 4 компонента. Дистрибьютор, розничная торговля, производитель и оптовик) -Yes!/No! (Да!/Нет!)</p>			<p>противоречий Оценка, саморегуляция, коррекция</p>	
<p>Завершение урока 1 мин</p>	<p>Прощается -Thank you for the lesson, good bye! (Спасибо за урок, до свидания!)</p>	<p>Прощаются - Thank you for the lesson, good bye! (Спасибо за урок, до свидания!)</p>				

Приложение 1

<p>Слайд 1</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДИДЖЕРАТОР ИМplemented by V.A. Mensendroev ПЕДОУ ЛЕВОНА 88</p>  <p>BUSINESS MODEL</p>	<p>Слайд 2</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДИДЖЕРАТОР ИМ ПЕДОУ ЛЕВОНА 88</p> <p>WHAT IS BUSINESS?</p> <p>MAKING MONEY BY PRODUCING OR BUYING/SELLING PRODUCTS</p>  <p>WHAT IS BUSINESS MODEL?</p>	<p>Слайд 3</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДИДЖЕРАТОР ИМ ПЕДОУ ЛЕВОНА 88</p> <p>BUSINESS MODEL</p> <p>A STRATEGIC PLAN OF HOW A COMPANY WILL MAKE MONEY ON IN THE OTHER WORDS - PROFIT</p>  <p>IT IDENTIFIES THE PRODUCTS OR SERVICES THE BUSINESS PLANS TO SELL</p> 	<p>Слайд 4</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДИДЖЕРАТОР ИМ ПЕДОУ ЛЕВОНА 88</p>  <p>Watch a video about business models After watching do the T/F task</p>
<p>Слайд 5</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДИДЖЕРАТОР ИМ ПЕДОУ ЛЕВОНА 88</p> <p>Decide whether the statements are true or false</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. THE SUPPLY CHAIN CONSISTS OF DISTRIBUTORS AND RETAILERS. FALSE 2. A DISTRIBUTOR BUYS PRODUCTS FROM THE MANUFACTURERS. TRUE 3. THE DISTRIBUTORS SELL THE PRODUCTS TO THE RETAILERS. FALSE 4. WHOLESALER SELLS PRODUCTS TO THE RETAILERS. TRUE 5. THE RETAILERS ARE AT THE END OF THE CHANNEL ON THE SUPPLY CHAIN. TRUE 6. THE RETAILER'S LOCATIONS ARE CLOSE TO THE CUSTOMERS. FALSE 	<p>Слайд 6</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДИДЖЕРАТОР ИМ ПЕДОУ ЛЕВОНА 88</p> <p>Match the words in bold with their definitions</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. A POINT WHERE TWO SUBJECTS OR ORGANIZATIONS MEET AND INTERACT. INTERFAC 2. TRADITIONAL BUSINESS THAT HAS A PHYSICAL STORE OR STORES WHERE CUSTOMERS MAKE PURCHASES IN PERSON. BRICK-AND-MORTAR BUSINESS 3. A SUM OF MONEY THAT IS PAID TO A WORKER FOR EVERY HOUR OF WORK. HOURLY RATE 4. INTENDED TO BE THROWN AWAY AFTER USE. DISPOSABLE 5. BEING, EXISTENCE. ENTITY 6. PERSON WHO GIVES FINANCIAL OR OTHER SUPPORT TO AN ORGANIZATION. PATRON 	<p>Слайд 7</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДИДЖЕРАТОР ИМ ПЕДОУ ЛЕВОНА 88</p> <p>Match the words in bold with their definitions</p> <ol style="list-style-type: none"> 7. PRODUCTS THAT GIVE A HIGH LEVEL OF PROFIT COMPARED TO THE AMOUNT OF MONEY SPENT ON PRODUCING THEM. HIGH MARGIN SALES 8. THE SYSTEM BY WHICH A COMPANY LOOKS INSIDE ITS OWN ORGANIZATION TO FIND A SUITABLE PERSON FOR A SENIOR JOB, INSTEAD OF GIVING THE JOB TO SOMEONE FROM OUTSIDE THE COMPANY. INTERNAL LABOR 9. SOMETHING THAT IS NOT VERY GREAT IN AMOUNT, RANGE, OR DECREE. LIMITED SCOPE 10. TO PERSUADE SOMEONE TO DO SOMETHING OR GO SOMEWHERE BY OFFERING THEM SOMETHING THEY WOULD LIKE TO HAVE. LEADING THEM INTO 	<p>Слайд 8</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДИДЖЕРАТОР ИМ ПЕДОУ ЛЕВОНА 88</p> <p>Answer the questions</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. WHICH BUSINESS MODEL CONVERTS CUSTOMERS TO A MORE PREMIUM PRODUCT THAT REQUIRES PAYMENT? 2. WHO CAN SELL GOODS TO DISTRIBUTORS, RETAILERS OR DIRECTLY TO CUSTOMERS? 3. WHAT DO THE RETAILERS DO? 4. HOW DOES THE MARKETPLACE BUSINESS MODEL GET MONETIZATION? 5. WHAT IS THE STRATEGY OF THE "RAZOR AND BLADE MODEL"? 
<p>Слайд 9</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДИДЖЕРАТОР ИМ ПЕДОУ ЛЕВОНА 88</p>  <p>NOW YOU KNOW MORE ABOUT BUSINESS MODELS!</p>			

Приложение 2

1. Watch the video. Decide whether the statements are true or false.

<https://youtu.be/JzLoo8cFJBI?si=PZeX6Vb6C3gfHwMZ>

1. *The supply chain consists of distributors and retailers.*
2. *A distributor buys products from the manufacturers.*
3. *The distributors sell the products to the retailers.*
4. *Wholesaler sells products to the retailers.*
5. *The retailers are at the end of the channel in the supply chain.*
6. *The retailer's locations are close to customers.*

2. Match the words in bold with their definitions:

1. *a point where two subjects or organizations meet and interact.*
2. *traditional business that has a physical store or stores where customers make purchases in person.*
3. *a sum of money that is paid to a worker for every hour of work.*
4. *intended to be thrown away after use.*
5. *being, existence.*
6. *a person who gives financial or other support to an organization.*
7. *products that give a high level of profit compared to the amount of money spent on producing them.*
8. *the system by which a company looks inside its own organization to find a suitable person for a senior job, instead of giving the job to someone from outside the company.*
9. *something that is not very great in amount, range, or degree.*
10. *to persuade someone to do something or go somewhere by offering them something they would like to have.*

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 9 классе на тему «Market analysis/research»

<i>Тип урока:</i>	Урок изучения нового лексического материала, практикум.
<i>Авторы УМК</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие
<i>Задачи</i>	<p>образовательные: развитие навыков аудирования, навыков использования в речи лексических структур, развитие умений в чтении и восприятии текста на слух.</p> <p>развивающие:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Развитие языковой догадки.▪ Формирование умений.<ul style="list-style-type: none">- определять понятия, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, делать выводы;- определять способы действий в рамках предложенных условий и требований;- корректировать свои действия в соответствии с изменяющейся ситуацией;▪ Создание условий для практических игр по теме «Market analysis/research». <p>воспитательные:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Развитие познавательного интереса, навыков коммуникации.

<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Market analysis/research», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях. ▪ Метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, овладение навыками работы в команде. ▪ Личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность мотивации к обучению за счет обращения к личному опыту, целенаправленность познавательной деятельности, осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии.
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, групповая. ▪ Формы обучения: деятельностный способ обучения, исследование, метод критического мышления. ▪ Межпредметные связи: экономика, информатика.
<i>Межпредметная интеграция</i>	тема « Market analysis/research », как элемент образовательной программы по экономике.
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска или видеопроектор, компьютеры, по количеству групп в классе.
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме (приложение 1), текстовые, видео и аудио материалы, технологическая карта к уроку для учащихся.

Технологическая карта

Этап	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деят.	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
1.Организационный	Приветствие учеников. -Good morning, students. <i>-Доброе утро студенты.</i>	Приветствуют учителя. -Good morning, teacher. Nice to meet you.	Фронтальная			

<p>2. Определение темы урока (5 минут)</p>	<p>Вывод на доску слайда “Market analysis” (Приложение 1, слайд 1). -Look at the photo. Today we are going to talk about market analysis. <i>-Посмотри на фото. Сегодня мы поговорим об анализе рынка.</i></p>		<p>Фронтальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса; активизация знаний по иноязычной коммуникации</p>	<p>Планирование сотрудничества с учителем и сверстниками</p>	<p>Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке</p>
<p>Речевая разминка</p>	<p>Иницирует размышления на тему. Вывод на доску слайда “Market is” (Приложение 1, слайд 2) -Before jump into the topic do you know what market is? <i>-Прежде чем перейти к этой теме, знаете ли вы, что такое рынок?</i></p>	<p>Рассуждают по теме. -Market is a place to buy different goods. Сравнивают свои ответы с определением.</p>	<p>Фронтальная</p>		<p>Постановка и формулирование темы</p>	<p>Формирование умения определить направление деятельности на основе анализа различных источников</p>
<p>Мотивация учебной деятельности</p>	<p>Вывод на доску слайда “Market” (Приложение 1, слайд 3) -Please, compare your ideas with this definition <i>-Пожалуйста, сравните свои представления с этим определением.</i></p> <p>Появляется визуальный ряд, что помогает ученикам настроиться на беседу по теме “Key features” (Приложение 1, слайд 4) -Each market has several key features. Let`s have a look <i>-Каждый рынок имеет несколько ключевых особенностей. Давайте посмотрим</i></p>	<p>Учащиеся расширяют своё понятие рынка.</p>	<p>Фронтальная</p>			

	<p>Вывод на доску слайда “Analysis / research” (Приложение 1, слайд 5)</p> <p>-Now we know what market is and its features. But the main idea is Research or analysis of market.</p> <p><i>-Теперь мы знаем, что такое рынок и его особенности. Но основная идея – исследование или анализ рынка.</i></p>					
--	--	--	--	--	--	--

<p>3.Основной этап (40 минут)</p>	<p>Знакомит учеников со сферами жизни, где используются инструменты изучения рынка. Вывод на доску слайда “Видео1” (Приложение 1, слайд 6).</p> <p>-Watch the video and find the answer in what spheres of life Market Research is used.</p> <p><i>-Посмотрите видео и найдите ответ, в каких сферах жизни используются маркетинговые исследования.</i></p> <p>После ответов учащихся, Вывод на доску слайда “Ответ” (Приложение 1, слайд 7).</p> <p>Знакомит учеников со степенями анализа рынка. Вывод на доску слайда “Видео2” (Приложение 1, слайд 8).</p> <p>-Do you know that market analysis consists of several stages? We are watching another video with the answer.</p> <p><i>-Знаете ли вы, что анализ рынка состоит из нескольких этапов? Мы посмотрим еще одно видео с ответом на этот вопрос.</i></p>	<p>Смотрят видео сюжет. Предлагают свои варианты, опираясь на предложенный материал.</p> <p>Учащиеся получают новые знания об этапах анализа рынка из Видео и с помощью упрощенного объяснения на примерах от учителя. (It is used in personal use...) (Он используется в личных целях...)</p>	<p>Индивидуальная</p> <p>Фронтальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса, отработка фонетических умений</p> <p>Активизация лексико-грамматического запаса, навыков обсуждения.</p>	<p>Поиск и выделение информации, установление причинно-следственных связей</p> <p>Поиск и выделение информации, установление причинно-следственных связей. Инициативное сотрудничество</p>	<p>Умение делиться найденной информацией</p> <p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний</p> <p>Участие в творческом процессе</p>
-----------------------------------	---	--	--	---	--	--

	<p>Знакомит учеников с понятием “тренд”.</p> <p>Вывод на доску слайда “First stage” (Приложение 1, слайд 9).</p> <p>The first stage is “What is happening in your market?”</p> <p><i>Первый этап: «Что происходит на вашем рынке?»</i></p> <p>Imagine you and your friends are really into playing video games. Now, let's say that all of a sudden, a new type of game becomes super popular among your friends, and everyone is talking about it and wanting to play it. That's kind of like a market trend.</p> <p>A market trend is basically a pattern or a direction that something is moving in. In this case, it's about what people are interested in buying or using. So, if a lot of people are into a certain type of video game, then that's the "trend" in the market for video games.</p> <p><i>Представьте, что вы и ваши друзья очень увлекаетесь видеоиграми. Теперь предположим, что вдруг новый тип игры становится очень популярным среди ваших друзей, и все говорят о нем и хотят в него поиграть. Это своего рода рыночная</i></p>	<p>Учащиеся приводят свои примеры современных трендов.</p>	<p>Парная, индивидуальная</p> <p>Парная, индивидуальная</p>		<p>Инициативное сотрудничество</p>	
--	--	--	---	--	------------------------------------	--

	<p><i>тенденция.</i></p> <p><i>Рыночный тренд — это, по сути, закономерность или направление, в котором что-то движется. В данном случае речь идет о том, что люди заинтересованы в покупке или использовании. Итак, если многие люди увлекаются определенным типом видеоигр, то это «тенденция» на рынке видеоигр.</i></p> <p>It's like a wave of popularity that can go up and down, and it's important for people who make and sell things to pay attention to these trends so they can make sure they're offering what people want.</p> <p><i>Это похоже на волну популярности, которая может подниматься и опускаться, и людям, которые производят и продают вещи, важно обращать внимание на эти тенденции, чтобы они могли быть уверены, что предлагают то, что хотят люди.</i></p> <p>Знакомит учеников с понятием “конкуренция”</p> <p>Вывод на доску слайда “Second stage” (Приложение 1, слайд 10).</p>				<p>Инициативное сотрудничество</p>	
--	---	--	--	--	------------------------------------	--

	<p>The second stage is “Who are your competitors, and why they win, why?” <i>Второй этап – «Кто ваши конкуренты и почему они побеждают, почему?»</i></p> <p>Imagine you're really good at playing soccer, and you have a friend who is also really good at it. Your friend is like your competitor in soccer. <i>Представьте, что вы действительно хорошо играете в футбол, и у вас есть друг, который тоже хорошо в этом играет. Ваш друг похож на вашего соперника в футболе.</i></p> <p>Competitors are basically people or companies who are trying to do the same thing as you, like selling a similar product or offering a similar service. They might be trying to win over the same customers or achieve the same goals. <i>Конкуренты — это, по сути, люди или компании, которые пытаются делать то же самое, что и вы, например, продавать аналогичный продукт или предлагать аналогичную услугу. Возможно, они пытаются привлечь одних и тех же</i></p>	<p>Учащиеся приводят свои примеры конкурентов. (They can be sport opponents...) (Это могут быть соперники в спорте...)</p>	<p>Парная, индивидуальная</p>			
--	---	---	-------------------------------	--	--	--

	<p><i>клиентов или достичь одних и тех же целей.</i></p> <p>Now, just like in a soccer game, competitors can win or lose in the "game" of business. They can win by doing things better than others, like having a really cool product, great customer service, or a lower price. If they do those things well, they might get more customers and make more money, which would be like winning the game.</p> <p><i>Теперь, как и в футбольном матче, конкуренты могут выиграть или проиграть в «игре» бизнеса. Они могут выиграть, если будут делать что-то лучше, чем другие, например, иметь действительно крутой продукт, отличное обслуживание клиентов или более низкую цену. Если они будут делать все это хорошо, они смогут привлечь больше клиентов и заработать больше денег, что будет равносильно победе в игре.</i></p> <p>But if a competitor doesn't do those things well, or if they make a lot of mistakes, they might lose customers and money, which is like losing the game. So, it's important for companies to work hard</p>					
--	--	--	--	--	--	--

	<p>and be smart to try to win in the "game" of business against their competitors. <i>Но если конкурент не делает все это хорошо или допускает много ошибок, он может потерять клиентов и деньги, а это все равно, что проиграть игру. Поэтому компаниям важно усердно работать и проявлять смекалку, чтобы попытаться выиграть в «игре» бизнеса у своих конкурентов.</i></p> <p>Знакомит учеников с понятием “клиенториентирование” The third stage is “What customers do you (or can you) serve?” <i>Третий этап: «Каких клиентов вы (или можете) обслуживаете?»</i> Вывод на доску слайда “Third stage” (Приложение 1, слайд 11). Imagine you have a lemonade stand, and the people who come to buy your lemonade are your customers. A customer is someone who buys goods or services from you, like the people who buy your yummy lemonade. <i>Представьте, что у вас есть киоск с лимонадом, и люди, которые приходят купить ваш лимонад, являются вашими клиентами. Клиент — это тот, кто покупает у</i></p>		<p>Парная, индивидуальная</p>		<p>Инициативное сотрудничество</p>	
--	---	--	-------------------------------	--	------------------------------------	--

	<p><i>вас товары или услуги, подобно людям, которые покупают ваш вкусный лимонад.</i></p> <p>Now, just like how you want to make sure your friends have the best flavors and the coolest cups when they come to your lemonade stand, serving a customer means making sure they have a great experience when they buy something from you. You want to make them happy so they'll come back for more!</p> <p><i>Теперь, точно так же, как вы хотите, чтобы у ваших друзей были лучшие вкусы и самые крутые чашки, когда они приходят к вашему киоску с лимонадом, обслуживание клиента означает, что они получают отличные впечатления, когда они что-то покупают у вас. Вы хотите сделать их счастливыми, чтобы они возвращались снова и снова!</i></p> <p>One way to serve customers is by paying attention to market trends, which are like the popular things that people like right now. For example, if you notice that a lot of people are really into drinking fruity lemonades instead of the regular ones, you might decide to offer new flavors like</p>	<p>Учащиеся приводят свои идеи, как привлечь покупателя.</p>				
--	---	--	--	--	--	--

	<p>strawberry or mango to keep your customers interested and happy.</p> <p><i>Один из способов обслуживания клиентов — обращать внимание на рыночные тенденции, которые похожи на популярные вещи, которые нравятся людям прямо сейчас. Например, если вы заметили, что многие люди действительно любят пить фруктовые лимонады вместо обычных, вы можете решить предложить новые вкусы, такие как клубника или манго, чтобы заинтересовать и сделать ваших клиентов счастливыми.</i></p> <p>Знакомит учеников с понятием “коллаборация”</p> <p>The fourth stage is “How are we performing today and where are external opportunities?”</p> <p><i>Четвертый этап: «Как мы работаем сегодня и где находятся внешние возможности?»</i></p> <p>Вывод на доску слайда “Fourth stage” (Приложение 1, слайд 12).</p> <p>So, external opportunities for a business are like chances or possibilities that come from outside the business itself. It's like when your friend invites you to join a new club or play a new game –</p>					
--	--	--	--	--	--	--

	<p>that's an opportunity that comes from outside of your usual activities. <i>Итак, внешние возможности для бизнеса подобны шансам или возможностям, которые приходят извне самого бизнеса. Это похоже на то, когда ваш друг приглашает вас вступить в новый клуб или сыграть в новую игру — это возможность, которая появляется за пределами вашей обычной деятельности.</i></p> <p>For a business, external opportunities could be things like a chance to sell their products in a new place, team up with another cool company, or offer something different that's becoming popular. These opportunities come from the world outside the business and can help the business grow and do better. Just like how you might get to try a new hobby or make new friends when you take up an external opportunity, a business can find new ways to make more money or make their customers happier by taking advantage of these external opportunities. -One of the examples – bloggers collaboration. Name some of them. <i>Для бизнеса внешними возможностями могут быть такие</i></p>	<p>Учащиеся приводят свои примеры коллаборации блогеров.</p>				
--	--	--	--	--	--	--

	<p><i>вещи, как возможность продавать свою продукцию в новом месте, объединиться с другой крутой компанией или предложить что-то новое, что становится популярным. Эти возможности приходят из мира за пределами бизнеса и могут помочь бизнесу расти и добиваться большего успеха.</i></p> <p><i>Точно так же, как вы можете попробовать новое хобби или завести новых друзей, воспользовавшись внешней возможностью, бизнес может найти новые способы заработать больше денег или сделать своих клиентов счастливее, воспользовавшись этими внешними возможностями.</i></p> <p><i>-Один из примеров – сотрудничество блоггеров. Назовите некоторые из них.</i></p>					
--	--	--	--	--	--	--

<p>Работа с текстом.</p>	<p>Предлагает ученикам прочитать текст для активизации лексики по теме “доход компании”. Параллельно выводит аудиозапись текста. (Выдать распечатку текста, Приложение 2)</p> <p>-Why do people make detailed research of the market? What is the aim or purpose of it? <i>-Почему люди проводят детальное исследование рынка? Какова цель или цель этого?</i></p> <p>-We are reading and listening to the text “ Calculation of the company's potential income”.</p> <p><i>-Читаем и слушаем текст «Расчет потенциального дохода компании».</i></p> <p>Предлагает познакомиться с лексикой по теме. Вывод на доску слайда “vocabulary” (Приложение 1, слайд 13).</p> <p>Before reading look at the vocabulary. Прежде чем читать, просмотрите новый вокабуляр. Контролирует правильность высказываний. Вывод на доску слайда “Text questions ” (Приложение 1, слайд 14).</p>	<p>Ученики высказывают предположения They want to serve a preserve and increase their money... (Они хотят сохранить и приумножить свои деньги...)</p> <p>Ученики читают и слушают текст.</p> <p>Отвечают на</p>	<p>Индивидуальная</p> <p>Индивидуальная</p> <p>Фронтальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса, навыков обсуждения.</p>	<p>Поиск и выделение информации, установление причинно-следственных связей</p> <p>Постановка вопросов и поиск решений</p>	<p>Умение делиться найденной информацией</p> <p>Участие в творческом процессе</p>
--------------------------	---	---	--	--	---	---

	Lets answer the questions Давайте ответим на вопросы	аудио вопросы из презентации, используя новый вокабуляр.				
--	---	---	--	--	--	--

