

# ПУБЛИЧНЫЙ ДОГОВОР -ОФЕРТА возмездного оказания услуг

г. Москва

Индивидуальный Предприниматель Леонтьева Ирина Вячеславовна (в дальнейшем «Исполнитель») предлагает заключить настоящий договор оказания услуг на условиях оферты.

Заказчиком по настоящему договору является любое физическое лицо и/или законный представитель несовершеннолетнего ребенка, совершившее акцепт данной оферты (далее – «Заказчик»).

Акцептом договора (оферты) считается оплата Заказчиком услуг Исполнителя в порядке, установленном разделом 2 настоящего договора.

С момента совершения акцепта Заказчик подтверждает, что ознакомился с текстом Договора и принимает его условия.

## 1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Для целей настоящего Договора, приведенные ниже термины и определения используются в следующем значении:

- 1.1. «Услуги» - организация консультационных сессий, которые проходят в виде занятий, мастер-классов на протяжении трех, шести или восьми месяцев.
- 1.2. «Акцепт» — полное и безоговорочное принятие Заказчиком условий настоящей оферты, совершенное путем оплаты Услуг.
- 1.3. «Электронный адрес / электронная почта Исполнителя» – zakaz@kidsdevelop.
- 1.4. «Заказ» – оформленный Заказчиком запрос на Услугу Исполнителя, оказываемую Заказчику.
- 1.5. «Сайт» – интернет-сайт [www.kidsd.ru](http://www.kidsd.ru), на котором Исполнитель размещает Услуги.
- 1.6. «Участник» - несовершеннолетние дети в возрасте от 7 до 17 лет включительно
- 1.7. «Занятия» — время и место оказания Услуги по Договору.
- 1.8. «Цена Услуги» — размещенная на Сайте информация о стоимости конкретной Услуги.
- 1.9. «Информационный портал» - информационный портал для родителей и законных представителей Участников, расположенный на странице в сети интернет по ссылке: [www.parents.kidsd.ru](http://www.parents.kidsd.ru), созданный Исполнителем для информирования родителей и законных представителей Участников об изменениях в расписании, регалиях тренерского состава, информации по экскурсиям и другим новостям, фотоотчетам с мероприятий.
- 1.10. «Консультант» - независимый тренер или преподаватель, который осуществляет консультационные сессии.
- 1.11. «Бизнес-экскурсия» – выездное мероприятие с целью знакомства Участников с бизнес-процессами и историей компании-партнера Исполнителя, которые проводятся с ознакомительной целью, а также с целью закрепления Участниками пройденного материала на практике и для решения бизнес-кейсов.

## 2. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

- 2.1. Исполнитель принимает на себя обязательство оказывать Услугу, а Заказчик принять и оплатить оказанную Исполнителем Услугу на условиях и в порядке, предусмотренных Договором и/или Приложением к нему.
- 2.2. Оплата Заказчиком Услуг (акцепт оферты) означает полное согласие Заказчика с положениями настоящего Договора и принятие его условий.
- 2.3. Местом оказания Услуг являются площадки, определенные Исполнителем и указанные на Сайте в разделе «Контакты». Конкретная площадка оказания Услуг определяется с учетом пожеланий Заказчика и возможностей Исполнителя.
- 2.4. Услуга предоставляется Заказчику в объеме, соответствующем сумме произведенной им предоплаты.
- 2.5. В случае отмены Услуги по вине Исполнителя или третьих лиц, по независящим от Исполнителя причинам, консультационные сессии переносятся на другой день.
- 2.6. Услуги не являются образовательной деятельностью, не подлежат лицензированию, не сопровождаются проведением итоговой аттестации, присвоения какой-либо квалификации и выдачей документа об образовании.
- 2.7. Услуги считаются оказанными надлежащим образом и в полном объеме, если в течение двух календарных дней с момента окончания оказания услуг Заказчиком не выставлена рекламация.

## 3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

### 3.1. Исполнитель обязуется:

- 3.1.1. Оказывать Услугу качественно и в срок в соответствии с условиями Договора, при наличии подтверждения оплаты.