<p>Практика (40 минут)</p>	<p>Применение на практике полученных знаний. Ученики разрабатывают стартап по теме “Продажа лимонада в школе”.</p> <p>Вывод на доску слайда “lemonade (fixed/variable)” (Приложение 1, слайд 16).</p> <p>- At last – Practice.</p> <p>The company's potential income is calculated as the difference between income and expenses.</p> <p>Income is quantity of goods multiplied by the price.</p> <p>- <i>Наконец-то – практика.</i></p> <p><i>Потенциальный доход компании рассчитывается как разница между доходами и расходами.</i></p> <p><i>Доход – это количество товара, умноженное на цену.</i></p> <p>-You will work in a team.</p> <p>Imagine you are going to run a lemonade business in our school. The main task is how much money will you put in your wallet? The next steps will help you to do it:</p> <p>Вывод на доску слайда “lemonade components” (Приложение 1, слайд 17).</p>	<p>Учащиеся делятся на команды по 3-4 человека и выполняют задание на компьютерах.</p> <p>Учащиеся называют необходимые компоненты для составления</p>	<p>Групповая</p> <p>Групповая</p> <p>Фронтальная</p>	<p>Осознанное построение речевого высказывания, активизация навыков говорения, обсуждения в команде, ведение диалога</p>	<p>Моделирование ситуации делового общения, управление поведением партнера, саморегуляция</p> <p>Умение выразить мысли в соответствии и с задачами и условиями коммуникац</p>	<p>Освоение новых видов деятельности (работа в команде)</p>
----------------------------	---	--	--	--	---	---

	<p>-What components do you need to make lemonade? <i>-Какие компоненты нужны для приготовления лимонада?</i> Вывод на доску слайда “Make a presentation” (Приложение 1, слайд 18).</p> <p>This slide gives you fixed and variable components and approximate price taken from the internet. <i>На этом слайде представлены фиксированные и переменные компоненты, а также примерная цена, взятая из Интернета.</i></p> <p>Вывод на доску слайда “Task questions” (Приложение 1, слайд 19).</p> <p>Your final task is to make a presentation based on the four stages of Market Research and these questions will help you to calculate your money. <i>Ваша последняя задача — сделать презентацию на основе четырех этапов исследования рынка, и эти вопросы помогут вам рассчитать свои деньги.</i></p>	<p>лимонада. - Water, Lemon..</p> <p>Учащиеся в группах обсуждают задание, выражают свои предположения, обсуждают в команде предложенные варианты и используя новую лексику и факты делают презентации.</p>	<p>Групповая</p>		<p>ии, контроль, коррекция</p> <p>Инициативное сотрудничество</p>	
--	--	--	------------------	--	---	--

<p>4.Рефлексия (5 минут)</p>	<p>Учитель проводит рефлексию, обобщает пройденный на уроке материал, задает вопросы учащимся. -Was it interesting and informative for you to find out new fact about Market analysis? -Was it exciting to try to calculate your own startup? -Would you like to run out this business in reality? <i>-Было ли для вас интересно и познавательно узнать новые факты об анализе рынка?</i> <i>-Было ли интересно попробовать просчитать собственный стартап?</i> <i>-Хотели бы вы в реальности покончить с этим бизнесом?</i></p> <p>Проводит подведение итогов.</p>	<p>Каждая группа представляет свой проект. Ученики слушают и сравнивают полученные результаты при одинаковых вводных данных и выявляют лучший вариант.</p> <p>Говорят, чему научились на уроке.</p>	<p>Групповая</p> <p>Индивидуальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации ; построение логической цепочки рассуждений Постановка вопросов; разрешение противоречий Оценка, саморегуляция, коррекция</p>	<p>Осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии</p>
<p>5. Завершение урока</p>	<p>Прощается -Thank you for the lesson, good bye! <i>-Спасибо за урок, до свидания!</i></p>	<p>Прощаются - Thank you for the lesson, good bye!</p>				

Приложение 1

Слайд 1



Слайд 3

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

The term **market** refers to a place where people buy and sell things like goods and services

Слайд 5



Слайд 2



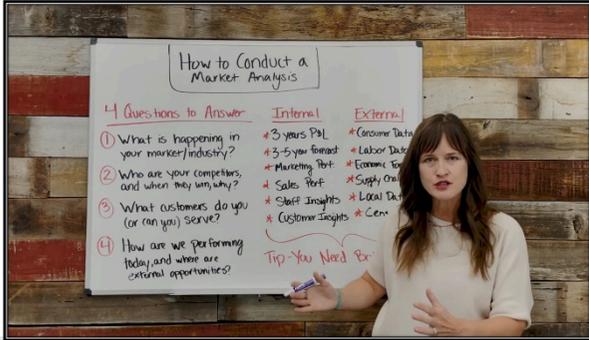
Слайд 4

- АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80
- Key features of market:
- Markets can be physical like a retail outlet e.g. "Sportmaster", or virtual like an e-retailer like "OZON", or "Wildberries".
 - Other examples include illegal markets, auction markets, and financial markets.
 - Markets establish the prices of goods and services that are determined by supply and demand.

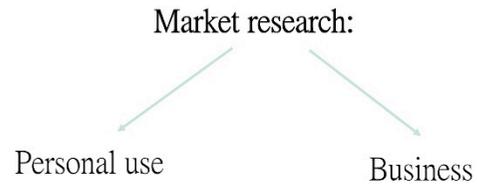
Слайд 6



Слайд 7



Слайд 8



Слайд 9

Who are your competitors, and why they win, why?



Слайд 10

What is happening in your market?



Слайд 11

How are we performing today and where are external opportunity?



Слайд 12

What customers do you (or can you) serve?



Слайд 13

Questions:

- 1) What does calculating a company's earnings potential involve?
- 2) Can you give an example of a company's income potential?
- 3) What steps does a company take to estimate their income potential?
- 4) Why is market research important in determining a company's income potential?
- 5) How does a company use market research to predict future sales?
- 6) What factors do companies evaluate to assess the competitiveness of their products?
- 7) How can companies use their forecasted income to make decisions?
- 8) Why is calculating a company's income potential important for achieving financial success?



Слайд 14

Vocabulary:

- | | |
|------------|--------------|
| Income – | Доход |
| Estimate – | Оценивать |
| Expenses – | Расходы |
| Conduct – | Управлять |
| Evaluate – | Оценивать |
| Demand – | Спрос |
| Allocate – | Распределять |



Слайд 15

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

The company's potential income is calculated as the difference between:

<u>Income</u>	<u>Expenses</u>	
Quantity of goods sold \times Price	variable costs :	fixed costs :
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Raw material purchase cost ▪ Transport costs ▪ Containers, packing ▪ Others (specifically for creating a product) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rent ▪ Salary ▪ Taxes (Individual Entrepreneur, 6%) ▪ Other (for business purposes only)

Слайд 16

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Practice task

Слайд 17

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Make a presentation

Market research

- What is happening in your market?
- Who are your competitors, and why they win, why?
- What customers do you (or can you) serve?
- How are we performing today and where are external opportunity?

Final result

- How much money will you put in your wallet?

Слайд 18

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80



1 kg – 200 rub.



19 lt. – 1 000 rub.



20 pcs. – 500 rub.







20 pcs - 300 rub.



100 gr. – 350 rub.



1 lt. – 400 rub.



1 kg. – 500 rub.



1 pcs. – 200 rub.

Calculation of the company's potential income

Calculating a company's earnings potential means estimating how much money it could earn in the future. When we talk about a company's income, we mean all the money it receives for its goods or services after accounting for all its expenses.

Let's imagine that we have a company that produces and sells toys. When we talk about this company's income potential, we are looking at how much money they can make from selling their toys.

To do this, the company conducts market research to find out how many people are interested in their products and are willing to buy their toys. They also evaluate how competitive their products can be and analyze the demand for similar toys in the industry.

Using the information from the study, the company can make a prediction about how many toys they will be able to sell in the future and at what price. From this forecast they can calculate their potential income.

This calculation of potential earnings helps companies understand how successful they can be in the future and allows them to make decisions on how to allocate their resources and investments to maximize profits.

Thus, calculating a company's income potential is the process of estimating how much money they can earn in the future from their activities, which helps them plan their actions and achieve financial success.

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Ресурсы для проекта»

<i>Тип урока</i>	усвоение новых знаний (90 минут)
<i>Авторы УМК</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие по основам предпринимательства под научной редакцией доктора экономических наук, профессора В. А. Шамахова
<i>Цель урока</i>	-познакомить учащихся с новой темой и отработать полученные знания на практических заданиях и отработать полученные навыки на практических заданиях -развитие навыков менеджмента -развитие коммуникативного навыка -развитие умений в чтении и восприятии текста на слух.
<i>Задачи урока</i>	1) познакомить учащихся с основными понятиями данной темой 2) ввести новые лексические единицы по теме, закрепить их употребление 3) научить воспринимать иноязычную речь на слух и при чтении текста. 4) развить коммуникативный навык, развить аудитивные навыки и навыки понимания речи говорящего, развить умения в чтении. 4) осуществить практическое применение знаний посредством проектной деятельности
<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> • личностные: формирование мотивации изучения иностранных языков, готовность изучать и осваивать новый материал • метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, строить логическое рассуждение, владеть основами самоконтроля, работать с прослушанным, прочитанным текстом, осуществлять информационный поиск • предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Ресурсы для проекта», умение понимать иностранную речь на слух при аудировании или при говорении, умение читать с целью извлечения конкретной информации, также расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, выражение основных речевых функций, например, выражение своего мнения и его обоснование.
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> • форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, групповая • формы обучения: деятельностный способ обучения, ролевая игра. • межпредметные связи: менеджмент, экономика

<i>Межпредметная интеграция</i>	тема «Ресурсы для проекта» как элемент образовательной программы по экономике
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска
<i>Образ.ресурсы</i>	презентация по теме (приложение 1), технологическая карта к уроку, текст, видео материал, раздаточный материал

Технологическая карта

Этапы урока	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деятельности	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
<p>Организационный 1 мин</p> <p>Целеполагание+ Введение и актуализация темы 0-5 мин</p>	<p>Hello, dear students. How are you today? (Здравствуйте, ребята. Как вы?)</p> <p>Look at the video and try to guess the topic of our lesson. What are we going to discuss today? (Посмотрите видео и попробуйте угадать тему нашего урока. О чем мы будем говорить сегодня?) (слайд 2) (см. Приложение 1)</p> <p>Today we are going to talk about your own project/startup and what do you need for its realization. The topic of our lesson is Project resources. (Сегодня мы поговорим о вашем собственном проекте и о том, что нужно для его реализации. Тема нашего урока - ресурсы для проекта.)</p>	<p>Отвечают на вопрос -Good morning, teacher. Nice to see you! We are fine. <i>(Доброе утро, учитель, Рады Вас видеть. Мы в порядке)</i></p> <p>Смотрят видео, отвечают на вопрос, размышляют о теме урока - The topic of our lesson is project resources. <i>(Тема нашего урока ресурсы для проекта)</i> https://www.youtube.com/watch?v=X8fWnD1naTg</p>	<p>Фронтальная</p> <p>Фронтальная</p>		<p>Умение сохранять учебную цель и Формулирование темы</p> <p>Планирование работы в команде с другими учащимися и учителем</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся, умение высказывать собственное мнение</p> <p>Настрой на урок, формирование навыков целеполагания</p>
Первичное	Take a look at this photo	Дают свою дефиницию	Фронтал	Умение		

<p>введение новых знаний и выполнение заданий + работа с аудио фрагментами 40 мин</p>	<p>and tell me what an enterprise resource planning is? (Посмотрите на изображение и скажите, что значит ERP система?) (слайд 3) (см. Приложение 1)</p> <p>Enterprise resource planning (ERP) is a software system that helps you run your entire business, supporting automation and processes in finance, human resources, manufacturing, supply chain, services, procurement, and more. (слайд 4) The simplest way to define ERP is to think about all the core business processes needed to run a company: finance, HR, manufacturing, supply chain, services, procurement, and others. At its most basic level, <u>ERP helps to efficiently manage all these processes in an integrated system. It is often referred to as the system of record of the organization</u> <u>(Планирование ресурсов предприятия (ERP) - это</u></p>	<p>понятию, основываясь на изображении, знакомятся с понятием “Enterprise resource planning” - <i>Enterprise resource planning is a special system that ...</i> https://www.captivix.com/wp-content/uploads/2022/06/What-is-ERP.png</p>	<p>ьная</p> <p>Фронтал ьная</p>	<p>правильно понимать значение новых единиц по теме</p>		
---	--	---	-------------------------------------	---	--	--

	<p>программная система, которая помогает управлять всем бизнесом, поддерживая автоматизацию процессов в области финансов, человеческих ресурсов, производства, системы поставок, услуг, закупок и многого другого. Самый простой способ определить ERP - это подумать обо всех основных бизнес-процессах, необходимых для управления компанией: финансов, управление персоналом, производство, система поставок, услуги, закупки и другие. На самом базовом уровне ERP помогает эффективно управлять всеми этими процессами в интегрированной системе. Ее часто называют системой учета в организации.)</p> <p><u>Let's watch a small video to gain more details about this system.</u> (слайд 5) (см. приложение 1)</p> <p><u>Pre-watching activity:</u></p>	<p>Смотрят ознакомительное видео для более детального понимания https://www.youtube.com/watch?v=WifYKgOtWIU</p> <p>Отвечают на вопросы учителя</p>	<p>Фронтальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса, осознанное построение речевого высказывания,</p>	<p>Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстником</p>	
--	---	--	--------------------	---	---	--

	<p>Before we start watching let's look at these words and discuss their meaning (share, replace, repetitive, manufacturer, roots, accounting, distribution, artificial intelligence, enrich, extend, sales forecast) (Прежде чем мы начнем просмотр давайте обсудим значение новых слов: делиться, заменять, повторять, производитель, корни, бухгалтерский учет, потребление, искусственный интеллект, обогащать, расширять, прогноз продаж)</p> <p><u>After watching discussion:</u> How do you understand the meaning of ERP system? And why do the companies need it? Task: Let's decide whether the statement are true or false. (слайд 6) (Как вы понимаете значение определения? Почему данная система важна для компаний? Определите верны или неверны утверждения)</p>	<p>Обсуждают, отвечают на вопрос, высказывают свои идеи</p>				
--	--	---	--	--	--	--

	<p>Let's discuss this concept in details. Look at the photo and system's components:(слайд 3)</p> <p>Finance - is the management of money, assets, investments, and liabilities to achieve financial goals and allocate resources efficiently.</p> <p>Human resources- is the division of a business that is charged with finding, recruiting, screening, and training job applicants. It also administers employee benefit programs.</p> <p>Manufacturing - The word manufacturing is used to describe the process of turning raw materials into finished products using tools, machinery, chemical processing, and of course human labour</p> <p>Purchasing - also known as a procurement system, is a set of procedures and technology used by businesses to streamline the purchase of products and services.</p> <p>Supply chain - A supply chain is a network of companies and people that are involved in the production</p>		<p>Группова я</p>			
--	--	--	-----------------------	--	--	--

	<p>and delivery of a product or service The components of a supply chain include <u>producers, vendors, warehouses, transportation companies, distribution centers, and retailers</u></p> <p>(Давайте обсудим эту концепцию подробно. Посмотрите на фото и компоненты системы: Финансы – это управление деньгами, активами, инвестициями и пассивами для достижения финансовых целей и эффективного распределения ресурсов. Человеческие ресурсы — это подразделение компании, которое занимается поиском, набором, проверкой и обучением кандидатов на работу. Он также управляет программами льгот для сотрудников. Производство – слово «производство» используется для описания процесса переработки сырья в готовую продукцию с использованием инструментов,</p>		<p>Индивидуальная, фронтальная</p>			
--	--	--	------------------------------------	--	--	--

	<p>оборудования, химической обработки и, конечно же, человеческого труда. Закупки, система закупок представляют собой набор процедур и технологий, используемых предприятиями для оптимизации закупок продуктов и услуг.</p> <p>Система поставок. Цепь или система поставок — это сеть компаний и людей, которые участвуют в производстве и доставке продукта или услуги. Компоненты цепи поставок включают производителей, поставщиков, склады, транспортные компании, распределительные центры и розничных продавцов.)</p> <p>- учитель пишет новые слова на доске, объясняя их значение</p> <p>So, each company needs this system to run a business. All these components make it easier to maintain all the important processes.</p> <p>(Итак, каждой компании необходима эта система для ведения бизнеса. Все эти компоненты упрощают все важные процессы)</p>	<p>Обсуждают в парах, составляют список недостатков и достоинств, делятся со всеми остальными</p>				
--	--	---	--	--	--	--

	<p>Now your task is to discuss the advantages and disadvantages of this system in pairs. What problems can it cause? What aspects will help you in your own business? (слайд 7)</p> <p>(Теперь ваше задание в парах обсудить преимущества и недостатки данной системы. Какие проблемы она может создать? Какие аспекты помогли бы Вам в вашем личном деле?)</p> <p><u>Let's think about system's advantages and disadvantages</u></p> <p><u>Examples:</u> Advantages: -increasing in efficiency and productivity -real - time reporting -cost savings and risk reduction</p> <p>Disadvantages: -high initial investment -complex implementation process -resistance to change and</p>	<p>Выполняют задание индивидуально в рабочих листах, проверяют по цепочке</p> <p>- For example, supply chain is</p>				
--	---	---	--	--	--	--

	<p>employee training</p> <p>(Примеры</p> <p>Преимущества: -повышение эффективности и продуктивности -отчетность в режиме реального времени -экономия средств и снижение рисков</p> <p>Недостатки: -высокие первоначальные инвестиции -сложный процесс внедрения -устойчивость к изменениям и обучению сотрудников)</p> <p>Now your task is to match the word with its definition. Let's look whether you understood the meaning of resources' groups or not. (слайд 8-9) (см. Приложение 2)</p> <p>(Теперь ваше задание - сопоставить слово с его определением. Давайте посмотрим, поняли ли вы значение групп ресурсов</p>	<p>the network of companies involved in producing and delivering a product to consumers, including suppliers, manufacturers and retailers.</p>				
--	---	--	--	--	--	--

	или нет.)					
<p>Вторичное закрепление новых знаний + работа с текстом 42 мин</p>	<p>Let's go deeper and read the text about Project resources. Then answer some questions after reading. (text(1)). (10-15 min) (слайд 10) (см. приложение 2)</p> <p>(Давайте углубимся в тему и прочитаем текст про ресурсы для проекта. После прочтения ответим на вопросы)</p> <p>(30 min) (слайд 11) Now it's time to create your own startup/ project using this recourse planning system. Work in two teams, please</p> <p>The first task is to create your topic for realization. The second task is to create your own scheme for running your project/business. Use an example of ERP system. Adapt it for yourself. Теперь пришло время создать свой собственный стартап /</p>	<p>Читают текст по цепочке, отвечают на вопросы</p> <p>Работают в группах, обсуждают, используют метод мозгового штурма, (создают свою схему ресурсов для проекта на ватманах или листах А5, презентуют результат перед классом)</p>	<p>Фронтальная</p> <p>Групповая и фронтальная</p>	<p>Развитие умений в чтении и понимании прочитанного текста</p>	<p>Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстником</p>	

	<p>проект, используя систему планирования ресурсов. Работайте в двух командах</p> <p>ервое задание - создать свою тему для реализации.</p> <p>второе задание - создать свою собственную схему ведения вашего проекта / бизнеса. Используйте пример ERP-системы. Адаптируйте ее под себя.)</p> <p>(Учитель объясняет как работать с помощью метода мозгового штурма)</p>					
<p>Рефлексия 3 мин</p>	<p>Let's create a small mind map with necessary resources for your own project/business/startup</p> <p>(Давайте создадим небольшую ментальную карту со всеми необходимыми ресурсами для личного проекта)</p>	<p>Создают ментальную карту вместе с учителем на доске</p>	<p>Фронтальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации; построение логической цепочки рассуждений, самооценка</p>	<p>Осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии</p>
<p>Завершение урока 1 мин</p>	<p>Прощается -Thank you for the lesson! Goodbye!</p>	<p>Прощаются -Thank you for the lesson, teacher! Goodbye!</p>	<p>Фронтальная</p>			

Приложение 1. Презентация

<p style="text-align: center;">Слайд 1</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ Implemented by D.D. Artish ГБОУ ШКОЛ</p> <p style="text-align: center;">Project Resources</p> 	<p style="text-align: center;">Слайд 2</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> 	<p style="text-align: center;">Слайд 3</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="text-align: center;">Take a look at this photo and tell me what an enterprise resource planning is?</p> 	<p style="text-align: center;">Слайд 4</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛ</p> <p>Enterprise resource planning (ERP) is a software system that helps you run your entire business, supporting automation and processes in finance, human resources, manufacturing, supply chain, services, procurement, and more.</p>
<p style="text-align: center;">Слайд 5</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛ</p> <p>LET'S WATCH A VIDEO ABOUT ERP SYSTEM IN ORDER TO GAIN DETAILS</p> 	<p style="text-align: center;">Слайд 6</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p style="text-align: center;"><u>AFTER WATCHING DISCUSSION:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ How do you understand the meaning of ERP system? ➤ And why do the companies need it? <p>Task I: Take a look at your worksheets. Let's decide whether the statements are <i>true or false</i>.</p>	<p style="text-align: center;">Слайд 7</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Task II: Discuss the advantages and disadvantages of this system in pairs.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ What problems can it cause? ➤ What aspects will help you in your own business? 	<p style="text-align: center;">Слайд 8</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛ</p> <p>Task III: Match the word with its definition. Let's look whether you understood the meaning of resources' groups or not. (using your worksheets)</p>

Слайд 9	Слайд 10	Слайд 11	Слайд 12
<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ</p> <p>Task 1V: Match the word with its definition. Let's look whether you understood the meaning of resources' groups or not</p> <p>Definitions:</p> <p>a. activities provided by businesses or organizations for customers, such as repairs, maintenance consulting.</p> <p>b. the department within a company that deals with hiring, training, and managing employees</p> <p>c. the management of money, including budgeting, investing, and accounting.</p> <p>d. the process of making goods or products in large quantities using machinery and labor.</p> <p>e. the process of obtaining goods or services from external sources, often through auctions</p> <p>f. the network of companies involved in producing and delivering a product to consumers, its suppliers, manufacturers and retailers.</p> <p>g. the act of buying goods or services for a business or organization</p> <p>Words:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. supply chain 2. procurement 3. services 4. purchasing 5. human resources 6. manufacturer 7. finance 	<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Let's go deeper and read the text about Project resources.</p> <p>Then answer some questions:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. What are the four types of project resources? 2. Why is it important to pay close attention to human resources in a project? 3. Who are considered external human resources in a project? 4. What is the project budget and what does it include? 5. Give an example of external funds that can be acquired for a project 6. How can time be considered as a resource in a project? 	<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Now it's time to <u>create your own project</u> using this resource planning system. Work in two teams, please</p> <p>1) create your topic for realization.</p> <p>2) create your own scheme for running your project/business/ use an example of ERP system. Adapt it for yourself.</p>	<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>LET'S CREATE A SMALL MIND MAP WITH NECESSARY RESOURCES FOR YOUR OWN PROJECT/BUSINESS/STARTUP</p> 

Приложение 2.