- 3.1.2. Осуществлять консультационную поддержку относительно порядка и правил предоставляемой Услуги по телефону +7 (495) 208-33-34 или посредством электронной почты.
- 3.1.3. Непосредственно перед началом оказания Услуги, предусмотренной настоящим Договором, передать Заказчику (его представителю) полную информацию об оказываемой услуге (в том числе программу проведения мероприятий, содержащую информацию о количестве и продолжительности занятий, соисполнителей Заказчика, перерывах на обед и отдых, другие сведения, которые необходимо довести до сведения Заказчика, а также сопроводительные (раздаточные) материалы).
- 3.1.4. Сохранить место за Участником при пропуске им Занятий по любым причинам при условии, что Заказчик предварительно оплатил данные Занятия.
- 3.1.5. Уведомить Заказчика о нецелесообразности оказания Участнику Услуги в том объеме и/или том количестве, которые согласованы сторонами Договора, вследствие индивидуальных особенностей Участника, делающих невозможным и/или педагогически и/или психологически нецелесообразным оказание Услуги.
- 3.1.6. Сохранять конфиденциальность личных данных Заказчика и Участника за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством РФ.
- 3.1.7. **При внесении изменений в порядок оказания Услуги Исполнитель обязан не позднее чем за два рабочих дня уведомить об этом Заказчика.**
- 3.2. **Исполнитель имеет право:**
  - 3.2.1. Отказаться от исполнения Договора при условии возмещения Заказчику причиненных ему убытков.
  - 3.2.2. Исполнитель имеет право в любой момент внести изменения в перечень Услуг, их стоимость и/или в приложения/Программы направлений. Изменения вступают в силу с даты публикации изменений на Сайте и/или на Информационном портале.
  - 3.2.3. Привлекать соисполнителей (специалистов, консультантов и т.п.) для оказания Услуг.
  - 3.2.4. Добавить электронный адрес Заказчика, указанный при регистрации, в свой список рассылки писем при условии отсутствия отказа Заказчика.
  - 3.2.5. В ходе оказания Услуги отменить занятие или изменить дату занятия по причинам, не зависящим от Исполнителя (состояние здоровья консультанта и прочее), о чем Исполнитель заблаговременно уведомляет Заказчика. В этом случае Стороны обязаны согласовать новую дату и время оказания Услуг или замену участия на другое проводимое мероприятие, эквивалентное по стоимости.
  - 3.2.6. Если иное не указано в настоящем Договоре, Исполнитель не несет ответственности за убытки, упущенную выгоду и прочее независимо от способа их причинения.
- 3.3. **Заказчик обязуется:**
  - 3.3.1. Предоставлять Исполнителю запрашиваемые им материалы и информацию.
  - 3.3.2. В случае наличия у Участника инфекционных заболеваний, не допускать посещение Участником Занятий.
  - 3.3.3. **Надлежащим образом оплатить Услуги Исполнителя в соответствии с условиями раздела 4 Договора.**
  - 3.3.4. Своевременно уведомить Исполнителя любым доступным способом об изменении своих контактных данных и/или иных сведений, которые могут влиять на оказание Исполнителем Услуг по Договору.
  - 3.3.5. Своевременно, **не позднее, чем за 3 календарных дня уведомить Исполнителя об отказе от исполнения Договора при условии оплаты Исполнителю фактически понесенных им расходов.**
  - 3.3.6. Обеспечить посещение мероприятий Участником согласно разработанной Исполнителем программе проведения мероприятий и расписания, заявленного на портале: **parents.kidsd.ru** или **направленных Заказчику по почте.**
  - 3.3.7. Возмещать реальный и документально подтвержденный ущерб, причиненный действиями Участника имуществу Исполнителя и третьих лиц.
  - 3.3.8. Возместить Исполнителю убытки, в том числе возникшие у него по причине предъявления к Исполнителю исков или иных документов третьих лиц вследствие неправомерных действий Заказчика.
  - 3.3.9. Не воспроизводить (т.е. дублировать, тиражировать или размножать иным образом), распространять любым способом, а также реализовывать размноженные материальные носители среди третьих лиц в целях использования ими указанных материалов), в том числе распространять внутри компьютерной сети интернет или осуществлять электронную рассылку третьим лицам полученной от Исполнителя методической литературы (как в целом, так и частично) при отсутствии однозначного письменного разрешения Исполнителя.
- 3.4. **Заказчик имеет право:**