After watching activity (ERP system):

Task 1: Let's decide whether the statements are true or false.

Statements:

1. ERP stands for Enterprise Resource Planning software.
2. The roots of ERP can be traced back to the 1980s.
3. Initially, ERP software was focused solely on accounting functions.
4. Gartner analyst coined the term ERP in 1990.
5. Cloud computing and artificial intelligence have not impacted the evolution of ERP software.
6. Companies are now limited to predefined suppliers due to ERP software.
7. ERP software allows for real-time sharing of information across different functions.
8. ERP software has no impact on improving people's lives.

Correct answers:

1. True
2. False - The roots of ERP can be found in the 1960s.
3. False - Initially, ERP software was focused on Material Requirement Planning (MRP) in the 1960s.
4. True
5. False - New technologies like cloud computing and artificial intelligence have enriched ERP software.
6. False - Companies are no longer constrained by predefined suppliers due to ERP software.

7. True

8. False - ERP software aims to help make the world run better and improve people's lives.

Task 2: Let's think about system's advantages and disadvantages?

Examples:

-increasing in efficiency and productivity

-real - time reporting

-cost savings and risk reduction

Disadvantages:

-high initial investment

-complex implementation process

-resistance to change and employee training

Task 3: Now your task is to match the word with its definition. Let's look whether you understood the meaning of resources' groups or not

Definitions:

a. activities provided by businesses or organizations for customers, such as repairs, maintenance, or consulting.

b. the department within a company that deals with hiring, training, and managing employees.

c. the management of money, including budgeting, investing, and accounting.

d. the process of making goods or products in large quantities using machinery and labor.

e. the process of obtaining goods or services from external sources, often through auctions or negotiation.

f. the network of companies involved in producing and delivering a product to consumers, including suppliers, manufacturers and retailers.

g. the act of buying goods or services for a business or organization.

Correct matches:

1. f

2. e

3. a

4. g

5. b

6. d

7. c

Task 4: Let's go deeper and read the text about Project resources. Then answer some questions after reading.

What are the 4 types of project resources?

Project resources come in many different forms.

So, people often divide project resources into 4 types:

- Human resources,
- Financial resources,
- Material resources
- Time as a resource.

We'll look at each in more detail.

Type #1: Human resources

The first type we will talk about is human resources. And for a good reason — your workforce is an essential part of your organization, so you must pay close attention to how you handle them.

This resource type includes all people involved in the project, such as:

- **Project managers**— the people responsible for the project's organization and overseeing its development.
- **Project team members**— the people responsible for the project's development itself. These could be your IT professionals, salesmen, designers, etc.
- **External human resources**— the people who work on the project but aren't in the internal project team. For example, while a designer can be a part of your internal project team, they can also be a contractor — if, let's say, you hire a freelance designer to create your logo.
- **Stakeholders**— project stakeholders are all the individuals affected by your project. These can be shareholders, who have a direct investment in your project, but also customers, who will experience the project's result.

Type #2: Financial resources

Financial resources are all monetary funds you require and can acquire for the benefit of your project.

We can make out some subtypes of financial resources as well, such as:

- **Project budget**— the sum of money allocated to the project based on the project's cost projections you assessed when making a project management plan. It should account for all that is necessary for your project to be completed, including labor costs, material costs, etc.
- **External funds**— any external finances you acquire for the project. For example, a bank loan can serve as a project fund.
- **Grants**— grants are the money the government gives to individuals or organizations. This can be for a variety of reasons, for example, if your project's result is something that gives a public benefit, such as a non-profit charity project.

Type #3: Material resources

Material resources are, in simple terms, anything your organization owns that will be used for the benefit of the project.

We can categorize material resources into:

- **Raw materials**— any materials that have a one-time use and are expended as soon as the product is created. For example, in a bakery, raw materials would include flour, eggs, sugar, etc.

- **Tools**— any tool or machinery that you need for the project. In the bakery example, a tool can be anything from a rolling pin to a dough-mixing machine.
- **Premises**— any physical space in which your project is executed. This can range from office spaces to storage facilities.
- **Communication tools**— any medium of communication used specifically for your project. Phones, local networks, or team chat apps used only for communication in the project itself belong in this subtype.

Type #4: Time as a resource

As we've mentioned, anything that your project's completion depends on can be considered a resource — and the time it takes to finish it is no different. The best way to understand and analyze time as your project resource is to break it down. Instead of looking at it as one chunk of time allotted to the entire project, see how the time allotted to different project phases, deliverables, and tasks comprise this chunk.

Of course, keep in mind that the time it takes to complete a task depends on other resources available to you.

For example — going back to our bakery example — the time it takes to create 100 baked goods is significantly reduced if you double the workforce. That reduction, however, has a limit, depending on your other resources.

Say each worker has to wait for the dough to be prepared in a dough-mixing machine — the increase in your workforce will not result in better productivity if your employees need to wait in line to use the dough machine.

And vice versa, increasing the number of machines will have no effect without the increase in the workforce since no one will be using the extra machines.

Time tracking is a great way of finding out how much time tasks tend to take to complete. Tracking gives you valuable insight for future planning of these tasks, as you'll be more precise in determining how much time they should take.

2. Read the text and answer the following questions.

Questions:

1. What are the four types of project resources?
2. Why is it important to pay close attention to human resources in a project?
3. Who are considered external human resources in a project?
4. What is the project budget and what does it include?
5. Give an example of external funds that can be acquired for a project.
6. How can time be considered a resource in a project?

Correct answers:

1. The four types of project resources are human resources, financial resources, material resources, and time.
2. It is important to pay close attention to human resources because they are an essential part of the organization and play a significant role in the project's development.
3. External human resources in a project refer to individuals who work on the project but are not part of the internal project team, such as contractors or freelancers.

4. *The project budget is the sum of money allocated to the project based on cost projections. It includes labor costs, material costs, and other necessary expenses.*
5. *An example of external funds for a project could be a bank loan obtained to finance the project.*

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Работа в команде»

<i>Тип урока:</i>	Урок-практикум (90 минут)
<i>Авторы УМК:</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие
<i>Цель урока:</i>	Создание условий для формирования способности к самостоятельному анализу предложенной ситуации, развития логики, образного мышления, внимания учащихся, автоматизации лексического материала по теме «Работа в команде» и ее активации в речи
<i>Задачи</i>	<p>образовательные: развитие навыков аудирования, навыков использования в речи лексических структур</p> <p>развивающие:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ развитие языковой догадки;▪ формирование умений<ul style="list-style-type: none">- определять понятия, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, делать выводы;- определять способы действий в рамках предложенных условий и требований;- корректировать свои действия в соответствии с изменяющейся ситуацией;- владеть основами самоконтроля, самооценки;▪ создание условий для практических игр по теме «Работа в команде». <p>воспитательные: развитие познавательного интереса, навыков коммуникации</p>

<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Работа в команде», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях. ▪ метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, овладение навыками работы в команде ▪ личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность мотивации к обучению за счет обращения к личному опыту, целенаправленность познавательной деятельности, осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная. ▪ формы обучения: деятельностный способ обучения, исследование, метод критического мышления <p>Межпредметные связи: экономике</p>
<i>Межпредметная интеграция</i>	тема «Развитие организации» как элемент образовательной программы по экономике
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме (приложение 1), видео материал, технологическая карта к уроку для учащихся

Технологическая карта

Этап	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деятельности	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
1. Организационный	Приветствие учеников. -Good morning, students.	Приветствуют учителя. -Good morning, teacher. Nice to meet you.	Фронтальная			

<p>2. Определение темы урока</p>	<p>Иницирует размышления на тему работы в команде. Демонстрация видео.</p> <p>-What do you think we are going to talk about?</p>	<p>Размышляют на заданную тему. Определяют тему урока, понятие «teamwork».</p> <p>- Teamwork - is when you work with others to help them achieve their goals.</p>	<p>Фронтальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса; активизация знаний по иноязычной коммуникации</p>	<p>Планирование сотрудничества с учителем и сверстниками</p> <p>Постановка и формулирование темы</p>	<p>Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке</p> <p>Формирование умения определить направление деятельности на основе анализа различных источников</p>
<p>Речевая разминка</p>	<p>Появляется визуальный ряд (высказывания из просмотренного видео) (Приложение 1, слайд 2), что помогает ученикам настроится на беседу по теме “работа в команде”.</p>	<p>Рассуждают по теме на основании представленных высказываний.</p> <p>- It's important to work in a team because you can achieve much more.</p>	<p>Фронтальная</p>			
<p>Мотивация учебной деятельности</p>		<p>Дают ассоциативный ряд</p>				

	<p><i>What is team work for you? What associations do you have when you hear "teamwork"?</i></p> <p><i>(Приложение 1, слайд 3)</i></p> <p><i>Предлагает дать ассоциативный ряд, используя по одному/два слова.</i></p> <p><i>Акцентирует внимание на том, что ученики знают слова, которые можно использовать при описании предметов.</i></p> <p><i>(Приложение 1, слайд 3)</i></p> <p><i>-What do we know about team work?</i></p>	<p><i>-Communication, help, results...</i></p>				
--	---	--	--	--	--	--

	<p><i>How can we describe it using only few words?</i></p> <p><i>На основе представленного визуального ряда (подготовленных учителем слов (Приложение 1, слайд 3).</i></p> <p><i>- Compare these words and phrases? What are the differences? Why exactly these words fit our today's topic?</i></p>					
--	--	--	--	--	--	--

<p>3. Основной этап</p> <p>а) Ориентирующе-подготовительный</p>	<p>Знакомит учеников с определениями “teamwork”, взятых из разных источников с помощью визуализации (Приложение 1, слайд 4). -Let’s compare these two definitions? what definition is closer to you? Why?...</p> <p>Активизация лексики на сопоставление (Приложение 1, слайд 4). Работа в парах.</p> <p>- What can we do to gain the ability working in a team?</p>	<p>Читают. Обсуждают.</p> <p>Обсуждают, высказывают свои мысли, идеи.</p>	<p>Индивидуальная</p> <p>Парная и индивидуальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса, отработка фонетических умений</p>	<p>Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками.</p> <p>Инициативное сотрудничество</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний</p>
---	--	---	--	--	--	--

<p>б) Стереотипизирую ще-ситуативный</p>	<p>Предлагает подумать о распределении ролей в командной работе (Приложение 1, слайд 5) По ходу обсуждения учащиеся видят на слайде 5 предложенных ролей и расставляют их по местам значимости в командной работе.</p> <p>-We are going to distribute 5 roles which play the main part in teamwork building.</p> <p>Проверяет правильность выбора</p>	<p>Смотрят видео сюжет. Заполняют задание в технологических картах.</p> <p>Отвечают на вопросы учителя. Называют как распределили роли увиденные на слайде, объясняют свой выбор. -Leader, innovator, executor etc...</p>	<p>Индивидуальн ая</p> <p>Фронтальная</p> <p>Индивидуальн ая и парная</p>	<p>Активизация лексико-грамм атического запаса, навыков обсуждения.</p>	<p>Поиск и выделение информации, установление причинно-следс твенных связей</p> <p>Постановка вопросов и поиск решений</p>	<p>Умение делиться найденной информацией</p> <p>Участие в творческом процессе</p>
--	---	---	---	---	--	---

	<p><i>технологий, демонстрирует правильные ответы на слайде, (слайд 6), проверяет понимание, (Приложение 1, слайд 6).</i></p> <p><i>Поощряет правильные ответы.</i></p> <p><i>-That's correct. Good job. Well done.</i></p>	<p><i>Проверяют правильность выбранных ответов.</i></p>				
--	---	---	--	--	--	--

<p>в) Варьирующе-ситуативный</p>	<p>Нацеливает на представления себя в роли одного из участников процесса “teamwork building” (Игры на формирование навыка работы в команде)</p> <p>(Приложение 1, слайд 7).</p> <p>На основе пройденного на уроке материала, выбирает каждому роль (по жребию), делимся на 2 команды (в каждой команде есть роли лидера, стратег, исполнитель, новатор, командный игрок), каждый исполняет свою роль в формировании правильного процесса игры на</p>	<p>Ведут обсуждение в диалоге, на основе ранних обсуждений, о работе в команде и как правильно выстроить процесс, пользуясь опорой на слайде.</p> <p>- Let's discuss and choose one item we would take to the lost island. I think we have to</p>	<p>Групповая</p> <p>Групповая</p>	<p>Осознанное построение речевого высказывания, активизация навыков говорения</p> <p>Осознанное построение речевого высказывания, активизация навыков говорения, обсуждения в команде</p>	<p>Моделирование ситуации делового общения, управление поведением партнера, саморегуляция</p> <p>Умение выразить мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации, контроль, коррекция</p>	<p>Освоение новых видов деятельности (работа в команде)</p>
--------------------------------------	--	---	-----------------------------------	---	--	---

<p><i>“teamwork building”.</i></p> <p><i>- We have discussed roles that are necessary for teamwork building. let’s try to build our own teamwork and let’s play.</i></p> <p><i>Look at the slide (слайд 7).</i></p> <p><i>“Lost on a Desert Island”.</i></p> <p><i>-You have to discuss one item you would bring along with you and explain why. Don’t forget about your roles in a teamwork.</i></p> <p><i>Look at the slide (слайд 8)</i></p> <p><i>“21 questions” (Приложение 2)</i></p>		<p><i>choose a boat, because we can use it to escape. What do you think?</i></p>	<p><i>Фронтальная</i></p>	<p><i>Осознанное построение речевого высказывания, активизация навыков говорения, обсуждения, ведение диалога</i></p>		
---	--	--	---------------------------	---	--	--

	<p>- <i>I prepare different questions for you about various aspects of you life. You have to choose random questions from the special box and ask them to each other.</i></p> <p><i>Look at the slide (слайд 9)</i></p> <p><i>“What do we have in common?”</i></p> <p>- <i>You have to discover 7 things you have in common.</i></p>	<p><i>Выражают свои предположения, обсуждают в команде предложенные друг другом варианты. Используют новую лексику и факты.</i></p>				
--	--	---	--	--	--	--

	<p><i>Discuss this issues in your groups not forgetting about your roles.</i></p> <p><i>Look at the slide (слайд 10)</i></p> <p><i>“Whodunit?”</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>You have to write one interesting thing you’ve done. The opposite team should guess who has done it. Don’t forget to discuss everything</i> 	<p><i>Высказывают свои мысли на тему, задают вопросы друг другу, вспоминают интересные истории из жизни.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> · <i>- What food would you choose for your last meal?</i> · <i>What makes you angry?</i> · <i>What makes you laugh hysterically?</i> <p><i>How do you relax and unwind?</i></p>				
--	---	--	--	--	--	--

	<p><i>in teams and don't forget about your roles.</i></p> <p><i>Контролирует правильность высказываний. Даёт возможность высказать идеи на тему.</i></p>					
--	--	--	--	--	--	--

<p>4.Рефлексия</p>	<p>Учитель проводит рефлексию, обобщает пройденный на уроке материал, задает вопросы учащимся.</p> <p><i>-Was it interesting and informative for you to find out new fact about teamwork building?</i></p> <p><i>-Have you learnt something new at the lesson?</i></p> <p><i>-What was the most interesting part of the lesson?</i></p> <p><i>- What was boring, if was;)</i></p> <p>Проводит подведение итогов.</p>	<p>Анализируют пройденный на уроке материал. Выбирают, что уже могут применять на практике, а что нужно доработать.</p> <p>Говорят, чему научились на уроке.</p>	<p>Индивидуальная</p> <p>Фронтальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации; построение логической цепочки рассуждений</p> <p>Постановка вопросов; разрешение противоречий</p> <p>Оценка, саморегуляция, коррекция</p>	<p>Осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии</p>
--------------------	--	--	--	--	---	---

5. Завершение урока	Прощается -Thank you for the lesson, good bye!	Прощаются - Thank you for the lesson, good bye!				
---------------------	---	--	--	--	--	--

Приложение 1

<p>Слайд 1</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ Implemented by E.S. Asadchaya ГБОУ ШКОЛА 80</p>  <p>Teamwork</p>	<p>Слайд 2</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>"Finally, you will get success with team work, team work always smart work, team work makes the dream work"</p> <p>If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together.</p> <p>T E A M together everyone achieves more</p> <p>"I can do any things, I can do any, it is good for personal development, but every time individual performance may not be given ultimate results"</p>	<p>Слайд 3</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>What Is Team Work?</p> <ul style="list-style-type: none"> collaboration increasing productivity strength of interpersonal relationship great working environment more innovations trust confidence communication 	<p>Слайд 4</p> <p>What is teamwork?</p> <p>Team work - the combined actions of a group of people working together effectively to achieve a goal. (Cambridge Dictionary)</p> <p>T E A M together everyone achieves more</p> <p>What can we do to gain the ability of working in a team?</p> <p>Teamwork - is ability to work w others and to help others atta their full potential and achieve shared goal.</p>
<p>Слайд 5</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Understanding the 5 Types of Team Roles</p> <p>Innovator, Team Player, Leader, Executor, Strategist</p> <p>T E A M together everyone achieves more</p>	<p>Слайд 6</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>5 Types of Team Roles</p> <p>An effective leader plays a crucial role in the success of any team. they are responsible for guiding the team towards the end goal, delegating tasks, and ensuring everyone works towards the same objective.</p> <p>The strategist plays a crucial role in the success of any team. They are responsible for planning and strategizing to achieve the team's objectives, analyzing data, and making informed decisions to steer the team in the right direction.</p> <p>The executor plays a crucial role in the success of any team. They are responsible for implementing the plans and strategies set by the strategist and ensuring that tasks are completed on time.</p> <p>The innovator plays a crucial role in the success of any team. They bring new ideas and approaches to the team, generate creative solutions, and challenge the status quo.</p> <p>The team player plays a crucial role in the success of any team. They are responsible for supporting the team and ensuring everyone works together effectively.</p>	<p>Слайд 7</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Let's play!</p> <p>1. Let's distribute your roles :)</p> <p>2. "Lost on a Desert Island"</p> <p>Discuss one item you would bring along with you and explain why?</p> 	<p>Слайд 8</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p> <p>Let's play!</p> <p>"21 questions"</p> <p>Asking random questions to each other</p> <p>Teamwork</p> 

Слайд 9

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Let's play!

"What do we have in common?"

You have to discover 7 things you have in common :)



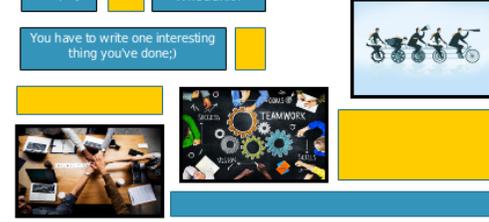
Слайд 10

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Let's play!

"Whodunit?"

You have to write one interesting thing you've done!



Приложение 2.

1. *What food would you choose for your last meal?*
2. *What makes you angry?*
3. *What makes you laugh hysterically?*
4. *How do you relax and unwind?*
5. *What songs would be on the soundtrack of your life?*
6. *What never fails to make you happy?*
7. *If you could marry any celebrity, who would you choose?*
8. *What is one fact about you that most people would never guess?*
9. *What is your guilty pleasure (e.g. food)?*
1. *What is the greatest accomplishment of your life?*
2. *What skill would you most like to learn?*
3. *What is your earliest memory?*
4. *Who is your hero?*
5. *Who is the smartest person you ever met?*
6. *Whose opinion do you care most about?*
7. *What do you enjoy spending money on?*
8. *What are you most thankful for?*
9. *What is the biggest risk you ever took?*
10. *What makes you unique?*

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Распределение зон ответственности внутри команды. Составление плана действий».

<i>Тип урока:</i>	Усвоение новых знаний (90 минут)
<i>Авторы УМК:</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие
<i>Цель урока:</i>	Развитие финансовой грамотности учащихся, развитие коммуникативного навыка, развитие умений в чтении и восприятии текста на слух.
<i>Задачи урока:</i>	-познакомить учащихся с основными понятиями темы -ввести новую тематическую лексику -развить навыки и умения чтения и аудирования -осуществить практическое применение знаний посредством проектной деятельности
<i>Планируемые результаты:</i>	<ul style="list-style-type: none">• личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность их мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели.• метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации,• предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Распределение зон ответственности внутри команды. Составление плана действий», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.