- 3.4.1. Требовать от Исполнителя предоставления информации по вопросам организации и обеспечения надлежащего исполнения выбранной Услуги.
- 3.4.2. Отказаться от участия в мероприятии после заключения настоящего Договора, известив Исполнителя об этом **письменным извещением, дата получения которого Исполнителем считается датой отказа при условии оплаты Исполнителю фактически понесенных им расходов.**
- 3.4.3. **Требовать уменьшения стоимости Услуг, пропорционально пропущенным Участником мероприятий в виде возврата денежных средств по причине болезни и/или нахождения Участника на стационарном лечении при предъявлении справки из государственного медицинского учреждения, подтверждающей состояние Участника в даты пропущенных Занятий. При этом в виду невозможности оказания Услуги по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, на основании п. 3 ст. 781 ГК РФ Исполнитель возвращает Заказчику денежные средства за вычетом 70% (семьдесят процентов) от стоимости Услуг (непосещенных по болезни оплаченных Занятий).**
- 3.4.4. **Заказчик не вправе требовать денежную компенсацию стоимости пропущенных Занятий Участником за текущий и предыдущий периоды оказания Услуг (полугодия) по любым причинам, в том числе: выезда с места проживания, участия в мероприятиях, если Заказчик не уведомил при заключении Договора Исполнителя (в лице администратора территориального центра) письменно о предстоящем отсутствии (отсутствиях). В виду отсутствия возможности сократить фактические расходы на оказание Услуг при пропуске Занятий Участником без предварительного уведомления до назначения Консультанта на группу и определения площади помещения исходя из численности группы, Исполнитель производит возврат денежных средств за пропущенные Занимающимся Занятия в размере 30% (тридцать процентов) в срок не позднее 45 рабочих дней с дня письменного подтверждения со стороны Исполнителя возврата денежных средств.**
- 3.4.5. **В случае пропуска Участником оплаченного мероприятия с предоставлением официально подтвержденной уважительной причины (болезнь с предоставлением медицинской справки), Исполнитель организует Участнику дополнительные мероприятия для устранения отставания на базе других площадок, в случае, если данная тема для возрастной группы Участника заявлена в расписании других площадок. Если посетить такое мероприятие не представляется возможным или последнее отсутствует в расписании других площадок, Исполнитель может предложить Участнику провести занятие с использованием сети Интернет длительностью до 45 минут.**
- 3.4.6. В случае пропуска выездного мероприятия (экскурсии в компанию/офис/производство), Участник вправе посетить любую другую эквивалентную экскурсию с другой группой в этом или последующем месяце, если его организация представляется возможным со стороны Исполнителя.
- 3.4.7. **Исполнитель не компенсирует в обязательном порядке пропущенные выездные мероприятия Заказчиком, если таковых нет в расписании или их посещение затруднительно.**

#### 4. РАСЧЕТЫ ПО ДОГОВОРУ

##### 4.1. Цена Услуг:

- **Цена трехмесячного курса, состоящего из 12 занятий и 3 бизнес-экскурсий, составляет: 29 700 (двадцать девять тысяч семьсот) рублей.**
- **Цена шестимесячного курса, состоящего из 24 занятий и 6 бизнес-экскурсий составляет: 59 400 (пятьдесят девять тысяч четыреста) рублей**
- **Цена восьмимесячного (полного курса), состоящего из 32 занятий и 8 бизнес-экскурсий составляет: 79 200 (семьдесят девять тысяч двести) рублей**

##### 4.2. Стоимость оказываемых Услуг может быть изменена Заказчиком в зависимости от:

- даты регистрации Заказчика на Сайте;
- объема приобретаемых Услуг;
- индивидуальной/корпоративной скидки Заказчика.

##### 4.3. Оплата за Услуги производится Заказчиком путем безналичного перечисления денежных средств на расчетный счет Исполнителя, указанного в разделе 7 Договора либо другим, не противоречащим закону способом в срок не позднее 3 (трех) дней с даты заключения Договора.