<i>Формы и связи:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, групповая • формы обучения: деятельностный способ обучения, ролевая игра. • межпредметные связи: обществознание
<i>Межпредметная интеграция:</i>	Обществознание
<i>Оборудование:</i>	Интерактивная доска, презентация
<i>Образовательные ресурсы:</i>	Презентация по теме, технологическая карта, текст, видео материал

Технологическая карта

Этапы урока	Действия учителя	Действия учащихся	Формы деятельности	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
Организационный 1 мин	Приветствие учащихся, создание эмоционального настроения на урок -Good morning, dear students. How are you today? (Здравствуйтесь, ребята. Как вы?)	Приветствие учителя -Good morning, teacher. Fine, thank you. (Здравствуйтесь, учитель. Всё хорошо, спасибо.)	<i>фронтальная</i>	Умение правильно понимать значение лексических единиц по теме	Умение определять цель и задачи урока; умение сотрудничать с учителем и сверстниками	Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке; формирование навыков целеполагания

<p>Целеполагание</p> <p>2 мин</p>	<p>Презентация темы урока Look at the quotation and tell me how you understand it. What do you think we're going to talk about today. (Посмотрите на цитату и скажите, как вы ее понимаете. Как вы думаете о чем мы будем говорить сегодня) показывает картинки, чтобы подвести обучающихся к теме данного урока. Yes, today we're going to talk about team work and distribution of responsibilities areas within the team (Сегодня мы будем говорить о «Распределение зон ответственности внутри команды. Составление плана действий»</p> <p>Проговаривает цель урока.</p> <p>Take a look at the photos again and tell me what teamwork is. (Посмотрите на картинки снова и скажите что такое командная работа) снова показывает картинки и спрашивает что такое</p>	<p>Внимательно слушают учителя и отвечают на вопросы в процессе диалога -Team is... (Бизнес это...) -Yes/No,... (Да/Нет,...)</p>	<p>фронтальная</p>	<p>Активизация</p> <p>лексико-грамматического запаса; осознанное построение речевого высказывания; умение правильно понимать лексическое значение единиц по теме.</p>	<p>Умение сохранять учебную задачу; Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний; умение формулировать собственное мнение и отстаивать свою позицию</p>
-----------------------------------	--	--	--------------------	---	--	---

	<p>командная работа Yes, you are right. A work team is a group of employees that work together on a team to perform specific tasks. Organizations use work teams to take advantage of several viewpoints and different skills to increase productivity and innovation. (Командная работа это группа людей. Которая работает вместе и выполняет особенные задания. Организации используют командную работу, чтобы получить преимущество из различных точек зрения и навыков чтобы повысить продуктивность)</p>					
--	---	--	--	--	--	--

<p>Знакомство с темой (основные понятия, ввод новой тематической лексики) (текстовые, аудио и видео материалы по теме)</p>	<p>employee employer employ hire increase take advantage Fast-paced fast-moving resource-constrained limited resources — define to make distinct, clear, or detailed establish to put into a favorable position foster to develop particular feeling, situation, or idea a milestone an important event in the development morale the amount of confidence felt by a person or group of people, especially when in a dangerous or difficult situation</p>	<p>Выполняют задание Учащиеся составляют предложения с новыми словами</p>	<p>Фронтальная Индивидуальная Парная</p>			
<p>42 мин</p>						
<p>Основной этап</p>						
<p>а)</p>						
<p>Ориентирующий-подготовительный</p>	<p>Team work is especially important for startups(командная работа особенно важна для стартапов) Now your task is to make a list of advantages of working in a team in startups(Сейчас ваше задание составить список преимуществ для работы в команде) Пишут список преимуществ</p>		<p>Индивидуальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса, отработка фонетических умений</p>	<p>Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками.</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний</p>

<p>б) Стереотипизирующе-ситуативный</p>	<p>работы в команде для стартапа</p> <p>Приложение 2</p> <p>As you can guess teamwork may be improved(как вы видите командная работа может быть улучшена)</p> <p>Your next task is to put these ideas according to their importance (Ваше следующее задание распределить эти идеи по степени важности)</p> <p>Promote a positive attitude Foster a spirit of collaboration Encourage creativity and innovation Encourage open communication Define roles and responsibilities As you see the last point is the main one (как вы понимаете последний пункт самый главный)</p> <p>Read 4 reasons to establish roles and responsibilities Прочитайте 4 причины чтобы распределить зоны ответственности INCREASED PRODUCTIVITY</p>	<p>Распределяют пункты согласно их значимости</p>				
---	--	---	--	--	--	--

	<p>IMPROVED HIRING PROCESS BOOSTED TEAM MORALE(REDUCED TIME AND MONEY SPENT</p> <p>Приложение 3</p> <p>Make sentences from these words to explain them</p> <p>Составьте предложения</p> <p>Now your task is to discuss in pairs what a role, a responsibility</p> <p>(ваша задание - обсудить в парах, что такое должность, ответственность и их роль в компании.</p> <p>Why are key responsibility areas important? (Почему зоны ответственности важны)</p> <p>(Возможные ответы)</p> <p>Promotes understanding (способствует пониманию)</p> <p>Motivates employees (мотивирует работников)</p> <p>Increases productivity(увеличивает продуктивности)</p> <p>Encourages time management</p>	<p>Составляют предложения</p> <p>Роль-это положение в команде</p> <p>a role is a person's place, or seat, on a team</p> <p>Ответственности это обязанности.</p> <p>Responsibilities are the duties and tasks assigned to a role. provide the employee with a clear understanding of their job</p>		<p>Активизаци я лексико-гра мматическо го запаса, навыков обсуждения</p>	<p>Поиск и выделение информации , установлени е причинно-сл едственных связей</p>	<p>Умение делиться найденной информацией</p> <p>Участие в творческом процессе</p>
--	--	---	--	--	---	---

<p>в) Варьирующе-ситуативный</p>	<p>(способствует распределению времени) Improves employee satisfaction (увеличивает удовлетворение от работы)</p> <p>Приложение 4 MATCH HEADINGS AND EXTRACTS (соотнесите заголовки и отрывки) Tips for assigning key responsibility areas (задание - составьте список подсказок по распределению зон ответственности) Now let's check (проверяем)</p> <p>Приложение 5 Fill in gaps with new words Заполните пропуски новыми словами</p> <p>What roles in business do you know? Do you have any ideas? Какие должности в бизнесе вы знаете.</p> <p>FILL IN ROLES IN THE TABLE ACCORDING THEIR RESPONSIBILITIES(заполните</p>	<p>Обсуждают и отвечают на вопросы</p>				
--------------------------------------	--	--	--	--	--	--

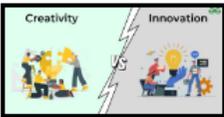
<p>Составление плана. Работа с текстом 45 мин</p>	<p>должности в таблицу согласно зонам ответственности) Заполняют таблицу</p> <p>Приложение 6</p> <p>-Now let's check your answers. (Проверим ваши ответы)</p> <p>Now watch video and write down main steps of creating an action plan Посмотрите видео и запишите основные этапы составления плана действий https://www.youtube.com/watch?v=1a3XLORjNxw&ab_channel=BusinessMindTalks</p> <p>-I want you to work with the text about making action plan</p> <p>.</p> <p>Now let's read the text. I'll give each of you a passage to read and then you will tell your classmates what was it about. Please, answer the questions. (Поработайте с текстом о составлении плана действий Я дам каждому из вас абзац для</p>					
---	--	--	--	--	--	--

	<p>чтения. Вам нужно будет прочитать его и пересказать одноклассникам, о чём был отрывок.</p>					
	<p>Учащиеся разделяются на группы и создают свой план действий. .) Обсуждение и анализ созданных планов действий -Now present your action plans and be ready to listen to your classmates' thoughts on your projects. (Теперь представьте вашу план действий и выслушайте мнение одноклассников о ваших проектах.)</p>	<p>Учащиеся работают в группах и выполняют проектную деятельность по теме “составление плана действий”</p>	<p><i>Групповая</i></p>			

<p>4.Рефлексия</p>	<p>Подведение итогов урока и проверка понимания студентами основных концепций бизнес моделей. Запрос отзывов у студентов о теме урока. -What is an action plan? (что такое план действий) -How many steps are ? (Сколько пунктов) -Do you think you are now able to create an action plan? (Вы думаете вы можете сейчас составить план действий) Учитель проводит рефлексию, обобщает пройденный на уроке материал, задает вопросы учащимся. -Was it interesting and informative for you to find out new fact about action plan? ((Было ли интересно узнать что такое план действий) -Have you learnt something new at the lesson? (узнали ли вы что-то новое на уроке,0 -What was the most interesting part of the lesson? - What was boring, if was;) (какая была самая интересная часть урока,</p>	<p>Отвечают на вопросы учителя, самоанализ</p> <p>Анализируют пройденный на уроке материал. Выбирают, что уже могут применять на практике, а что нужно доработать.</p> <p>Говорят, чему научились на уроке.</p>	<p><i>Фронтальная</i></p> <p><i>Индивидуальная</i></p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации ; построение логической цепочки рассуждений Постановка вопросов; разрешение противоречий Оценка, саморегуляция, коррекция</p>	<p>Осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии</p>
--------------------	--	---	--	--	--	---

	Проводит подведение итогов.					
5. Завершение урока	Прощается -Thank you for the lesson, good bye!	Прощаются - Thank you for the lesson, good bye!				

Приложение 1. Презентация

<p>Слайд 1</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ Implemented by O.G.Batagova ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Distribution of areas of responsibility within the team</p> <p>Drawing up an action plan</p>	<p>Слайд 2</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>"Coming together is a beginning, staying together is progress, and working together is success." – Henry Ford</p> <p>Many Hands Make Light Work</p> 	<p>Слайд 3</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Useful vocabulary</p> <p>employ employee employ hire increase take advantage</p>  <p>A teamwork is a group of employees that work together on a team to perform specific tasks. Organizations use work teams to take advantage of several viewpoints and different skills to increase productivity and innovation.</p>	<p>Слайд 4</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Fast-paced Resource-constrained resources</p> <p>fast-moving limited resources</p> <p>The importance of teamwork in startups</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Startups are fast-paced and ever-changing environments. 2. Startups use other resources combined. 3. Startups need to move quickly. 4. Startups need to be resourceful. 5. Startups use ideas that established businesses.
<p>Слайд 5</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Foster - to develop particular feeling, situation, or idea</p> <p>Team morale - the amount of confidence felt by a person or group of people, especially when in a dangerous or difficult situation</p> <p>Define - to make distinct, clear, or detailed establish to put into a favorable position</p> <p>Recruiter - a person who persuades people to work for a company or become new members of an organization</p> <p>To align - to join with others in a cause</p> <p>To accomplish - to bring to its goal or conclusion; perform; finish</p>  	<p>Слайд 6</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Tips for improving teamwork within a start-up</p> <p>Promote a positive attitude Foster a spirit of collaboration Encourage creativity and innovation Encourage open communication Define roles and responsibilities</p> 	<p>Слайд 7</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Tips for improving teamwork within a startup</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Define roles and responsibilities 2. Encourage open communication 3. Foster a spirit of collaboration 4. Encourage creativity and innovation 5. Promote a positive attitude 	<p>Слайд 8</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>What is the area of responsibility</p> <p>A role is a person's place, or seat, on a team Responsibilities are the duties and tasks assigned to a role</p>  

Слайд 9

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

ГБОУ ШКОЛА 80

4 reasons to establish roles and responsibilities

- Increased productivity**
Clear roles and responsibilities increase team productivity.
- Improved hiring process**
Clarifying job descriptions makes it easier for recruiters to find better results.
- Boosted team morale**
Giving employees a specific task to accomplish can boost team morale.
- Reduced time and money spent**
Assigning team members to specific jobs reduces time spent on tasks and money.

Слайд 10

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

ГБОУ ШКОЛА 80

Why are key responsibility areas important?

1. Motivates employees
2. Encourages time management
3. Improves employee satisfaction
4. Increases productivity
5. Promotes understanding



Слайд 11

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

ГБОУ ШКОЛА 80

Useful vocabulary:

measurable if something is measurable, it means we can assign a value to it and compare it to other similar things based on that value

to assign to give someone a task or responsibility

to reduce to make something smaller

confusion situation in which people are uncertain about what to do or are unable to understand something clearly

relevant connected with what is happening or being discussed

ensure to make something certain to happen

specific relating to one thing and not others; particular

Слайд 12

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

ГБОУ ШКОЛА 80

Tips for assigning key responsibility areas

- Make goals measurable and specific to help your employees understand their roles
A specific goal is easy to understand and clearly states what you expect of your employee
To make your goals specific you can clearly explain each step and provide deadlines or desired results
- Use clear language and divide the tasks by using simple and short phrases
Using clear language that is easy to understand can reduce any confusion employees might have about their responsibilities.
Try reading each key responsibility area out loud to see if what you wrote is logical and clear.

Слайд 13

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

ГБОУ ШКОЛА 80

Tips for assigning key responsibility areas

- Make it relevant

Ensure that each of your key responsibility areas applies to the employees' positions. Relevant key responsibility areas mean they describe tasks the employee actually performs.

- Monitor results

Monitoring results can help ensure your employees are reaching their goals and performing their tasks.

Another option is to hold individual meetings with your employees to discuss their progress.



Слайд 14

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

ГБОУ ШКОЛА 80

Useful vocabulary:

A quota is a limit on the quantity of a particular product that can be produced, imported, or exported during a specific period.

Compile to collect information from different places and arrange it in a book, report, or list.

Maintain to keep something in good condition.

Implement to start using a plan or system.

Undertake to do or begin to do something, especially something that will take a long time or be difficult.

Jack of all Trades



Слайд 15

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

ГБОУ ШКОЛА 80

- Chief Technology Officer: to handle the technical side;
- a marketing specialist for promoting the company, and generating leads;
- a salesperson for closing deals;
- an accountant to handle payrolls and financial operations;
- an HR manager for recruiting new people.



Слайд 16

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

ГБОУ ШКОЛА 80

Role:	Responsibilities:
Project manager	Plan and develop the project Create and lead the team Monitor and share project progress
Visual designer	Produce consistent visual work Keep team members up to date with project milestones Create direction for projects and guiding team members
Content writer	Research and write copy Communicate with designers and managers on progress Revise copy after receiving feedback from clients

Слайд 17

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

ГБОУ ШКОЛА 80

to accomplish	succeed in doing	realize, produce, effect, finish
To approach	get closer to	move towards, come to, reach, near
to achieve	cause it to happen, usually after a lot of effort	reach, fulfill, finish, complete
Ensure	make certain	guarantee, secure, make sure
Clarity	make clear	clearness
To identify	prove or recognize as being a certain person or thing	name, remember
Allocate	to give some time, money, space, etc. to be used for a particular purpose	grant, distribute
bottlenecks	something that holds up progress	block, hold-up, obstacle

Приложение 2.

TASK 1 MATCH AND READ EXPLANATIONS OF THE POINTS

1. Startups need to move quickly in order to be successful. This means that decisions need to be made quickly and efficiently. The team needs to be able to trust each other and make decisions without second-guessing each other.
2. In order to be successful, startups need to be innovative. This means that the team needs to be able to come up with new ideas and solutions. The team also needs to be able to implement these ideas quickly.
3. Due to the nature of startups, they are often riskier than established businesses. This means that the team needs to be able to handle stress and adversity. The team also needs to be able to support each other through tough times.
4. Startups typically don't have the same resources as larger companies. This means that the team needs to be able to work efficiently and make the most of the resources that they have. This can only be done if the team is working together and is willing to put in the extra effort.
5. In a startup, things can change very quickly. This can only be done if the team is working together and is able to communicate effectively.

Приложение 3.

TASK 2 Read 4 reasons to establish roles and responsibilities

1. INCREASED PRODUCTIVITY
2. IMPROVED HIRING PROCESS
3. BOOSTED TEAM MORALE
4. REDUCED TIME AND MONEY SPENT

Make sentences from these words to explain the reasons

1. productivity /Clear/roles/increase /and/team/responsibilities/
2. easier/to meet/it/team/ Clarifying/ descriptions/ jobs/ makes/ for recruiters/ needs
3. morale/Giving/ a specific/ task / everyone/to accomplish/ can/ team/ boost
4. team members/Aligning/ reduces/ money/waste / of time/ to correct job/ roles/and

Приложение 4.

TASK 3 MATCH HEADINGS AND EXTRACTS

1. Motivates employees
2. Encourages time management
3. Improves employee satisfaction
4. Increases productivity
5. Promotes understanding

____A. One of the primary purposes of key responsibility areas is to help the employee know what their job duties are. It can increase independence in employees while they work. This means that they can work with less supervision. If employees know exactly what to do during the workday, then they may get more work done and their quality of work could improve

____B. Key responsibility areas can help motivate employees while they work because employees can use them like a daily or weekly goal, which gives them something to go toward. Motivation in the workplace is important because it can help improve employees' productivity. If they have a goal to achieve, then they may be more likely to complete it on time. Motivation can make a job more satisfying since it can increase employees' interest in their roles.

____C. A company's overall productivity can increase. Employees who know exactly what to do during the workday may be more likely to complete their tasks. If most or all of a company's employees are working on their key responsibility areas, then they may produce more results

____D. Assigning key responsibility areas can also encourage time management. Since employees know that their duties have a deadline or desired result, they may manage their time effectively. This can help companies meet their production or performance goals and project deadlines. Employees may choose tasks that are larger or more important to work on first

____E. Employees may perform better at jobs they like because they care about what they're doing. Key responsibility areas can help make tasks more valuable since they're goals with deadlines and desired results. KRAs are also typically specific to each employee, meaning they're based on that person's specific role and qualifications. It may help employees feel more satisfied with their work, which can lead to more productivity.

Приложение 5.

TASK 4 Fill in gaps with new words

specific deadlines reduce measurable employee roles.

- Make goals _____ and specific .
- Try to make your goals _____ to help your employees understand their _____. A goal is easy to understand and clearly states what you expect of your _____. To make your goals specific you can clearly explain each step and provide _____ or desired results

- Use clear language
- use clear language and divide the tasks by using simple and short phrases
- Using clear language that is easy to understand can _____ any confusion employees might have about their responsibilities.
- Try reading each key responsibility area out loud to see if what you wrote is logical and clear

monitoring employee relevant performing progress.

- Make it relevant
- Ensure that each of your key responsibility areas applies to the employees' positions. _____ key responsibility areas mean they describe tasks the _____ actually performs.
- Monitor results
- _____ results can help ensure your employees are reaching their goals and _____ their tasks. Another option is to hold individual meetings with your employees to discuss their _____

Приложение 6.

TASK 5 FILL IN ROLES IN THE TABLE ACCORDING THEIR RESPONSIBILITIES

- an accountant
- Chief Technology Officer
- a marketing specialist
- an HR (Human Resource)
- a salesperson

	identification of the best technology solutions, direction of the company's technical strategy evaluation of new technologies.
	Developing and implementing marketing plans Undertaking competitor research and analyses Conducting market research to establish customer trends and habits

	Handle customer complaints, questions, and concerns Manage inventory and stock Promote special offers as needed Work with management to meet sales quotas
	Compiling, analyzing, and reporting financial data. Creating periodic reports, such as balance sheets, profit & loss statements, Maintaining accurate financial records.
	Consistently recruiting excellent staff Training, counseling, and coaching the staff Resolving conflicts through positive and professional mediation

Приложение 7.

6 steps to create an action plan

Step 1: Set a SMART goal

When it comes to setting goals, clarity is the single most important quality. With the SMART goal method, your goal is clearly defined. Set specific, measurable, achievable, realistic, and time-bound goals to benefit from this tactic.

For example, your goal could be to deliver your current project (measurable) in four months (time-bound) without overspending (specific). Assuming this goal is both achievable and realistic based on your available resources, it's a great SMART goal to set for yourself.

Specific: Your goal should be clearly defined. For instance, instead of saying that you want to increase sales, you could set a certain threshold you want to reach, such as increasing sales by 20%.

Measurable: Make sure your goal can be measured. For instance, if your goal is to generate more sales, try to create weekly or monthly sales reports to track your progress.

Attainable: Although it is good to set high goals to challenge yourself, making sure they're attainable will help you achieve your desired progress.

Relevant: Your goal should be relevant to your abilities, needs and interests. For instance, if you want to increase advertising revenue by 25%,

setting a goal to initiate a new workplace safety program may not be relevant.

Time-based: You should set a specific deadline for reaching your goal, such as increasing your income by 10% within the next 12 months.

Step 2: Identify tasks

Now that your goal is clearly defined and written down, you'll want to identify the steps you have to take to reach it. Identify all of the tasks that you and your team need to complete to reach milestones and, eventually, the main objective.

Here are a few action plan examples with tasks for different kinds of goals:

Goal: Expand team from seven to nine team members by June.

Tasks:

- Meet with Human Resources to discuss the recruitment campaign.
- Create a template project to track candidates.
- Schedule three interviews per week.

Goal: Host a charity run in May to raise \$15,000 for the local food bank.

Tasks:

- Find volunteers and determine responsibilities
- Prepare marketing materials and PR plans
- Secure sponsors

Step 3: Allocate resources

Once you've outlined all of your tasks, you can allocate resources like team members, project budget, or necessary equipment. Whether it's assigning team members to certain tasks, applying for a budget, or gathering helpful tools—now is the time to plan and prepare.

Sometimes, you can't allocate all of your resources before you put your action plan in motion. Perhaps you have to apply for funding first or need executive approval before you can move on with a task. In that case, make the resource an action item in your plan so you can take care of it later.

Step 4: Prioritize tasks

When your team is clear on their priorities, they know what work to do first and what work they can reschedule if necessary. The best way to empower your team is to let them know what tasks have a high priority and which ones are a bit more flexible.

To make this clear, sort all of your action items by priority and sequence:

- Priority: Important and less important tasks.
- Sequence: Order in which tasks have to be completed so others can start.

When you're organizing and prioritizing your action items, you'll notice that some action items are dependent on others. In other words, one task can't begin until the previous task is completed. Highlight these dependencies and factor the sequence into your prioritization. This reduces bottlenecks, removing obstacles that would make a less important action item delay a high-priority item.

Step 5: Set deadlines and milestones

When your team knows what they're working towards, they have the context to effectively prioritize work and the motivation to get great work done. Team members tend to be more motivated when they directly understand how their work is contributing to larger goals.

To engage your teammates from the get go, assign deadlines to all action items and define milestones. Milestones mark specific points along your project timeline that identify when activities have been completed or when a new phase starts

Step 6: Monitor and revise your action plan

Your ability to stay on top of and adapt to changes is what makes you a great project manager. It's crucial that you monitor your team's progress and revise the plan when necessary.