##### 4.4. Оплата Услуги по Договору производится Заказчиком в следующие сроки (нужное отметить галочкой)

- при условии стопроцентной предоплаты за трех/шести/восьмимесячный срок оказания Услуги, не позднее 3 (трех) дней с даты заключения Договора
- при условии помесечной оплаты Заказчик вносит оплату за первый месяц оказания Услуги в размере 10 900 (десять тысяч девятьсот) рублей. Окончательная оплата за последующие два месяца производится Заказчиком в срок не позднее чем за 5 рабочих дней до начала второго/третьего

месяца предоставления Услуги или 5-го/9-го Занятия. В случае неоплаты в срок услуг следующего месяца, Договор считается расторгнутым, и Участник не допускается к занятиям.

- при условии внесения предоплаты в размере 10 000 (десять тысяч) рублей, сохраняются условия скидки (размер скидки фиксируется при выставлении счета Заказчику в письме) на трех/шести/восьмимесячный курс, полная оплата которого должна быть произведена не позднее 14 рабочих дней до начала дня старта оказания Услуги. В случае предупреждения Исполнителя в срок до 14 рабочих дней до начала дня старта оказания Услуги о невозможности посещения занятий, Заказчику возвращается предоплата в полном размере за вычетом банковской комиссии за перевод денежных средств Заказчику. В случае уведомления Исполнителя о невозможности оплаты Услуги по Договору менее чем за 14 рабочих дней до дня старта оказания Услуги, внесенная предоплата является компенсацией Исполнителя за понесенные расходы по организации оказания Услуги Заказчику.

- 4.5. На суммы, подлежащие оплате Исполнителю, НДС не начисляется в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

## **5. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ.**

- 5.1. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.
- 5.2. В случае отмены мероприятия по вине Исполнителя или третьих лиц, по независящим от Исполнителя причинам, занятия переносятся на другой день.
- 5.3. **В случае если Заказчик не воспользовался предоставленными компенсирующими занятиями, то Исполнитель не производит перерасчет стоимости оказанных Услуг.**
- 5.4. Все споры, возникшие в процессе исполнения настоящего Договора, решаются сторонами путем переговоров.
- 5.5. В случае невозможности урегулирования разногласий путем переговоров спор передается на рассмотрение в суд по месту нахождения Исполнителя с соблюдением претензионного порядка урегулирования споров. Срок ответа на претензию – 15 рабочих дней с даты ее получения стороной.

## **6. ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА, СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА, ПОЛИТИКА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ И ДРУГИЕ УСЛОВИЯ**

- 6.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания и действует до полного исполнения обязательств Сторонами.
- 6.2. Заказчик предоставляют Исполнителю свои персональные данные и персональные данные Участника, в том числе, фамилию, имя, отчество, год, месяц, дату рождения, номер телефона, адрес электронной почты, адрес места фактического проживания, адреса страниц в соцсетях (по запросу) и дает полное и безоговорочное согласие на обработку Исполнителем (в том числе, сбор, систематизацию, накопление, уточнение (обновление, изменение), использование, распространение, уничтожение, хранение) вышеуказанных данных в электронном виде и/или на бумажных носителях для целей сбора статистических данных, рассылки приглашений на мероприятия и иной информации, в том числе посредством электронной почты и сообщений на мобильный телефон. Датой выдачи письменного согласия на обработку персональных данных Заказчика является дата заключения Договора. Указанное в настоящем пункте согласие действует в течение 10 (десяти) лет. Организация принимает на себя обязательства сохранения конфиденциальности персональных данных Заказчика и Участника. Одновременно с вышеуказанным согласием на обработку персональных данных Заказчик также дает свое полное согласие на получение сообщений от Исполнителя ему и Участнику посредством электронной почты, СМС сообщений, Push сообщений, в том числе сообщений рекламного содержания.
- 6.3. В целях обеспечения безопасности может быть организовано видеонаблюдение, фотофиксирование Занятий. Настоящим Заказчик осведомлен и согласен с использованием вышеуказанных систем в целях обеспечения безопасности и контроля качества оказания Услуги.
- 6.4. Заказчик дает свое согласие на выездные бизнес-экскурсии своего несовершеннолетнего ребенка.
- 6.5. Заказчик и Участник полностью соглашаются и разрешают Исполнителю обнаружение и дальнейшее использование в рекламных целях и какого-либо рода рекламных акциях изображений Заказчика и/или Участника (в том числе их фотографий, а также видеозаписей, на которых присутствует изображение Заказчика и/или Занимающегося), в том числе, если изображение Заказчика и/или Участника получено при съемке, которая проводилась в местах, открытых для свободного посещения, или на публичных мероприятиях, или в процессе оказания Услуги согласно

152.1 ГК РФ на сайте, в социальных сетях, канале Youtube, печатных и других рекламных материалах как на физических, так и на электронных носителях.