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Как рассчитать прибыль и планировать расходы»

<i>Тип урока:</i>	Урок-практикум (90 минут)
<i>Авторы УМК</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие
<i>Цель урока:</i>	Создать условия для формирования способности к самостоятельному анализу предложенной ситуации, развития логики, образного мышления, внимания учащихся, автоматизации лексического материала по теме «Как рассчитать прибыль и планировать расходы» и ее активации в речи
<i>Задачи</i>	<p>образовательные: развитие навыков аудирования, навыков использования в речи лексических структур</p> <p>развивающие:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ развитие языковой догадки; ▪ формирование умений <ul style="list-style-type: none"> - определять понятия, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, делать выводы; - определять способы действий в рамках предложенных условий и требований; - корректировать свои действия в соответствии с изменяющейся ситуацией; - владеть основами самоконтроля, самооценки; ▪ создание условий для практических игр по теме «Как рассчитать прибыль и планировать расходы». <p>воспитательные: развитие познавательного интереса, навыков коммуникации</p>
<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Как рассчитать прибыль и планировать расходы», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях. ▪ метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, овладение навыками работы в команде ▪ личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность мотивации к обучению за счет обращения к личному опыту, целенаправленность познавательной деятельности, осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная. ▪ формы обучения: деятельностный способ обучения, исследование, метод критического мышления ▪ межпредметные связи: экономика

<i>Межпредметная интеграция</i>	тема «Развитие организации» как элемент образовательной программы по экономике
<i>Оборудование</i>	ноутбук, проектор
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме, видео материал, технологическая карта к уроку для учащихся

Технологическая карта

Этап	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деятельности	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
1. Организационный	Приветствие учеников. Morning, dears! Take your sits! How are you doing today? (Доброе утро! Присаживайтесь. Как вы сегодня поживаете?)	Приветствуют учителя. Good morning, teacher. Nice to meet you. We are doing well! Доброе утро, учитель. Мы рады Вам! У нас всё хорошо.)	Фронтальная			
2. Определение темы урока (5 минут)	Иницирует размышления на тему прибыль и траты. Демонстрация видео (Приложение №2).	Размышляют на заданную тему. Определяют тему урока, понятие «profit and expenses».	Фронтальная	Активизация лексико-грамматического запаса; активизация знаний по иноязычной коммуникации	Планирование сотрудничества с учителем и сверстниками	Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке
Речевая разминка (15 минут)	Look at the screen and watch the video and try and guess the topic of our lesson. (Взгляните на экран и посмотрите видео; попробуйте угадать, о чём мы сегодня будем говорить на уроке) Появляется визуальный ряд (высказывания из просмотренного видео) (Приложение 1, слайд 2), что помогает ученикам настроиться на беседу по теме «Как	Profit is the money we get after we sell something. Expenses are the money we spend on our business. (Доход – это деньги, которые мы получаем после продажи чего-либо. Траты – это деньги, которые мы тратим на наше дело) Рассуждают по теме на основании представленных высказываний.	Фронтальная			

	<p>рассчитать прибыль и планировать расходы».</p> <p>So what new words have you heard in this video? (Какие новые слова вы услышали в этом видео?)</p> <p>What are the «expenses»? (Что такое «траты»?)</p> <p>What is the «revenue»? (Что такое «прибыль»?)</p> <p>What is the «profit»? (Что такое «доход»?)</p> <p>What is the «loss»? (Что такое «убыток»?)</p> <p>Why is it important to know about profit and expenses? (Почему важно знать о прибыли и тратах?)</p> <p>How can people calculate their expenses? (Как можно рассчитать траты?)</p>					ОВ
3.Основной этап (65 минут)	Работа с текстом (Приложение №3) и закрепление новых лексических единиц по теме (Приложение 1, слайд 3).	Работают с текстом и выполняют задания по текстам.	Индивидуальная	Активизация лексико-грамматического запаса, отработка фонетических умений	Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстникам и.	Приобретение новых знаний, совершенствование

	<p>I want you to launch your startup and calculate your profit. For this purpose, let's read these two stories. (Сейчас я хочу, чтобы вы запустили своё дело и высчитали доход. Для этого давайте прочитаем эти тексты).</p> <p>Выполнение упражнений на словообразование с новой лексикой</p> <p>Now let's imagine you are a businessman or a businesswoman. Split into pairs and tell us your story how you've launched your startup and calculated your profit. (Сейчас представьте, что вы бизнесмен или бизнеследи. Разделитесь по парам и расскажите о своём деле и как вы высчитали свой доход).</p> <p>Вторичное закрепление лексики и работа с текстом (Приложение 1, слайд 4) (Приложение №4).</p> <p>Let's read the text about tracking total expenses. (Давайте прочитаем текст о высчитывании трат).</p>	<p>Придумывают свой стартап и высчитывают прибыль. We are going to launch a cafe business. (Мы откроем кафе).</p> <p>Работа с текстом и выполнение заданий на словообразование.</p> <p>Придумывают свой стартап и</p>	<p>Парная и индивидуальная</p> <p>Парная и индивидуальная</p>			<p>имеющих ся знаний</p>
--	---	---	---	--	--	----------------------------------

	<p>На основе прочитанного текста и проделанной работы с созданием примеров ученических стартапов, разбирают детальное распределение средств.</p> <p>There are two primary methods of tracking company expenses. Tell us how you would track them in your start up. (Есть два основных метода отслеживания трат. Расскажите как бы вы высчитывали траты в своём деле)</p>	<p>высчитывают расходы.</p> <p>For our cafe business we will have to make following expenses. (Для нашего кафе мы проведем следующие траты).</p>	Парная и индивидуальная			
4.Рефлексия (5 минут)	<p>Учитель проводит рефлексию, обобщает пройденный на уроке материал, задает вопросы учащимся.</p> <p>Was it interesting and informative for you to find out about profits expenses? (Было ли вам интересно и познавательно узнать о доходах и тратах?) Have you learnt anything new at the lesson? (Узнали ли вы что-нибудь новое на уроке?) What was the most interesting part of the lesson? (Какая самая интересная часть урока?)</p>	<p>Анализируют пройденный на уроке материал. Выбирают, что уже могут применять на практике, а что нужно доработать.</p>	Индивидуальная	Активизация навыков устной речи	<p>Обобщение полученной информации ; построение логической цепочки рассуждений Постановка вопросов; разрешение противоречий Оценка, саморегуляция, коррекция</p>	<p>Осознание степени усвоения материала по изучаемой теме с помощью приемов рефлексии</p>

	Проводит подведение итогов.	Говорят, чему научились на уроке.	Фронтальная			
5. Завершение урока	Прощается -Thank you for the lesson, goodbye! (Спасибо за работу! До свидания!)	Прощаются - Thank you for the lesson, goodbye! (Спасибо за урок. До свидания!)				

Приложение 1

Приложение 1. Презентация

Слайд 1	Слайд 2	Слайд 3	Слайд 4
<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>How to calculate profit and manage expenses</p>	<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Profit Revenue Expenses Loss Calculate Generate Spend on</p> 	<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p> <p>How to manage your profit</p> <p>Profitability = Revenue - Expenses</p> <p>Profit Revenue Expenses</p>	<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>How to manage your expenses</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Plan out your expenses 2. Improve how you track expenses 3. Make people accountable for costs 4. Track your expenses using phone applications 5. Where possible, make your expenses as variable as possible 6. Review your suppliers regularly 

Приложение 2

Видео по теме «Profit»: <https://www.youtube.com/watch?v=yxH6LGayF8U>

Видео по теме «Expenses»: <https://www.youtube.com/watch?v=zC4-AZ-hKUK>

Приложение 3

Profit

I'm opening a costume shop. It will be called "Costumes for Kids". It's for children who want a fun costume for a Birthday party or Halloween. I

will sell costumes for 10 euros each. This is a good price. Unfortunately, I can't make costumes myself. However, I know a lady, who will give me lots of costumes if I pay her 7 euros for each costume. Every time I sell one costume, I receive 10 euros. But I also need to pay the lady 7 euros. Now I have 3 euros. This is my profit. I sold the costume for 10 euros. 10 euros is the selling price. 7 euros is our cost price. 10 euro minus 7 euros gives us 3 euros profit. Profit is money we gain after we sell something.

How to calculate profit

One way a business can measure its success is by calculating its profit and loss. We don't need to explain what loss is. What is profit exactly? Well, firstly, you need to understand two things: revenue and expenses. Revenue is the total amount of money a business generated over a set period of time. And expenses are the money spent in order to generate that revenue on things like equipment, advertising and paying workers. Calculating profit and loss is easy. It's just revenue minus expenses. So, if you sell a product for one hundred dollars and it costs you forty dollars to make and sell, then you've made a sixty dollars profit. And as long as your revenue is greater than expenses, then you make a profit. If the product you sell for one hundred dollars costs you one hundred forty dollars to make and sell, then you've made forty dollars loss.

Приложение 4

How to manage your total expenses

It's easier to manage business costs when the business is on its starting point. However, managing total expenses gets more challenging as the business grows because it's harder to watch closely over every ruble spent.

The first step to managing your total expenses is tracking them using one of the two methods above—whichever suits your business. Once you accurately track your expenses, you can manage them successfully.

1. Plan out your expenses

It's critical to plan and tightly manage all business expenses and financial performance. Creating an efficient budgeting process is the best way to manage your operating costs and keep finances in check.

2. Improve how you track expenses

As the business grows, you start planning for new investment opportunities at the appropriate time. Whatever expense tracking method you choose, an automated accounting solution can help you figure out where to allocate resources or cut costs.

3. Make people accountable for costs

Making people accountable for business costs eliminates unnecessary spending.

4. Track your expenses using phone applications

Dedicated phone applications for tracking costs and expenses are a great way to track your total expenses.

5. Where possible, make your expenses as variable as possible

Variable expenses are flexible. You can change them when needed to suit your business needs.

6. Review your suppliers regularly

Review your key suppliers annually. Remember to update contracts and subscriptions where necessary.

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «МВП»

<i>Тип урока:</i>	изучение нового материала (90 минут)
<i>Авторы УМК</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие по основам предпринимательства под научной редакцией доктора экономических наук, профессора В. А. Шамахова
<i>Цель урока:</i>	развитие коммуникативного навыка, развитие умений в чтении и восприятии текста на слух.
<i>Задачи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● познакомить учащихся с данной темой (Minimal Viable Product); ● научить воспринимать иноязычную речь на слух и при чтении; ● научить применять полученные знания на практике.
<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность их мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели. ● метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, ● предметные: расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная, групповая. ● формы обучения: деятельностный способ обучения, ролевая игра. ● межпредметные связи: маркетинг, информатика (при условии работы за компьютерами)
<i>Межпредметная интеграция</i>	тема «МВП» как элемент образовательной программы по маркетингу и рекламе
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска, презентация.
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме (Приложение 4), технологическая карта, текст, видео материал https://www.youtube.com/watch?v=tX3_79UMzYg

Технологическая карта

Этапы урока	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деятельности	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
Организационный 1 мин	-Good morning, students. How are you? (Приветствует учеников).	Greeting back (Отвечают на приветствие)				
Знакомство с основными понятиями и выполнении заданий <i>Работа с лексикой</i> 3мин <i>Работа с лексикой</i>	<p>There are qualities on the screen: (на экране прилагательные, описывающие характер человека).</p> <p><i>Unintelligent/stupid, lazy/laid-back, unimaginative, unenthusiastic, old-fashioned, unconfident, poorly disciplined, pessimistic, disorganized, hot minded, motivated, can barely plan.</i></p> <p>Look at the screen and tell me if these traits describe a hard-working person or a laid-back person? (посмотрите на экран и скажите – это качества, характеризующие трудолюбивого или ленивого человека?)</p>	<p>Reading the words out loud (Читают слова вслух)</p> <p>Answering who a lazy man is (Отвечают, что это -«ленивый человек»)</p> <p>Give the opposites to the words, omitting the negative prefixes/changin</p>	фронтальная	Активизация лексико-грамматического запаса; осознанное построение речевого высказывания; умение правильно понимать значение лексических единиц по теме.	Умение сохранять учебную цель и задачу; Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками	Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний; умение формулировать собственное мнение и отстаивать свою позицию

2мин	<p>Let's make them productive! Name the opposites for these words. (Давайте сделаем их эффективными. Назовите антонимы).</p>	<p>g the word (Называют антонимы к словам, убирая отрицательную приставку/меняя слово)</p>				
<p>Говорение 3мин</p>	<p>Great job! You have listed some qualities of a good businessman/woman. (Здорово! Вы перечислили качества хорошего бизнесмена).</p>	<p>Answering the questions (Отвечают на вопросы)</p>				
<p>Говорение 2мин</p>	<p>Now, who wants to be a businessman/woman? How would you start your business? What would you do first? (А кто хочет стать бизнесменом? С чего бы вы начали свой бизнес? Что сделали бы первым?).</p> <p>A lot of startups die within the first year. How can we help them? (Многие стартапы погибают в течение первого года. Как можно им помочь?).</p>	<p>Reflecting (Рассуждают)</p>				

<p>Целеполагание 3 мин</p>	<p>The abbreviation is on the screen: MVP. (На экране аббревиатура МВП) (Slide3) It is a minimum viable product and what do you think our today's topic is? (Это минимальный жизнеспособный продукт, и как считаете, о чем мы будем сегодня говорить?).</p>	<p>Formulating a class aim. (По картинке ставят цель урока)</p>	<p>фронтальная</p>	<p>Умение правильно понимать значение лексических единиц по теме</p>	<p>Умение определять цель и задачи урока; умение сотрудничать с учителем и сверстниками</p>	<p>Формирование навыков целеполагания</p>
<p>Говорение 2 мин</p>	<p>Before starting your business what questions you may ask? (Slide4) (Прежде, чем начать своё дело, какими вопросами вы можете задаться?).</p>	<p>How much money do we need? Who needs my product? How and where will it work? (Сколько нужно денег? Кому нужен мой продукт? Как и где он будет работать? И др.)</p>				
<p>Просмотр видео 6 мин</p>	<p>We're going to watch a video and try to understand how MVP works on examples. https://www.youtube.com/watch?v=tX3_79UMzYg (Посмотрим видео и постараемся понять, как работает МВП на примерах)</p>	<p>Studying the MVP examples (Смотрят примеры МВП)</p>				
<p>Рассуждение по</p>						

<p>картинкам 5мин</p>	<p>There is a picture on the screen. How does the MVP work? And I remind you that it is a minimum product. Let's have a look at some examples (На экране картинка. Как работает MVP? Напомню, что это минимальный продукт. Посмотрим на примеры).</p>	<p>Trying to explain how the company started its career by logos in the picture (Смотрят на картинки с известными логотипами, пытаются объяснить с чего компания начала свой путь, что в компании являлось MVP).</p>				
<p>Расширение знаний 5мин</p>	<p>(Учитель расширяет знания учащихся, по некоторым компаниям, если они о них не знали) Amazon started as an online bookstore thus they tested if people bought books online. Uber wanted to match the drivers and those who wanted a ride in San-Francisco, available on iPhones only. Spotify offered music streaming service. (Amazon начинал как книжный интернет-магазин, проверяя так, покупают ли люди книги онлайн. Uber хотел свести водителей и желающих прокатиться по Сан-Франциско, был доступен только на iPhone.</p>	<p>Answering, getting engaged in the discussion (Отвечают, обсуждают)</p>				

<p><i>Письменные навыки 10мин</i></p>	<p>Spotify предлагал сервис стримингового воспроизведения музыки. So, let's get down to business and design our own MVP! Ну, что ж, разработаем свой MVP).</p> <p>Let's fill in the table, there is a table on the screen with examples (Приложение 4), printed handouts (Приложение 3)</p> <p>Step one. Choose your target audience. Who will you make your product for? Today we all will choose those who you know better - teenagers. (Шаг первый. Выберите целевую аудиторию. Для кого делать продукт. Сегодня выберем тех, кто вам хорошо знаком – подростки).</p> <p>Step 2. Choose Key activities (What to do) and Key partners (Выберите основную деятельность).</p> <p>Step 3. Describe what your clients and stuff will benefit (Опишите какую выгоду получат клиенты и персонал, работая с вами).</p> <p>Step 4. Choose customer relationship Выберите вид взаимоотношений с клиентом</p>	<p>Getting worksheets and filling them in with teacher (Получают рабочие листы, пошагово заполняют их с учителем).</p> <p>Young people/families/senior people/ rich people/ middle class/ students/babies/teenagers (Молодёжь/семейные/возрастные/богатые/средний класс)</p> <p>Generate ideas, create a product for teens. (Придумайте идеи, создайте продукт для</p>					
---	---	--	--	--	--	--	--

<p>Рефлексия над теоретической частью <i>Змин</i></p>	<p>(Attachment 3)</p> <p>Step 5. What you will get your revenue for? (За что будет выручка?)</p> <p>Step 6. Commercial, channels (Реклама, продвижение)</p> <p>The teacher offers topics for creating a chatbot, a website or an app (предлагается тема для создания чат-бота, вебсайта или приложения): Means of travelling around the city for teenagers; job-matching; movie-discussion; anti-parent-control; communication. (Варианты путешествия по городу для подростков, поиск работы, кино-обсуждение).</p> <p>Well, what have we learned today? (Что мы сегодня прошли?) Let's sum up the App/Chatbot/Website guide (Подытожим гайд по приложению/чат-боту/вебсайту) (идея, дизайн, разработка, проверка, использование)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Idea</i> 2. <i>Design</i> 3. <i>Development</i> 4. <i>Testing</i> 5. <i>Using</i> 	<p>подростков)</p> <p>Filling in the worksheets. (Заполняют рабочие листы)</p> <p>Choosing a topic (Выбирают тему)</p>					
---	--	--	--	--	--	--	--

	Publishing and then repeat (Публикуем и сначала)					
Практика 40мин	<p>Now we are going to work on a website which may help you to realize what product you want or how to advertise it. (Приложение 4.1.)</p> <p>(Теперь разработаем сайт, который поможет в реализации продукта и его рекламированию).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Click on the link https://tilda.cc/ru/ and sign up. (Перейдите по ссылке). • Then click on a “create new page” button. (Slide 10, 11) (Нажмите «создать новую страницу»). • Then you can choose a template or a blank page we’ll stick to the blank one. (Slide12, 13) (Затем выберите шаблон или оставьте пустой лист) <p>Let’s brain storm a title for our website: it could be an offer (English classes), a company’s name, a product’s name (e.g., Soylent) (Slide 14, 15)</p> <p>(Придумайте заголовки для вебсайта: например, предложение Английских</p>	<p>Clicking on the link (Переходят по ссылке)</p> <p>Creating a new page (Создают страницу)</p> <p>Choosing a template Выбирают шаблон</p> <p>Thinking of a title (Придумывают название)</p>	Работа на компьютерах			

	<p>уроков, название компании, название продукта компании (Сойлент).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Choose a font you like and colors (Slide 16) (Выберите шрифт). • Open an “about” tab, write a short description what your specialty is, what you do (Откройте вкладку «О нас» - напишите на чём специализируетесь, что делаете). • Text block - to draw attention to your site (Заполните текстовый блок для привлечения внимания) • You may also change the width, style of your blocks. Just press your finger on the left mouse button and draw up or down. (Измените ширину, стиль блоков. Нажмите на ЛКМ). • Find appropriate pictures, add them, and a picture for the cover (Добавьте обложку). • Add a button to your partner’s company website or any other vital information 	<p>Choosing a font (Выбирают шрифт)</p> <p>Typing a text “About” (Заполняют блок «О нас»)</p> <p>Typing a text (Пишут текст)</p> <p>Designing to their taste (Оформляют по вкусу)</p> <p>Designing to their taste (Оформляют по вкусу)</p>						
--	---	--	--	--	--	--	--	--

	<p>(Добавьте кнопку с важной информацией).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Add features about your product (high quality, good support, individual approach) • Add contacts (Slide 17) (Добавьте характеристики продукта (высокое качество, поддержка, индивидуальный подход. Добавьте контакты). • Choose preview to see how your webpage would look and publish if you are satisfied (Slide 18) (Выберите превью, чтобы посмотреть и опубликовать вашу страницу) <p>All of the tabs are named and are easy to work with. (Все вкладки подписаны и легки в работе).</p>	<p>Adding more information (Добавляют информацию)</p> <p>Checking and publishing (Проверяют и публикуют)</p>				
--	--	--	--	--	--	--

<p>Подведение итогов</p> <p>5 мин</p>	<p>There are qualities on the screen: <i>Unintelligent/stupid, lazy/laid-back, unimaginative, unenthusiastic, old-fashioned, unconfident, poorly disciplined, pessimistic, disorganized, hot minded, motivated, can barely plan.</i> What do you need to be like to start your thing? Каким вы должны быть, чтобы начать что-то своё? What steps for MVP arrangement have you learned? Какой алгоритм проработки MVP вы запомнили? How is MVP different from Startup? Чем MVP отличается от Стартапа? Do you feel more confident in starting your own business now? Придало ли вам это сил –начать свое дело?</p>	<p>рефлексируют</p>	<p>фронтальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации ; осуществление самоконтроля</p>	<p>Подведение итогов урока</p>
---------------------------------------	--	---------------------	--------------------	--	--	--------------------------------

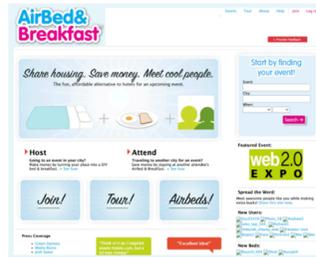
Приложение 1. Вопросы



Приложение 2. Логотипы



Snapchat



Key Partners	Activities (what to do)	What the people get	Customer relationship	Customer segments
		The staff:		
	Resources	The clients:	Channels	
Expenses (траты)		Revenues (доходы)		

Key partners	Key activities (what to do)	What the people get	Customer relationships	Customer segments
F.ex. Coffee suppliers Coffee bloggers Drivers Investors Supporters Maps Payment Insurances	Forming advertising Analyzing data Marketing <i>Key resources</i> Skilled staff Machines Brand	<i>The staff:</i> Flexible work hours No boss High income Don't have a car but love to drive <i>The clients:</i> Convenience Rating system Easy transactions Discounts Exclusive Fast	Friendly Conversational Safe Advertisements Want to have a luxury service Prefer a cheap service <i>Channels:</i> Apps Social media Word of mouth	Students Teenagers
Cost structure		Revenues		
Food Gas Promotion		Monthly subscriptions More affordable Online sale Consulting		

Приложение 4. Презентация

Слайд 1

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ Implemented by L.V. Ratush
ГБОУ ШКОЛ



Entrepreneurship

Слайд 2

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ Ц

1. Unintelligent/stupid- Intelligent
2. Lazy/laid-back- Hard-working
3. Unimaginative- Imaginative
4. Unenthusiastic- Enthusiastic
5. Old-fashioned- Innovative
6. Unconfident- Confident
7. Poorly disciplined- Well-disciplined
8. Pessimistic- Optimistic
9. Disorganized- Organized
10. Hot minded- Cool minded
11. Motivated- Unmotivated
12. Can barely plan- Can plan well

Hard-working or laid-l

Слайд 3

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ



MVP

Minimum Viable Product

Слайд 4

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ



Who are the clients?
How does this work?
How much money is it?
Is it a product?