- 6.6. Обработка персональных данных Заказчика и Участника производится в целях установления с Заказчиком и Участником обратной связи, включая направление уведомлений, запросов, касающихся оказания Услуг, обработку запросов и заявок от Заказчика и/или Участника; для обеспечения безопасности.
- 6.7. Исполнитель гарантирует, что при обработке персональных данных принимает все необходимые организационные и технические меры для защиты персональных данных Заказчика и Участника от неправомерного или случайного доступа к ним, уничтожения, изменения, блокирования, копирования, распространения персональных данных и иных неправомерных действий.
- 6.8. Исполнитель предоставляет доступ к персональным данным Заказчика и/или Участника только тем лицам и работникам, которым эта информация необходима для исполнения обязанностей, вытекающих из Договора. Организация гарантирует соблюдение указанными лицами конфиденциальности персональных данных Заказчика и/или Участника и безопасности персональных данных при их обработке. Персональные данные Заказчика и/или Участника могут быть переданы уполномоченным и/или контролирующим органам только по основаниям и в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.
- 6.9. В случае если Заказчик и/или Участник не желают, чтобы Исполнитель продолжал обработку их персональных данных, то они должны направить Исполнителю письменное уведомление.
- 6.10. Заказчик оставляет за собой право вносить изменения в одностороннем порядке в порядок оказания Услуг при условии, что изменения не противоречат действующему законодательству РФ. Изменения порядка оказания Услуг вступают в силу после их публикации на Сайте.
- 6.11. Информация, полученная любой из Сторон в ходе исполнения настоящего Договора, является конфиденциальной и не подлежит передаче третьим лицам за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

## 7. АДРЕСА, ПОДПИСИ И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

**Исполнитель**

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ЛЕОНТЬЕВА  
ИРИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА  
193313, РОССИЯ, Г САНКТ-  
ПЕТЕРБУРГ, УЛ КОЛЛОНТАЙ, 5/1, 133  
ИНН 781443889084  
ОГРНИП 317784700287860  
р/с 40802810200000296293  
АО "ТИНЬКОФФ БАНК"  
Москва, 123060, 1-й Волоколамский  
проезд, д. 10, стр. 1  
Корр.счет банка 30101810145250000974  
ИНН банка 7710140679  
БИК банка 044525974  
«Электронный адрес / электронная  
почта  
www.kidsd.ru / info@kidsdevelop.ru

**Заказчик**



/ Леонтьева И.В.

(Подпись)