Слайд 5

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ Ц

https://www.youtube.com/watch?v=0X3_79C3dZ14



Слайд 6

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ Ц



Dropbox, Uber, Amazon, Snapchat, Spotify

Слайд 7

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ

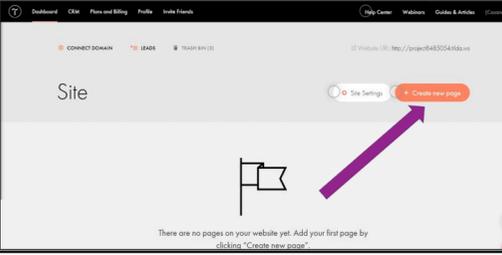
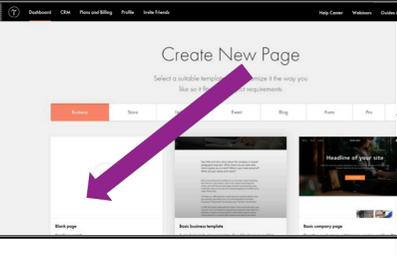
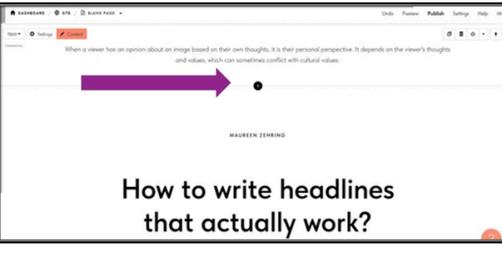
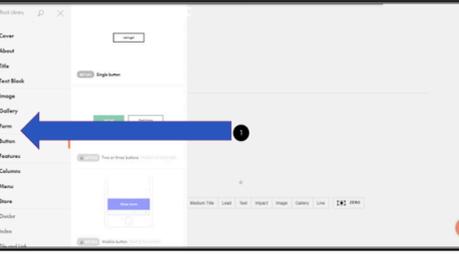
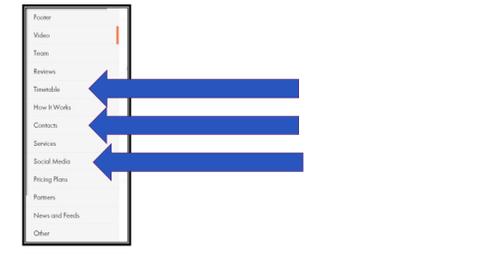
Key partners	Key activities (what to do)	What the people get	Customer relationships
F. ex. Coffee suppliers Coffee bloggers Drivers Investors Supporters Maps Payment Insurances	Forming advertising Analyzing data Marketing <i>Key resources</i> Skilled staff Machines Brand	<i>The staff:</i> Flexible work hours No boss High income Does't have a car but love to drive <i>The clients:</i> Convenience Rating system Easy transactions Discounts Exclusive Fast	Friendly Conversational Safe Advertisements Want to have a luxury service Prefer a cheap service <i>Channels:</i> Apps Social media Word of mouth
<i>Cost structure</i> Food Gas Promotion		<i>Revenues</i> Monthly subscrip More affordabl Online sale Consulting	

Слайд 8

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ Ц

Practice

Приложение 4. 1. Презентация

<p>Слайд 9</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p>  <p>There are no pages on your website yet. Add your first page by clicking "Create new page"</p>	<p>Слайд 10</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p>  <p>Create New Page</p> <p>Select a suitable template to create the way you see on the screen. Requirements:</p> <ul style="list-style-type: none"> Blank page Blank headlines Blank template page 	<p>Слайд 11</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p>  <p>Watch a short video on how to edit a page and start by adding your first block from the library below</p>	<p>Слайд 12</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p>  <p>How to write headlines that actually work?</p> <p>quickly and briefly draw attention to the story. It is generally may also be written by the writer, the page layout designer, or other editors.</p>
<p>Слайд 13</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p>  <p>When a viewer has an opinion about an image based on their own thoughts, it is their personal perspective. It depends on the viewer's thoughts and values, which can sometimes conflict with cultural values.</p> <p>HAUKREIN ZENKING</p> <p>How to write headlines that actually work?</p>	<p>Слайд 14</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p>  <p>When a viewer has an opinion about an image based on their own thoughts, it is their personal perspective. It depends on the viewer's thoughts and values, which can sometimes conflict with cultural values.</p> <p>HAUKREIN ZENKING</p> <p>How to write headline that actually work?</p>	<p>Слайд 15</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p>  <p>When a viewer has an opinion about an image based on their own thoughts, it is their personal perspective. It depends on the viewer's thoughts and values, which can sometimes conflict with cultural values.</p> <p>HAUKREIN ZENKING</p> <p>How to write headline that actually work?</p>	<p>Слайд 16</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p>  <p>When a viewer has an opinion about an image based on their own thoughts, it is their personal perspective. It depends on the viewer's thoughts and values, which can sometimes conflict with cultural values.</p> <p>HAUKREIN ZENKING</p> <p>How to write headline that actually work?</p>
<p>Слайд 17</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p>  <p>When a viewer has an opinion about an image based on their own thoughts, it is their personal perspective. It depends on the viewer's thoughts and values, which can sometimes conflict with cultural values.</p> <p>HAUKREIN ZENKING</p> <p>How to write headlines that actually work?</p>		<p>Слайд 18</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p> <p>Creating a website on Tilda</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Press "Create button" 2. "Blank page" 3. "More blocks" - follow the instructions on the tabs 4. "Preview" 5. "Publish" 	

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Каналы продвижения»

<i>Тип урока:</i>	изучение нового материала (90 минут)
<i>Авторы УМК</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие
<i>Цель урока:</i>	развитие коммуникативного навыка, развитие умений в чтении и восприятии текста на слух.
<i>Задачи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● познакомить учащихся с данной темой (Channels of Promotion); ● ввести новые лексические единицы по теме; ● научить воспринимать иноязычную речь на слух и при чтении; ● научить применять полученные знания на практике.
<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность их мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели. ● метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, ● предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Каналы продвижения», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная, групповая. ● формы обучения: деятельностный способ обучения, ролевая игра. ● межпредметные связи: маркетинг
<i>Межпредметная интеграция</i>	тема «Каналы продвижения» как элемент образовательной программы по маркетингу и рекламе
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска, презентация.
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме, технологическая карта, текст, видеоматериалы

Этапы урока	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деят.	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
<p>Организационный 4 мин</p>	<p>Приветствует учеников. -Good morning, students. How are you?</p> <p>Look at the photos and tell me what we're going to talk about today. показывает картинки, чтобы подвести обучающихся к теме данного урока. (См. приложение 1)</p> <p>Yes, today we're going to talk about marketing and channels of promotion of your start-up. Проговаривает цель урока. Сегодня мы с вами поговорим о маркетинге и каналах продвижения вашего стартапа.</p>	<p>Отвечают на приветствие.</p> <p>Good morning. I'm fine, thank you. Доброе утро. Я в порядке, спасибо.</p> <p>По фотографиям пытаются догадаться о цели урока, а затем высказывают свои идеи.</p> <p>Today we're going to talk about marketing. Сегодня мы поговорим о маркетинге.</p>	<p>фронтальная</p>	<p>Умение правильно понимать значение лексических единиц по теме</p>	<p>Умение определять цель и задачи урока; умение сотрудничать с учителем и сверстниками</p>	<p>Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке; формирование навыков целеполагания</p>
<p>Знакомство с основными понятиями и выполнение заданий 42 мин</p>	<p>Take a look at the photos again and tell me what marketing is. снова показывает картинки и спрашивает, что такое маркетинг. (См. приложение 1)</p> <p>Yes, you are right. Marketing is the process of getting potential clients or customers interested in your</p>	<p>Дают определения маркетинга. Marketing is the act of satisfying and retaining customers. Маркетинг - это процесс удовлетворения потребностей и</p>	<p>индивидуальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса; осознанное построение речевого высказывания; умение правильно</p>	<p>Умение сохранять учебную цель и задачу; Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний; умение формулировать собственное мнение и</p>

	<p>products and services. The key word in this definition is "process." Marketing involves researching, promoting, selling, and distributing your products or services.</p> <p>зачитывает определение маркетинга.</p> <p>Маркетинг — это процесс привлечения потенциальных клиентов, заинтересованных в тех или иных продуктах и услугах. Ключевым словом в этом определении является "процесс". Маркетинг включает в себя исследование, продвижение, продажу и распространение ваших продуктов или услуг.</p> <p>(указывает на фото с различными логотипами брендов задаёт вопрос) (См. приложение 1) Look at that photo. What are these? Что это такое?</p> <p>What is a start-up? start-up is a small business that has just been started (стартап- малый бизнес, который только что был запущен) (См. приложение 1)</p>	<p>удержания клиентов.</p> <p>Размышляют и отвечают на вопрос. Logos of famous companies. Логотипы известных компаний.</p> <p>Высказывают</p>		<p>понимать значение лексических единиц по теме.</p>		<p>отсаивать свою позицию</p>
--	---	---	--	--	--	-------------------------------

	<p>What does a start-up (company) need to become recognizable? Что нужно стартапу, чтобы он стал узнаваемым? Yes, you're right. Well done. (См. приложение 1)</p> <p>Start-up should have unique features: <i>logo, slogan, trademark, colour</i>. All these components make the product stand out among all companies.</p> <p>(стартап должен обладать уникальными характеристиками: логотипом, слоганом, торговой маркой, цветом. Всё это позволяет выделить продукт той или иной компании среди других)</p> <p>Now your task is to discuss in pairs what a logo, slogan, trademark is. (См. приложение 1) (ваша задача - обсудить в парах, что такое логотип, слоган, торговый знак и для чего они нужны компании) And what are they for?</p>	<p>свои идеи: - Start up is a young company founded to develop a unique product. Стартап - это молодая компания, основанная с целью разработки уникального продукта.</p> <p>Высказывают свои идеи: logo, slogan-лого, слоган.</p> <p>Дают дефиниции слов (логотип, слоган, торговый знак) и обсуждают вопрос в парах. Отвечают на вопрос.</p> <p>Logo- symbol</p>	парная			
--	---	---	--------	--	--	--

	<p>Logo- <i>symbol used by a company to advertise its products.</i> Slogan- <i>a short phrase that is easy to remember.</i> Trademark- <i>a name that a company uses for its products.</i> Yes, you are right.</p> <p>What is the function of the logo? Who knows? (какую функцию выполняет логотип?) <i>(См. приложение 1)</i></p> <p>A logo is a sales tool. The main function of the logo is to represent the company in the market: with the help of it, consumers will associate the brand. (Логотип - это инструмент продаж. Основная функция логотипа - представлять компанию на рынке: с его помощью потребители будут ассоциировать бренд)</p> <p>All these components help</p>	<p>Slogan - a short phrase Trademark- a name Логотип- символ Слоган - короткая фраза Торговая марка - название</p> <p>Размышляют, а затем предлагают свои идеи и обсуждают. Logo represents the company in the market. Логотип представляет компанию на рынке.</p>	<p>фрон-та льная</p> <p>парная</p>			
--	---	--	---	--	--	--

	<p>companies attract more people and become popular. (данные компоненты помогают компаниям привлечь больше людей и стать узнаваемыми).</p> <p>Now let's talk about how to promote a start-up. (говорят о том, как продвигать стартап)</p> <p>What ways of promotion the start-up do you know? (какие способы продвижения стартапа вы знаете?) You have a few minutes to think. (Использует метод мозговой штурм. На доске записывает идеи учащихся) Thank you for your discussion</p> <p>Does the start up need to create its own website to promote it? What do you think? (нужно ли стартапу создавать свой сайт? Что вы думаете?)</p> <p>Now your task is to make a list of advantages of using</p>	<p>Обсуждают в парах, а потом делятся мнением с другими учащимися.</p> <p>Отвечают на вопросы. I think adds, flyers, billboard, posters. Я думаю, объявления, листовки, рекламные щиты, постеры.</p> <p>I think yes. Your own website can better promote the company. Я думаю, что да. Ваш собственный веб-сайт может лучше продвигать компанию.</p> <p>Работают в парах, составляют</p>	<p>фрон-та льная</p> <p>парная</p> <p>фрон-та льная</p>			
--	--	--	---	--	--	--

	<p><u>websites to promote your start-up.</u> (задание - составьте список преимуществ использования веб-сайтов для продвижения вашего стартапа) Now let's check (проверяем)</p> <p><u>suggested answers:</u> - working with the audience and developing the customer base; - site helps to attract a huge number of new customers and increase sales;</p> <p><u>ВОЗМОЖНЫЕ ОТВЕТЫ:</u> -работа с аудиторией и развитие клиентской базы; -сайт помогает привлечь огромное количество новых клиентов и увеличить продажи;</p> <p>What types of business websites do you know? Do you have any ideas? Какие типы бизнес-сайтов вы знаете? For example, an online shop and a blog are types of a website. (например, интернет-магазин и блог - это разновидности веб-сайта)</p>	<p>список плюсов, а потом делятся со всей группой.</p> <p>Site creates an image for a business project and increases its recognition. Сайт создает имидж бизнес-проекту и повышает его узнаваемость.</p> <p>Размышляют и отвечают на вопрос.</p> <p>I think an online store is a type of website. Я думаю, что интернет-магазины - это своего рода веб-сайт.</p> <p>Обсуждают и отвечают на вопрос.</p>	<p>парная, фронтальная</p>			
--	--	---	----------------------------	--	--	--

	<p>Do you think a blog and an online shop will help attract customers? Why? Why not? (как вы думаете, блог и интернет-магазин помогут привлечь клиентов? Почему? Почему нет?)</p> <p>What about ads? Will it help to promote your start-up? (что насчет рекламы? Поможет ли это продвижению бизнеса?)</p> <p><u>Now your task is to make a table. You have to write different types of advertising and its pros and cons. You have 7 minutes. Let's check.</u> (задание – составьте таблицу. Вам нужно написать разные виды рекламы и ее плюсы и минусы. У вас есть 7 минут) Проверим.</p> <p><u>suggested answers:</u> - online advertising - flyers - billboard - posters in shopping malls</p>	<p>A blog can attract more people... Блог может привлечь больше людей... Обсуждают и отвечают на вопрос. Advertising is the best way to promote a start up. Реклама - это лучший способ продвижения стартапа.</p> <p>В парах обсуждают и составляют таблицу. -posters in shopping malls - ads on television or in magazines -newspapers... -плакаты в торговых центрах - реклама на телевидении или в журналах -газеты...</p>	парная			
--	---	---	--------	--	--	--

	<p>and public transport - ads on television or in magazines and newspapers - participation of a company in different events, exhibitions and fairs.</p> <p>возможные ответы: -реклама в Интернете - листовки - рекламный щит -плакаты в торговых центрах и общественном транспорте - реклама на телевидении или в журналах, газетах - участие компании в различных мероприятиях, выставках и ярмарках.</p> <p>1.What kind of advertising is the best from your point of view? 2.What about social media? 3.What social networks do you know? 4. Where do you often see ads? 5. What is your favourite social network? 6. Do you think social media is a good way to promote the start-up? Why?</p> <p>1.Какой вид рекламы, с вашей точки зрения, самый лучший? 2.Как насчет социальных</p>	<p>Обсуждают и отвечают на вопросы.</p> <p>I think online advertising is the best way because now people spend a lot of time online.</p> <p>Я думаю, что онлайн-реклама - это лучший способ, потому что сейчас люди проводят много времени в Интернете.</p> <p>My favorite social network is instagram</p>	<p>парная, фронтальная</p>			
--	---	--	----------------------------	--	--	--

	сетей? 3.Какие социальные сети вы знаете? 4. Где вы часто видите рекламу? 5. Какая ваша любимая социальная сеть? 6. Считаете ли вы социальные сети хорошим способом продвижения стартапа? Почему?	because you can share photos with other people. Моя любимая социальная сеть - Instagram, потому что вы можете делиться фотографиями с другими людьми.				
Работа с материалом 42 мин	1) Now you're going to read the text about Internet Marketing and answer the following questions: (теперь вы прочтете текст об интернет-маркетинге и ответите на следующие вопросы) (См. приложение 2) 2) Your task is to watch the video about SMM and answer the following questions. You can take notes. (См. приложение 3) (задание - посмотреть видео о SMM и ответить на следующие вопросы. Вы	Читают текст и отвечают на вопросы. 1- Internet marketing is a important part of the success of any organization. 1. Интернет-маркетинг является важной частью успеха любой организации. Смотрят видео и отвечают на вопросы. 1-print ads, billboards, radio direct mail were available. 2-search engines, websites,	Индивидуальная/ фронтальная	Активизация лексико-грамматического запаса, навыков смыслового чтения; сознание построение речевого высказывания , активизация навыков говорения	Умение выразить мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации; поиск и выделение информации; постановка вопросов и поиск решений	Умение делиться найденной информацией; участие в творческом процессе

	<p>можете делать заметки)</p> <p>3)Now you have to work in groups of 3. Your task is to imagine that you run a start-up and you need to promote it.</p> <p>(теперь вам предстоит поработать в группах по 3 человека. Ваша задача - представить, что вы управляете стартапом. Вам нужно его продвигать)</p> <p>-You should come up with the name, logo and motto of your start-up and choose the two best ways to promote it.</p> <p>(-вам следует придумать название, логотип и девиз вашего стартапа и выбрать</p>	<p>social media, platforms, emails.</p> <p>1- печатная реклама, рекламные щиты, прямая рассылка по радио были доступны.</p> <p>2-поисковые системы, веб-сайты, социальные сети, платформы, электронная почта.</p> <p>Работают в группах, обсуждают и представляют мини проекты...</p> <p>Our company is Woollim. This is our logo.</p> <p>The motto of our startup is to work hard....</p> <p>Наша компания называется Woollim. Это наш логотип.</p>	<p>группо-вая</p>			
--	--	--	-------------------	--	--	--

	<p>два наилучших способа его продвижения) -You should explain why you've chosen these ways of promotion.</p> <p>(- вам следует объяснить, почему вы выбрали именно эти способы продвижения)</p>	<p>Девиз нашего стартапа – работай усердно....</p>				
<p>Рефлексия 2 мин</p>	<p>What channels of promotion have you learned today? Какие каналы продвижения вашего стартапа вы узнали? Использует приём мозговой штурм и вместе с учащимися записывает на доске все возможные каналы продвижения бизнеса, которые учащиеся узнали на уроке.</p>	<p>Ещё раз вспоминают все способы продвижения бизнеса.</p> <p>We know advertising, newspapers, flyers, website, online store, social networks. Мы знаем такие каналы продвижения, как: реклама, газеты, листовки, веб-сайты, интернет-магазин, социальные сети.</p>	<p>фрон-та льная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации; осуществление самоконтроля</p>	<p>Подведение итогов урока</p>
<p>Завершающий этап 1 мин</p>	<p>Прощается с учениками. Thanks for the work. Goodbye! Спасибо за проделанную работу. Всем пока.</p>	<p>Прощаются с учителем. Bye!</p>				

Приложение 1. Презентация

<p>Слайд 1</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ Implemented by N.I. Ivanova ГБОУ ШКОЛА 80</p> 	<p>Слайд 2</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <h2>Channels of Promotion start-up</h2>	<p>Слайд 3</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <ul style="list-style-type: none"> Marketing is the process of getting potential clients or customers interested in your products and services. The key word in this definition is "process." Marketing involves research, promotion, sale and distribution of goods and serv' 	<p>Слайд 4</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> 
<p>Слайд 5</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <h3>What does a start-up need to become recognizable?</h3> <ul style="list-style-type: none"> Logo- a symbol used by a company to advertise its products Slogan- a short phrase that is easy to remember Trademark- a name that a company uses for its products 	<p>Слайд 6</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <h3>What is the function of the logo?</h3> <ul style="list-style-type: none"> A logo is a sales tool. The main function of the logo is to represent the company in the market: with the help of consumers will associate the brand. 	<p>Слайд 7</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <ul style="list-style-type: none"> What ways of promotion a start-up do you know? Does a start-up need to create its own website for promotion? What do you think? 	<p>Слайд 8</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Task I: Make a list of advantages of using websites to promote your start-up</p> <ul style="list-style-type: none"> What types of business websites do you know? Do you think a blog and an online shop will help to attract customers? Why? Why not? What about ads? Will it help to promote the start-up?
<p>Слайд 9</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Task II: Make a table. You have to write different types of advertising and its pros and cons</p> <ul style="list-style-type: none"> online advertising flyers billboard posters in shopping malls and public transport ads on television or in magazines and newspapers participation of a company in different events, exhibitions and fairs 	<p>Слайд 10</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <h3>What kind of advertising is the best from your point of view?</h3>	<p>Слайд 11</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <h3>Social Media</h3> <ul style="list-style-type: none"> What social networks do you know? Where do you often see ads? What is your favourite social network? Do you think social media is a good way to promote the business? Why? 	<p>Слайд 12</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Task III: Read the text about Internet Marketing and answer the following questions:</p> <ol style="list-style-type: none"> What is internet marketing? What is the role of Internet marketing? What are the different types of internet marketing? What is content marketing? What is SMM and its advantages? What is SEO? What are the benefits and disadvantages of Internet marketing?

Слайд 13	Слайд 14	Слайд 15
<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p> <hr/> <p>Task IV: Watch the video about SMM and answer the following questions:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. What types of advertising were available in 2004? 2. What digital channels do we have today? 3. What are the advantages of SMM? 4. What are common forms of content? 5. What social media platforms can Phil use? 6. What options do social media platforms offer? 7. What else can Phil do with the help of social media platforms? 8. What can you do with social media marketing? 	<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p> <hr/> <p>Task V: Imagine that you run a company. What channels of promotion do you need to promote it?</p> <ul style="list-style-type: none"> -You should come up with the name, logo and motto for your company and choose the two best ways to promote it. -You should explain why you've chosen these ways. 	<p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ</p> <hr/> <p>ГБОУ Ц</p> <p>What channels of promotion have you learned today?</p>

Приложение 2

2. Read the text and answer the following questions.

1. *What is internet marketing?*
2. *What is the role of Internet marketing?*
3. *What are the different types of internet marketing?*
4. *What is content marketing?*
5. *What is SMM and its advantages?*
6. *What is SEO?*
7. *What are the benefits and disadvantages of Internet marketing?*

Internet Marketing

In the rapidly expanding and ever shifting digital age in which we live, the role of internet marketing in modern marketing is no longer a minor one. Internet marketing is an important part of the success of any organization.

Internet marketing is beneficial to nearly every aspect of the business. Internet marketing affects buying and selling, transaction of goods through the use of the internet.

Internet marketing which also goes by the name online marketing, digital marketing, web marketing and so on, is defined as the process of promoting brands, products or services over the internet. It includes any promotional actions that are done through the web or wireless media, including email marketing, blogging, SEO and social media.

What is internet marketing?

Internet marketing, also called digital marketing or online marketing, it involves promoting a brand and its product or services to online audiences using the internet and digital media. With the help of internet marketing, you use a combination of online strategies to help you build better relationships with your audience and attract more interest leads.

It is a form of marketing that uses the internet to deliver promotional messages to customers through digital channels such as search engines, emails, websites and social media platforms.

What is the role of Internet marketing?

The worldwide reach of the internet has made it possible for businesses to easily reach hundred of new customers and has redefined relationships between business to business and business to customers through the internet, marketers from organization of all sizes are now able to share brands, product and services on a global scale and can do all the time through website, blogs and social media platforms. Consumers are able to find and access information about and from an organization at any time regardless of their location.

Due to the major role of Internet marketing in modern marketing organization cannot afford to ignore marketing online. Because a vast majority of people spend a significant amount of time online, weather they are at school on a laptop or home with a smartphone.

Marketing through the internet provides organization a more effective way to promote themselves. It also provides a more efficient way because it does not involve the costs that often come with traditional marketing.

What are the different types of internet marketing?

Content marketing *is the process of consistently creating, distributing and promoting relevant online materials in a way that's strategically designed to attract, engage and convert your target market into customers. Content marketing strategy focusses on sharing valuable, industry relevant information with your audience with quality, relevant content, you can build up an attentive audience and get them to check out your business.*

CONTENT comes in numerous forms including blog post, infographics, eBooks, videos etc. The important thing to remember with your content marketing strategy is to create often.

SOCIAL MEDIA MARKETING = SMM

Social media networks provide a great opportunity to markets online because of how easy it is to use the networks to share information. That's why social media marketing is a great option for your business. Social media can help you: increase brand awareness; interact with audience members; build your brand voice.

Social media provides an essential means of engaging with your customers, building your brand and identify and providing people with great customer service.

SEARCH ENGINE OPTIMIZATION (SEO): *Its a refinement of social media marketing which aids in bettering the position and visibility of the internet page at search engine benefit. Search engines optimization apps are intended to manoeuvre targeted internet search engines result high in rank, if answers are exhibited to consumers of Internet search engines like Google, Yahoo etc. The more complicated the standing of these outcome, a lot*

much more probable your crowd clicks over your internet connection and head into the focus internet sit.

What are the benefits of Internet marketing?

- ✓ It allows the company to save money, so the companies marketing campaign do not require a large amount of investment.*
- ✓ An online presence can expand a company from a local market to national or international markets at the same time, offering almost infinite expanding opportunities.*
- ✓ It gives less importance to the difference between large and small companies and more on increasing the competition and giving that advantage to the customers.*

What are the disadvantages of internet marketing?

- ✓ E-commerce does not allow users to touch the merchandise before purchasing it, because of this, they have features of replacement and return.*
- ✓ Your competitors can copy any of your strategies, some marketers use wrong photos and data to mislead their clients.*
- ✓ A slow internet connection can cause difficulties. If one company has built too complicated or large website, it will take users much longer to check and download its content.*
- ✓ Many users still don't trust the electronic methods of paying and give up buying online because of this.*

In summary, internet marketing or internet promotion could be the sole clinic that provokes online stations to disperse around an organization's brand name, services and product to its own targeted and possible clients.

Приложение 3

<https://www.youtube.com/watch?v=I2pwcAVonKI> (Видео для урока)

Вопросы к видео

3. Watch the video about SMM and answer the following questions.

- 1. What types of advertising were available in 2004?*
- 2. What digital channels do we have today?*
- 3. What are the advantages of SMM?*
- 4. What are common forms of content?*

5. *What social media platforms can Phil use?*
6. *What options do social media platforms offer?*
7. *What else can Phil do with the help of social media platforms?*
8. *What can you do with social media marketing?*

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Инвестиции. Где взять деньги на развитие проекта. »

<i>Тип урока:</i>	Урок-практикум (90 минут)
<i>Авторы УМК:</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие
<i>Цель урока:</i>	формирование лексического навыка употребления слов по теме «Инвестиции. Где взять деньги на развитие проекта. »
<i>Задачи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● познакомить с новой лексикой по теме, научить применять полученные знания в коммуникативной среде. ● способствовать вовлечению обучающихся в активную деятельность ● развивать творческие способности и навыки самоконтроля, расширять коммуникативные навыки
<i>Планируемые результаты</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● личностные: готовность к изучению нового и саморазвитию, сформированность их мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность ставить цели. ● метапредметные: умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации, развитие компетентности в области использования информационно-коммуникационных технологий. ● предметные: умение использовать лексические единицы по теме «Инвестиции. Где взять деньги на развитие проекта.», расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.
<i>Формы и связи</i>	<ul style="list-style-type: none"> ● форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная. ● формы обучения: деятельностный способ обучения, исследование. ● межпредметные связи: экономика.
<i>Межпредметная интеграция</i>	тема «Инвестиции. Где взять деньги на развитие проекта.» как элемент образовательной программы по экономике
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме (приложение 1), технологическая карта к уроку для учащихся Видео https://ya.ru/video/preview/11054786806275890085

Технологическая карта

Этап	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деят.	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
1. Организационный 1 мин	Приветствие учащихся, создание эмоционального настроения на урок -Good morning, dear students. How are you today? (Здравствуйте, ребята. Как вы?)	Приветствие учителя -Good morning, we're fine, thank you. (Здравствуйте, всё хорошо, спасибо.)	Фронтальная	Умение правильно понимать значение лексических единиц по теме	Умение определять цель и задачи урока; умение сотрудничать с учителем и сверстниками	Настрой на урок, на взаимодействие, на иностранном языке; формирование навыков целенаправленного
2. Определение темы урока 3 минуты Речевая разминка 3 минуты Мотивация учебной	Презентация темы урока -Discussing the start of any business we face a lot of problems and ask a lot of questions: What, Where, How, With whom. But the most important question is....(Просмотр мультфильма «Простоквашино. Поиск клада.(самое начало 2 сек)») – Yes, you're definitely right. Today, we're going to focus on searching funds for startup. Do you have any ideas where we can get money? Of course, we can ask our friends and relatives. Also, we can go to the bank. So, we have to find an investor.	Внимательно слушают учителя, смотрят фрагмент и отвечают на вопрос. -The most important question is where to find money. (Важный вопрос – где найти деньги) и называют тему урока. Учащиеся высказывают свои версии где можно взять деньги для Стартапа -We can ask our relatives. -Also, our friends can give us some money. (Мы можем	фронтальная	Активизация лексико-грамматического запаса; осознанное построение речевого высказывания; умение правильно понимать значение лексических единиц по теме.	Умение сохранять учебную цель и задачу; Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками	Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний; умение формулировать собствен

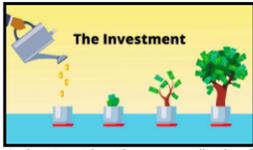
<p>деятельности 3 минуты</p>	<p>(Тема урока – Инвестиции:Где найти средства для развития проекта. Есть ли у вас идеи где можно найти деньги? Правильно,мы можем попросить родственников и друзей,взять кредит в банке. Таким образом, нам нужно найти инвестора. А кто такой инвестор?) Обсуждение определений "инвестор" и "инвестиции"</p>	<p>попросит наших родственников одолжить деньги. Также наши друзья могут дать деньги) Высказывают свои предположения,пытаются дать определение самостоятельно -An investor is a person who gives money. (Инвестор – это человек, который дает деньги) -Investment is money that an investor gives. (Инвестиции – это деньги, которые дает инвестор)</p>	<p>Индивидуальная</p>			<p>ное мнение и отстаивать свою позицию</p>
<p>3.Основной этап а) Ориентирующий-подготовительный 35 минут</p>	<p>-Right,an investor is a person who puts money into a business for a financial return. The main goal of any investor is to minimize risk and maximize return. And putting money or allocation of money with an expectation to earn more in the future is called investment. (Инвестор – это человек,который вкладывает деньги в бизнес с целью получить больше. (смотри приложение 1 слайд 2) Инвестиции- это средства,которые вкладывает инвестор) (смотри приложение 1 слайд 3)</p>	<p>Учащиеся знакомятся с определениями и записывают их в тетрадь. Отвечают на вопрос легко ли найти инвестора.</p>	<p>фронтальная Индивидуальная</p>	<p>Активизация лексико-грамматического запаса, навыков смыслового чтения и письменной речи</p>	<p>Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками. Инициативное сотрудничество</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний</p>

<p>б) Стереотипизирующе-ситуативный 20 минут</p>	<p>-Is it easy to find an investor? Why?Why not?</p> <p>- Now I want you to read the text why it's hard to raise funds. There are some words that can be new for you,let's have a look at their definitions. (смотри приложение 1 слайд 4)</p> <p>-Let's read the text aloud. (смотри приложение 2 п.2) (Легко ли найти инвестора.Почему да/нет? Верно,не просто. Сейчас я хочу чтобы вы прочитали текст и выявили причины почему это сложно сделать. В тексте есть слова,которые могут быть новыми для вас,давайте посмотрим на их значения. Давайте прочтем текст вслух)</p> <p>-OK, we face certain difficulties but money is necessary,let's see why we'd want to find it. (Много сложностей,но деньги нужны. Посмотрим почему) смотри приложение 1, слайд 8)</p> <p>-Now,we're going to work in groups,let's look at the benefits from external investments (Теперь будем работать в группах,посмотрим на плюсы внешних инвестиций) (смотри приложение 3)</p> <p>-Choose the suitable heading for each text (Соотнесите</p>	<p>-It's not easy to find an investor because it's difficult to get money back. (Нелегко найти инвестора, потому что трудно вернуть деньги обратно)</p> <p>Знакомятся с новыми словами,записывают их в тетрадь.</p> <p>Далее читают текст -почему трудно найти деньги - вслух по очереди, потом находят в тексте указанные сложности поиска инвесторов и по очереди называют их,записывая в тетрадь</p> <p>-It's difficult to find an investor because there are certain risks. -Also, ... (Трудно найти инвестора, потому что есть определенные риски. Также, ...)</p> <p>Смотрят на доску и читают по очереди почему хорошо бы найти деньги у внешних инвесторов</p> <p>Учащиеся работают в группах</p>	<p>ая</p> <p>Индивидуальная</p> <p>Группов</p>			
--	---	---	--	--	--	--

	заголовки с текстами) -You have short descriptions of 4 different investors, look through them. (смотри приложение 4, п.2) Now watch a video about them and summarize special features about each type of investor.(смотри приложение 4, п.1) (Прочитайте описание инвесторов и посмотрите видео,выделите основные черты каждого)	и соотносят заголовки с текстами и обсуждают преимущества внешних инвестиций -Experienced investors can give you useful advice and connections. (Опытные инвесторы могут дать полезные советы и связи) В группах бегло просматривают описания 4 инвесторов,смотрят видео и выявляют основные характеристики каждого типа,представляя их по очереди -Family, friends and fools are ones of the most popular investors. (Семья, друзья и люди,которые ничего не понимают в бизнесе – одни из самых популярных инвесторов)	ая Групповая	Активизация лексико-грамматического запаса; осознанное построение речевого высказывания;	Поиск и выделение информации, установление причинно-следственных связей	Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний
в) Вариативный 20 минут	A startup can get investment at any stage. We'll focus on the first three stages, it is here that the most new businesses cease to exist: Pre-seed, Seed, Startup -You have to find investors for each stage (Стартап может получать инвестиции на любой стадии,но наиболее важные первые 3, когда большинство начинающих прекращает свое существование. Вам нужно	Учащиеся работают в группах и обсуждают инвесторов для каждого этапа, потом сравнивают свои версии -At pre-seed stage it's better to ask ... -At seed stage it's possible to find money ... -At startup stage funds can be raised ... (На самом начальном этапе лучше спросит деньги у ... Потом возможно	Групповая	Осознанное построение речевого высказывания, активизация навыков говорения, обсуждения в команде	Умение выражать мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации, контроль, коррекция	Умение делиться найденной информацией Участие в творческом процессе

	<p>подобрать подходящих инвесторов к каждому этапу) (смотри приложение 1, слайд 11) -Now, let's compare your versions with given ones. (Давайте сравним ваши варианты с предложенными) (смотри приложение 1, слайд 12)</p>	<p>обратиться к ... И на самом старте средства могут быть найдены ...)</p> <p>Сравнивают и анализируют свои ответы</p>				
<p>4. Рефлексия 5 минут</p>	<p>Подведение итогов урока и проверка понимания учащимися основных концепций инвестиций. Запрос отзывов у учащихся о теме урока. -Who is an investor? -What is an investment? -Why is it hard to find an investor? -What are benefits of external investments? -What types of investors do you know? (Кто такой инвестор? Что такое инвестиции? Почему трудно найти инвесторов? Какие преимущества у инвестиций извне? Какие типы инвесторов вы знаете?)</p>	<p>Отвечают на вопросы учителя, самоанализ -An investor is... -An investment is ... (Инвестор – это ... Инвестиции – это ...)</p>	<p>Фронтальная</p> <p>Индивидуальная</p>	<p>Активизация навыков устной речи</p>	<p>Обобщение полученной информации . Постановка вопросов; разрешение противоречий Оценка, саморегуляция, коррекция</p>	<p>Подведение итогов урока</p>
<p>5. Завершение урока</p>	<p>Прощается -Thank you for the lesson, good bye!</p>	<p>Прощаются - Thank you for the lesson, good bye!</p>				

Приложение 1. Презентация

<p>Слайд 1</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ Implemented by I.A. Moiseeva ГБОУ ШКОЛА 80</p> 	<p>Слайд 2</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p>  <p>An investor is an individual that puts money into an entity (something that exists as a single or complete unit) such as a business for a financial return. The main goal of any investor is to minimize risk and maximize return.</p>	<p>Слайд 3</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p>  <p>An investment is putting money or allocation of money in different assets (the things that a company owns, that can be sold to pay debts) with an expectation to earn more in the future.</p>	<p>Слайд 4</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Read the text and try to find reasons why it's really hard to get funding. There are some words that can be new for you.</p> <p>Viability – ability to continue to live or work successfully To hire – to borrow, to rent something A loss (losses) – the fact of no having something you used to have Tangible – easy to see so that there is no doubt A pig in a poke is something that is bought without having been thoroughly inspected often with negative consequences. A "poke" is a bag</p> 																				
<p>Слайд 5</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Why is it hard for startups to raise money? Investing in a startup is a risky business because according to various estimates, from 50% to 90% of all new companies fail. And only 1% will be lucky enough to become the next Tinder or Airbnb. Investors usually pay attention to the following risks:</p> <ul style="list-style-type: none"> Product or technical risk — the risk that something will go wrong with the product, or the idea will not be feasible at all. Market risk — the risk driven by competition and demand, the viability of the product and business model in real market conditions. Human risk factor — potential losses related to the hiring process and management mistakes. <p>Also, most startups cannot show any tangible results at the earliest stage: an idea is all they have, and it can be too vague for investors to understand. This is another reason why it's so difficult to get funding. Not everyone would agree to buy a "pig in a poke" from a hardly known small business.</p> 	<p>Слайд 6</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Why is it hard for start-ups to raise money?</p> <ol style="list-style-type: none"> You have to go through a handful of databases and websites, it takes a lot of time. There are following risks such as product and technical risk, market risk and human risk factor Most start-ups cannot show any tangible results and not everyone would agree to buy a "pig in a poke"  	<p>Слайд 7</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>The reasons you should get funding</p> <p>Before we move on to how to find investors, let's see why you'd want to find them.</p> <ul style="list-style-type: none"> In theory, you can build a start-up without any external funding. But is it worth it? After all, a lack of capital is one of the most common reasons small businesses fail. On the other hand, investment opens a lot of important doors to start-ups.  	<p>Слайд 8</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Four essential benefits from external investments A. Extra PR B. Solid project base C. Higher speed to market D. Additional value</p> <ol style="list-style-type: none"> Hiring exceptional talent and conducting extensive research is expensive. More funding from the start means more chances to develop your idea into a successful project. Additional capital allows you to develop your product faster and increase marketing and sales efforts. If you attract an investor with a big name, it may get your business more media attention. Also, it would make it easier to find more funding in the future. Investors can offer more than just money. Since your success will be their success, they may share some valuable knowledge and connections. 																				
<p>Слайд 9</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Four essential benefits from external investments</p> <p>Solid project base Hiring exceptional talent and conducting extensive research is expensive. More funding from the start means more chances to develop your idea into a successful project.</p> <p>Higher speed to market Additional capital allows you to develop your product faster and increase marketing and sales efforts.</p> <p>Extra PR If you attract an investor with a big name, it may get your business more media attention. Also, it would make it easier to find more funding in the future.</p> <p>Additional value Investors can offer more than just money. Since your success will be their success, they may share some valuable knowledge and connections.</p>	<p>Слайд 10</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p>    	<p>Слайд 11</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Stages</th> <th>Key characteristics</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>• Pre-seed</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Start-ups require funding to test the hypotheses about the product, to develop and test the MVP. No income and almost no expenses. </td> </tr> <tr> <td>• Seed</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Start-ups require funding to turn an idea into a functioning business. No income, expenses are growing. </td> </tr> <tr> <td>• Start-up</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Product launch and the first sales. Start-ups require funding for further product development and business growth. Expenses are piling up, first income is coming in. </td> </tr> </tbody> </table>	Stages	Key characteristics	• Pre-seed	<ul style="list-style-type: none"> Start-ups require funding to test the hypotheses about the product, to develop and test the MVP. No income and almost no expenses. 	• Seed	<ul style="list-style-type: none"> Start-ups require funding to turn an idea into a functioning business. No income, expenses are growing. 	• Start-up	<ul style="list-style-type: none"> Product launch and the first sales. Start-ups require funding for further product development and business growth. Expenses are piling up, first income is coming in. 	<p>Слайд 12</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Stages</th> <th>Key characteristics</th> <th>Types of investors</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>• Pre-seed</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Startups require funding to test the hypotheses about the product, to develop and test the MVP. No income and almost no expenses. </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Government grants and subsidies Network of acquaintances (Family, Friends, Fools) </td> </tr> <tr> <td>• Seed</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Startups require funding to turn an idea into a functioning business. No income, expenses are growing. </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Crowdfunding Angel investors Venture funds </td> </tr> <tr> <td>• Start-up</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Product launch and the first sales. Startups require funding for further product development and business growth. Expenses are piling up, first income is coming in. </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Angel investors </td> </tr> </tbody> </table>	Stages	Key characteristics	Types of investors	• Pre-seed	<ul style="list-style-type: none"> Startups require funding to test the hypotheses about the product, to develop and test the MVP. No income and almost no expenses. 	<ul style="list-style-type: none"> Government grants and subsidies Network of acquaintances (Family, Friends, Fools) 	• Seed	<ul style="list-style-type: none"> Startups require funding to turn an idea into a functioning business. No income, expenses are growing. 	<ul style="list-style-type: none"> Crowdfunding Angel investors Venture funds 	• Start-up	<ul style="list-style-type: none"> Product launch and the first sales. Startups require funding for further product development and business growth. Expenses are piling up, first income is coming in. 	<ul style="list-style-type: none"> Angel investors
Stages	Key characteristics																						
• Pre-seed	<ul style="list-style-type: none"> Start-ups require funding to test the hypotheses about the product, to develop and test the MVP. No income and almost no expenses. 																						
• Seed	<ul style="list-style-type: none"> Start-ups require funding to turn an idea into a functioning business. No income, expenses are growing. 																						
• Start-up	<ul style="list-style-type: none"> Product launch and the first sales. Start-ups require funding for further product development and business growth. Expenses are piling up, first income is coming in. 																						
Stages	Key characteristics	Types of investors																					
• Pre-seed	<ul style="list-style-type: none"> Startups require funding to test the hypotheses about the product, to develop and test the MVP. No income and almost no expenses. 	<ul style="list-style-type: none"> Government grants and subsidies Network of acquaintances (Family, Friends, Fools) 																					
• Seed	<ul style="list-style-type: none"> Startups require funding to turn an idea into a functioning business. No income, expenses are growing. 	<ul style="list-style-type: none"> Crowdfunding Angel investors Venture funds 																					
• Start-up	<ul style="list-style-type: none"> Product launch and the first sales. Startups require funding for further product development and business growth. Expenses are piling up, first income is coming in. 	<ul style="list-style-type: none"> Angel investors 																					
<p>Слайд 13</p> <p>АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80</p> <p>Summarizing</p> <p>We've learned with you</p> <ol style="list-style-type: none"> Who investors are and what an investment is We found out why it is really hard to find investments for startup What the reasons of getting funding and benefits of external investments are You got acquainted with four types of investors 																							

Приложение 2.

1. Look at these words and read their meanings

Viability – ability to continue to live or work successfully

To hire – to borrow, to rent something

A loss (losses) – the fact of no having something you used to have

Tangible – easy to see so that there is no doubt

A pig in a poke is something that is bought without having been thoroughly inspected often with negative consequences. A “poke” is a bag

2. Read the text. Find the reasons why it's really hard to get funding.

Why is it hard for start-ups to raise money?

It is clear that the search for investors for a start-up takes much longer than we probably think. And it is something completely normal. However, we don't want this to seem overly complicated because these days when we talk about investor research, it really means going through a handful of databases and websites to find potential connections to the investment community. Despite the nice numbers, start-ups struggle to attract funding. Investing in a start-up is a risky business because according to various calculations, from 50% to 90% of all new companies fail. And only 1% will be lucky enough to become the next Tinder or Airbnb. Investors usually pay attention to the following risks:

Product or technical risk — the risk that something will go wrong with the product, or the idea will not be possible at all.

Market risk — risk driven by competition and demand, the viability of the product and business model in real market conditions.

Human risk factor — potential losses related to the hiring process and management mistakes.

Also, most startups cannot show any tangible results at the earliest stage: an idea is all they have, and it can be too unclear for investors to understand. This is another reason why it's so difficult to get funding. Not everyone would agree to buy a “pig in a poke” from a hardly known small business.

Приложение 4

4. Different types of investors

1) Video <https://ya.ru/video/preview/11054786806275890085>

2) Text

I. Family, Friends and Fools (FFF)

Each year between 35-40% of startup ventures receive capital from friends and family. This group is commonly called friends, family, and fools. Friends and family members may want to support your business by lending or gifting funds to you. They want to help you and give you a chance to try. Fools are individual investors with close zero experience. They are non-professional investors attracted by high return potential, often not realizing that this is one of the easiest ways to lose money. Also, it could be one of your colleges or someone you worked with at a previous job. Screening your personal network is by far the most important research you'll ever do.

II. Angel investors and Angel investor groups

Angel investors are businessmen, who invest their own private capital in exchange for ownership equity. Angel investors usually choose industries that they know and can share their experience or business connections. Angel investor groups are made up of a number of wealthy angels who come together to collectively review and make investments. They have more formalized processes for finding them, launching them, and closing a deal than any of the individual angels.

The good thing about angel investor groups is that they are relatively easy to find. Each will have their own website detailing their investment preferences, existing investment portfolio, and the application process to be considered.

III. Crowdfunding

more developed option is crowdfunding. The financing of one person or several people with large amounts of money is replaced by small contributions in large amounts. Collective or mass financing, micro-patronage can be obtained from platforms created specifically for it. You present your projects on these websites and the users of the platform make the contributions they consider worthy of it. Instead of depending on the support of a single investor or group of investors, the financing is received from the hands of thousands of users who decide to collaborate in the cause. Among the best known portals for its management are [Kickstarter](#), Goteo, Lanzanos, or Verkami.

IV. Venture capital fund

A company that manages the funds of other organizations (pension funds, corporations, banks) and wealthy private investors. Venture funds take interest in fast-growing start-ups that are past the seed stage.

Новак Ирина Викторовна

Учитель английского языка ГБОУ СОШ №80 Петроградского района с углубленным изучением английского языка

г. Санкт-Петербург

Технологическая карта урока по учебному предмету «Английский язык» в 8 классе на тему «Как разработать и представить стартап»

<i>Тип урока:</i>	изучение нового материала (90 минут)
<i>Авторы УМК:</i>	Н. Ю. Маркушина, Н. В. Ковалевская, Н. Л. Парфенёнок СТАРТАП: курс для начинающих . Учебное пособие по основам предпринимательства под научной редакцией доктора экономических наук, профессора В. А. Шамахова
<i>Цель урока:</i>	<i>Создать условия для развития навыков устной речи, навыков мышления (уметь анализировать, выделять главное, систематизировать, аргументировать)</i> Научиться разрабатывать и представлять свой стартап
<i>Задачи</i>	Предметные: - познакомить учащихся с данной темой (Как разработать и представить стартап); - развивать умения говорения (монологическая речь), ввести и активизировать лексику по теме «Стартап» - научить применять полученные знания на практике. Метапредметные: - способствовать вовлечению обучающихся в активную практическую деятельность, - совершенствовать навыки общения, взаимодействия (работа в группе и в парах), - научить работать с различными источниками информации; - развивать умения анализировать и сопоставлять информацию, выделять главное Личностные: - сформировать познавательный интерес к разработке стартапа, - уметь определять личные интересы и потребности граждан и находить способы удовлетворения этих потребностей через стартап,
<i>Планируемые результаты</i>	Личностные: - приобретение мотивации к исследовательской и аналитической деятельности и творческому труду, работе на результат, а также умения использовать коммуникативные компетентности в процессе образовательной, учебно-исследовательской, творческой видов деятельности; - готовность к изучению нового и саморазвитию, способность ставить цели и достигать их Метапредметные: - умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации,

	<p>Предметные:</p> <ul style="list-style-type: none"> -расширение лингвистического кругозора и лексического запаса, смогут использовать навыки говорения (монологическая речь), - закрепят умение использовать лексико-грамматические единицы в речи (терминологию) -создание основы для формирования интереса к использованию иностранного языка как средства получения информации, позволяющей расширять свои знания в других предметных областях.
<i>Формы и связи</i>	<p>форма деятельности: фронтальная, индивидуальная, парная, групповая.</p> <p>формы обучения: деятельностный способ обучения,</p>
<i>Межпредметная интеграция</i>	Маркетинг, экономика, социология, дизайн, черчение, математика,
<i>Оборудование</i>	интерактивная доска, презентация.
<i>Образовательные ресурсы</i>	презентация по теме, технологическая карта, текст, раздаточный материал, цветные карандаши

Технологическая карта

Этап	Действия учителя	Действия обучающихся	Формы деятельности	УУД		
				Предметные	Метапредметные	Личностные
1. Организационный <i>1 мин</i>	Приветствует учеников. Good morning! How are you? Доброе утро! Как дела?	отвечают на приветствие We are fine, and you? Хорошо, а у Вас?	Фронтальная		Планирование сотрудничества с учителем и сверстниками; саморегуляция,	Настрой на урок, на взаимодействие на иностранном языке, внимательное отношение к окружающим;
2. Определение темы урока <i>5 мин</i> Речевая разминка	Предъявляет лексику, связанную с разработкой стартапа (слайд 1) There are some words on the screen: Do you know all of them? Давайте прочитаем слова, все ли они знакомы? They are all related to the topic of our lesson what is the topic? Они все связаны с темой нашего занятия, какова тема нашего занятия? (слайды 2,3)	Читают вслух слова, дают их объяснения на английском языке, Target youth audience – a certain group (Here: young people) at which something is specially directed (Целевая	Фронтальная	Активизация лексико-грамматического запаса; активизация знаний по иноязычной коммуникации	Умение анализировать медиа ресурс, вступать в диалог, самостоятельно формулировать цель и тему урока	Развитие навыков целеполагания и аналитических навыков

		<p>молодежная аудитория – конкретная группа (в данном случае молодежь), на которую направлена деятельность)</p> <p>задают уточняющие вопросы</p> <p>Does «to scale» mean...?(Масштабировать – это...?)</p> <p>Мотивация учебной деятельности;</p> <p>Выводят тему урока</p> <p>Is it a startup?... (Это стартап?...)</p>				
--	--	--	--	--	--	--

<p>3.Основной этап а) Ориентирующе-подготовительный Мотивация учебной деятельности</p> <p>Знакомство с основными этапами разработки стартапа, 7 мин</p> <p>Мотивация учебной деятельности</p>	<p>Помогает, направляет и мотивирует учащихся похвалой A startup starts with the need to solve a problem. Based on this problem, the task is formed. Then a business idea is developed, what is necessary to solve the problem. Then a business model is developed: how to implement a business idea. Стартап начинается с необходимости решить какую-либо проблему. На основе этой проблемы формируется задача, а дальше разрабатывается бизнес-идея, что нужно для решения задачи, а затем бизнес модель: как реализовать бизнес-идею.</p> <p>So, here is the request of the head of region N <i>Итак, вот запрос главы региона N</i> (слайд 4) What's the task? Какая задача (слайд 5)</p> <p>Great job! Отлично!</p>	<p>Читают запрос, обсуждают его, формируют задачу It is necessary to develop a project to create a youth space in the region (Необходимо создать молодежное пространство в регионе)</p>	<p>Фронтальная</p>	<p>Осознанное построение речевого высказывания; умение правильно понимать значение лексических единиц по теме.</p>	<p>Умение анализировать информацию из проблемы ставить задачу; Формирование навыков коммуникации с учителем и сверстниками</p>	<p>Приобретение новых знаний, совершенствование имеющихся знаний; умение формулировать собственное мнение и отстаивать свою позицию</p>
---	--	---	--------------------	--	--	---

<p>б) Стереотипизирую ще-ситуативный 7 мин</p>	<p>How to find out what kind of youth space is required in this particular region? Right! To conduct a survey to determine our target audience and partners. Как узнать, какое молодежное пространство нужно именно в этом регионе? (слайд 6) Правильно, нужно провести социологический опрос, который поможет нам определиться, что мы будем создавать, целевую аудиторию и какие партнеры нам нужны (слайд 7)</p> <p>Знакомит учащихся с учебным вариантом (слайд 8)</p>	<p>Делают предположения и выводы, знакомятся с результатами опроса и определяют потребности целевой аудитории, предлагают свои варианты молодежного пространства</p> <ul style="list-style-type: none"> - Centre for Youth Initiatives? - Art space? - Digital platform? - Sports facility? Coworking? <ul style="list-style-type: none"> - Центр молодежных инициатив? - Арт-пространство? - Цифровая платформа? - Спортивный объект? - Коворкинг? <p>Соотносят учебный вариант с</p>	<p>Фронтальная</p>	<p>Осознанное построение речевого высказывания, подготовка к монологическому высказыванию активизация навыков говорения</p>	<p>Построение логической цепочки рассуждений, анализ и выделение главного; умение выразить мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации;</p>	<p>формирование устойчивой учебно-познавательной мотивации и интереса к учению. Умение принимать и сохранять учебную цель и задачу; осуществлять самоконтроль Участие в творческом созидательном процессе, аналитическая деятельность, решение бизнес задач;</p>
--	--	---	--------------------	---	--	--

		запросами целевой аудитории				
в) Варьирующе-ситуативный 10 мин	<p>Разработка дизайн проекта</p> <p>We need to choose a building for our centre</p> <p>For the selection of the object and territory of placement, 3 objects were evaluated according to the same criteria:</p> <ul style="list-style-type: none"> -the state of the object -accessibility for the audience -sufficiency of space <p>Нам нужно выбрать здание для нашего центра</p> <p>Для анализа есть 3 объекта (слайд 9), проанализируем их по одним и тем же критериям:</p> <ul style="list-style-type: none"> -состояние объекта -доступность для аудитории -достаточность площадей <p>Знакомит с учебным вариантом (слайды 10,11)</p>	<p>Анализируют объекты, дают свои аргументированные</p> <p>Заклучения</p> <p>We would choose the industrial zone because of sufficiency of space</p> <p>But this zone is difficult to access</p> <p>And the cinema is in the poor state</p> <p>Мы бы выбрали промышленную зону из-за достаточного пространства</p> <p>Но она труднодоступна</p> <p>А кинотеатр находится в плохом состоянии</p>	Парная	<p>Активизация лексики и навыков устной речи</p> <p>Парная и командная коммуникация (умение совместно решать поставленную задачу и презентовать формулированные аргументированные заключения</p> <p>Работа над построением речевого высказывания ;</p>	<p>Построение логической цепочки рассуждений, анализ и выделение главного;</p> <p>умение выразить мысли в соответствии с задачами и условиями коммуникации;</p>	
7 мин	<p>Расчет площадей по локациям</p> <p>Now we need to calculate the area of each zone according to</p>	<p>Соотносят учебный вариант со своими</p>	Групп			

<p>8 мин</p>	<p>the requirements Предлагает учащимся рассчитать площадь каждой зоны в соответствии с требованиями (слайд 12)</p> <p>Now we need to calculate the area of each zone</p> <p>Предъявляет учебный вариант (слайд 13); смотри приложение 2.</p> <p>Зонирование пространства Предлагает распределить необходимые локации на плане здания (раздаточный материал)</p> <p>Now zone the space, please, Предлагает распределить необходимые локации на плане здания (раздаточный материал)</p> <p>Предъявляет учебный вариант (слайд 14)</p>	<p>Анализируют требования к пространствам, делают и предъявляют свои расчеты We think coworking needs 100 sq.m as... Для коворкинга нужно 100 метров, т.к...</p> <p>Соотносят учебный вариант со своими, обсуждают Обсуждают варианты, предъявляют свои аргументированны е решения The training zone must be here, because... And coworking needs a lot of light, so...</p> <p>Тренировочная зона должна быть здесь, потому что... А в коворкинге нужно</p>	<p>овая</p> <p>Групп о-вая</p>			
--------------	--	---	------------------------------------	--	--	--

<p>10 мин</p>	<p>Цветовое решение пространства Now let's discuss the colour design. Here's the colour scheme, can you characterize different colours? Теперь давайте обсудим цветовое решение. Вот цветовая гамма, можете ли вы охарактеризовать разные цвета? Знакомит с цветовой палитрой Обсуждает характеристики цветов, предлагает учащимся выбрать цветовое решение пространства (слайд 15)</p> <p>Предъявляет учебный вариант (слайд 16)</p>	<p>много света, так что...</p> <p>Соотносят учебный вариант со своими, обсуждают</p> <p>Характеризуют и анализируют цвета, определяются с цветовым решением пространства, выражают свои аргументированные решения, обсуждают варианты</p> <p>There are warm and cold, dark and light colours, I think, the bright colours are very good for the training zone, because.../ I don't think so, as...</p> <p>Есть теплые и холодные, темные и светлые тона, я</p>	<p>Индивидуальная</p> <p>Фронтальная</p>			
---------------	---	--	--	--	--	--

10 мин	<p>Бюджет. Финансовый план. When drawing up a financial plan, it is necessary to take into account many components, Let's discuss these components and objects</p> <p>Напоминает, что при составлении финансового плана необходимо учесть много компонентов, обсуждает эти компоненты и объекты (слайд 17)</p>	<p>думаю, яркие цвета очень хороши для тренировочной зоны, потому что.../ Я так не думаю, поскольку...</p> <p>Соотносят учебный вариант со своими, обсуждают</p>	Фронтальная			
10 мин	<p>Бизнес-модель. План развития Now let's discuss the strategy Предъявляет учащимся план развития учебного стартапа, разбирает его компоненты (слайд 18)</p>	<p>Называют компоненты, имеющиеся на слайде, расширяют список</p> <p>We also need a big screen for the cinema Нам также нужен большой экран для кинотеатра</p> <p>Изучают предъявленный план развития, анализируют, задают уточняющие вопросы</p>	Фронтальная			

		Will the events be announced regularly? Будет ли регулярный анонс мероприятий?				
4.Подведение итогов, обобщение изученного материала 7 мин	<p>What are the stages of startup development? What are the features of each stage?</p> <p>Какие этапы разработки стартапа? Каковы особенности каждого этапа?</p>	<p>Проговаривают этапы разработки стартапа и их особенности, задают уточняющие вопросы</p> <p>The first stage is to find an issue that is necessary to solve... (Первый этап – найти проблему, которую необходимо решить...)</p>		Работа над построением речевого высказывания ;	Обобщение полученной информации; осуществление самоконтроля	Уметь запрашивать нужную информацию и получать уточнения

<p>Информация о домашнем задании, инструктаж о его выполнении, знакомство с критериями оценивания; Знакомство со структурой презентации 6 мин</p>	<p>The task is to come up with a startup for the development of the school territory - the square in front of the sports ground (The budget is 4.5 million rubles) Criteria for evaluating the startup -Idea: unique -A constructive reasoned solution was proposed -Details: the design solution is described in detail Задача - придумать стартап для развития территории школы - сквера перед спортивной площадкой (бюджет - 4,5 млн рублей) Критерии оценки стартапа -Идея: уникальная -Предложено конструктивное аргументированное решение -Детали: дизайнерское решение подробно описано (слайды 19,20)</p>	<p>Разбирают задание, задают уточняющие вопросы по заданию и по структуре презентации What is our target audience? Can we remove the benches? (Кто является нашей целевой аудиторией? Можно ли убрать скамейки?...)</p>	<p>Фронтальная</p>		<p>Обобщение информации урока, сотрудничество с учителем, оценка и самооценка</p>	
---	---	---	--------------------	--	---	--

<p>5. Рефлексия 2 мин</p>	<p>What have we learnt today? How good are you at learning the material? Show it with your thumbs up or down</p> <p>Предлагает учащимся самим определить, в какой степени им удалось овладеть материалом (показать это, подняв большой палец вверх или повернув его вниз)</p>	<p>Сами определяют, в какой степени им удалось овладеть материалом We've learnt about the startup in details, also about its presentation... (Мы детально разобрали стартап и его презентацию...)</p>	<p>Фронтальная</p>		<p>Анализ и обобщение полученной информации; самооценка, саморегуляция</p>	<p>Осуществлять эмоциональную и познавательную рефлексию в отношении действий по решению учебных и познавательных задач</p>
<p>6. Завершение урока</p>	<p>Прощается -Thank you for the lesson, good bye! (Благодарю за урок, всего хорошего!)</p>	<p>Прощаются - Thank you for the lesson, good bye! (Спасибо за урок, до свидания!)</p>				

Приложение 1. Презентация

Слайд 1

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ Implemented by ГБОУ ШКОЛА 80

Vocabulary:

- Start-up
- Propose a solution
- Target youth audience
- Contribute to advanced regional development
- The potential to scale within/outside the region
- The survey
- The consortium of participants
- Design solution
- Financial plan
- Action plan (Strategy)
- Criteria
- Co-working

Слайд 2

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

STARTUP INTRODUCTION

COMPLETING A PROJECT ASSIGNMENT

Слайд 3

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

A STARTUP TO IMPROVE LIFE IN REGION N THROUGH INNOVATION
CREATE A BETTER FUTURE FOR PEOPLE IN YOUR REGION!



Слайд 4

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

An example of completing a project assignment

"Become the designers of your future and propose a solution to create a youth space that will be interesting to you and your friends and will form the future staff of the region."
Head of the region



Слайд 5

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

The task
It is necessary to develop a project to create a youth space in the region according to the following requirements:

Parameters	<p>The object should:</p> <ul style="list-style-type: none"> - be based on the personnel available in the region - have a target youth audience - take into account the best Russian/international practices and formats for creating youth spaces - form the staff resources of the region and/or contribute to advanced regional development - have the potential to scale within/outside the region
-------------------	--

Слайд 6

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 1. The concept of youth space
DETERMINATION AND JUSTIFICATION OF THE CHOICE OF THE CENTER'S SPECIALIZATION

Competencies in several areas were assessed in the region; art space, center for Youth Initiatives and sports center according to the same criteria



Слайд 7

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 2. The Survey The target audience and the consortium of participants

- More than 80% of respondents are interested in creating a Ski and Sports Training Centre and more than 72% of respondents are ready to attend the events regularly;
- More than 35% of respondents expressed their willingness to become residents of coworking and try their hand at creating technology startups;
- Among the key success factors of the centre were named: networking and the opportunity to communicate with the well-known athletes in the region (65% of respondents), the opportunity to participate in research and experiments of the centre; (Thus a list of the events for the target audience has been compiled)

The target audience:

- Students studying in the profile of the centre and/or student athletes
- Students aged 13-25 who are interested in sports and medicine

Consortium of participants

- Medical university with the Department of Physical Therapy and Sports Medicine
- The "Pole" ski club with a sports training base
- The "Metal" Ski Club - Regional company for the production of sports equipment

Слайд 8

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 3. Format

Formats	<ul style="list-style-type: none"> - Centre for Youth Initiatives - Art space - Sports facility
----------------	--

As a result a focus was chosen on the creation of a Smart Sports Ski Training Center (SportNet)



Слайд 9

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 4. Design solution
SELECTION OF AN OBJECT/TERRITORY FOR PLACEMENT

Criteria

- The state of the object
- Accessibility for the audience
- Sufficiency of space



Слайд 10

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 4.1. Design solution
SELECTION OF AN OBJECT/TERRITORY FOR PLACEMENT

	The state of the object	Accessibility for the audience	Sufficiency of space
 former cinema	bad	good	bad
 industrial zone	bad	bad	good
 sports complex	good	good	good

Слайд 11

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 4.2. Design solution
SELECTION OF AN OBJECT/TERRITORY FOR PLACEMENT



The state of the object
The facility is in good condition and does not require major repairs

Accessibility for the target audience
The object is located within walking distance (less than 15 minutes) from the university.
The distance to the ski complex is less than 30 minutes by car

Sufficiency of space
The area is 500 sq.m with high ceilings is sufficient and allows the redevelopment of the room

Слайд 12

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 4.3. Design solution
Plan of the Smart Centre

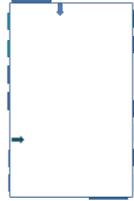
Total area: 500 sq.m

- Experimental training zone: exercise equipment 5-6 sq.m per person (15 items), aerobics 2 sq.m per person (20 people) +10%
- Cinema/ Lectorium 1,5 sq.m per person +30% (50 people)
- Coworking 4.5 – 6 sq.m per person + 20% (15 people + mentor)
- Laboratory
- Utility room about 15% of total area



Слайд 13

Step 4.4. Design solution
Plan of the Smart Centre
 Total area: 500 sq.m
 -Experimental training zone: 150 sq.m
 -Cinema/ Lectorium: 100sq.m
 -Coworking: 120 sq.m
 -Laboratory: 60 sq.m
 -Utility room: 70sq.m

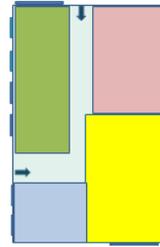


Слайд 14

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 4.5. Design solution

Plan of the Smart Centre
 Total area: 500 sq.m
 -Experimental training zone: 150 sq.m
 -Cinema/ Lectorium: 100sq.m
 -Coworking: 120 sq.m
 -Laboratory: 60 sq.m
 -Utility room: 70sq.m



Слайд 15

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 4.6. Design solution

The colour scheme



Слайд 16

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 4.7. Design solution



Слайд 17

Step 4 Financial plan

-The project budget is 250 million rubles
 -Sponsors



Слайд 18

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

Step 6 Action plan (Strategy)

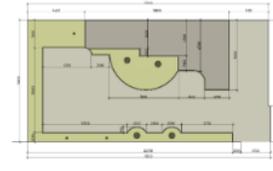
	I term	II term	III term	IV term
Laboratory	- Research plan	-Conducting research	Conducting popular science events and publications	
Coworking	Signing of the consortium agreement Formation of the center team (search, selection) Development of a design project and repair work	-Search for residents -Signing contracts with residents -Selection and training of mentors	-Operational support for residents -Holding regular meetings with mentors -Holding regular pitch sessions	Conducting popular science events and publications
	Lecture Hall	- website creation -Preparation of an action plan -Announcement of events	Holding regular events and meetings according to the approved schedule Films about sports, competition analysis	
Experimental training zone	-Selection and purchase of equipment -Installation of equipment	Current training sessions Continuous coaching support	- Lecture on sports technologies - Meeting with athletes	-Lecture on healthy lifestyle -Laboratory lectures

Слайд 19

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

The project assignment

To come up with a start-up for the development of the school territory – the square in front of the sports ground (The budget is 4.5 million rubles)



Criteria for evaluating the start-up
 -Unique idea
 -A constructive reasoned solution is proposed
 -The design solution is described in detail

Слайд 20

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ СТАРТАПОВ ГБОУ ШКОЛА 80

The format of the final presentation

PRESENTATION STRUCTURE	
-The title page	1 slide
-Presentation of the team participants	1 slide with photos, experience, roles of participants
Executive Summary of the project	1 slide that briefly reflects the project, as well as what value the client will receive from the implementation of this project
Project solution	9-10 slides project sections
Conclusion	Achievements/diplomas
Applications	Data sources for the solution; interviews (for example, with potential partner/youth/consortium members); detailed financial calculations, open data and analytics (including from online sources)

Приложение 2. Чертеж помещения