## ПРОГРАММА\* МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ГРУППЫ 7-10 ЛЕТ

| 7-10 лет | Управление проектами   |  | Публичные выступления. Эмоциональный интеллект                     | Экономика и финансы   |
|----------|--|--|--|---|
| Месяц    | Темы 1-го модуля   |  |  |   |
| 1        | Что такое проект? Виды проектов (бизнес и социальный проект)         | Определение своего проекта   | Риторика и публичные выступления: теория и практика                | Что такое экономика? Что такое деньги?                                      |
|          | Командоформирование, знакомство с наставником                        | Индивидуальная и групповая работа по поиску идей для проекта. Описываем задачу и решение для своего проекта. | Деловая игра "Эффективная коммуникация"                            | Семейный бюджет. Как распоряжаться личными финансами. Экономическая игра    |
| 2        | Целевая аудитория проекта  | Конкуренты: дружить или соревноваться?   | Формирование уверенности во время выступления                      | Калькуляция или сколько на самом деле стоит мой телефон?                    |
|          | Описываем профиль клиента и целевую аудиторию проекта                | Проводим анализ конкурентов. Где и как их искать?  | Практика самопрезентации. Готовим речь.                            | Оцениваем, сколько будет стоить продукт/услуга проекта                      |
| 3        | Что такое логотип, слоган и бренд? Любимые примеры                   | Каналы продвижения: где и как рекламировать свой проект?   | Техники публичных выступлений. Как тренировать голос и жесты?      | Бизнес-план проекта   |
|          | Создаем свой Бренд   | Выбираем каналы продвижения  | Тренировка презентаций проектов                                    | Расчет выручки и точки безубыточности или когда проект начнет себя окупать. |
| Месяц    | Темы 2-го модуля   |  |  |   |
| 4        | Бизнес-план и как его составить?                                     | Что такое ресурсы? Расходы и Доходы. Игра: ресурсы и потребности   | Основы конфликтологии и техники предотвращения конфликтов          | Бюджет и планирование   |
|          | Составление бизнес-плана проекта: считаем, сколько можно заработать? | Бизнес-игра : ресурсы и потребности. Изучаем разницу между доходом и прибылью                                | Учимся решать конфликты  | Считаем доходы и расходы. Планируем бюджет проекта                          |
| 5        | Планируем путь проекта: Диаграмма Ганта                              | Качество проекта: бывает ли все идеальным?   | Учимся слушать и слышать   | Компания и человеческий ресурс  |
|          | Составляем план развития своего проекта                              | Создаем презентацию своего проекта в Power Point   | Искусство слушать. Навыки слушателя Психогимнастика и игры в ролях | Команда моего проекта: создаем команду мечты!                               |
| 6        | Деловая и переговорная коммуникация в проекте                        | Целеполагание по SMART   | Занятие по блогингу и Соц.сети                                     | Как взять кредит? И С чем пойти в банк?                                     |
|          | Нетворкинг: учимся заводить и ценить связи                           | Расписываем свои цели по SMART Доделываем проект в Power Point   | Создаем видео- презентацию к своему проекту                        | Кредиты и %, кредитные карты и депозит                                      |
| Месяц    | Темы 3-го модуля   |  |  |   |
| 7        | Потребности и мотивы   | Учимся руководить  | Работа с жестами и позами во время публичного выступления          | Государство и финансы. Почему мы платим налоги?                             |
|          | 5 видов мотивов. Иерархия потребностей и их развитие                 | Деловая игра: "Руководитель"   | Прокачиваем свою презентацию                                       | Проверяем финансовые расчеты своего проекта                                 |
| 8        | Доделываем презентацию.  |  | Прокачиваем свое выступление. Предварительная репетиция на сцене   | ДЕМО день : защита проектов   |

DEMO DAY - последний день курсов, где дети презентуют свои индивидуальные проекты перед жюри и экспертами

\*Содержание и объем мероприятий может быть изменен Исполнителем без ущерба общей Программе.

## ПРОГРАММА\* МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ГРУППЫ 11-14 ЛЕТ

| 11-14 лет   | Взаимодействие с людьми и публичные выступления   | Управление проектами. Digital навыки  | Маркетинг  | Экономика и финансы  |
|---|---|---|--|--|
| Месяц   |   |   |  |  |
| <b>Темы 1-го модуля</b>   |   |   |  |  |
| 1   | Нетворкинг. Создание базы контактов ("связей") для развития своего дела. Как заводить знакомства, как развивать отношения и превращать их во взаимовыгодное партнерство | Что такое проект?<br>Виды проектов. Определение, цели, критерии успешности, отличия проектной деятельности от операционной. Жизненный цикл проекта. Проектные документы   | Что такое маркетинг? Просто о сложном. Вводная часть. Основные термины и их происхождение.   | Что такое экономика?<br>Потребности и пирамида Маслоу. Понятие выручки   |
|   | Знакомство с наставником. Мозговые штурмы о своем проекте.  | Описание своего проекта   | Описание профиля своего клиента  | Описание проблемы, которую решает проект и его задачи  |
| 2   | Публичные выступления: теория и практика  | Знакомство с Digital средой (сайты, мобильные приложения, программы, игры)  | Основные направления, составляющие маркетинга: маркетинговые исследования и анализ   | Конкуренция: дружить или соревноваться?<br>Почему одни компании успешны, а другие закрываются? Причем здесь экономика? |
|   | Практика самопрезентации  | Интерфейс сайта и web-дизайн. Делаем бумажный прототип интерфейсов  | SWOT-анализ проекта  | Анализ конкурентов   |
| 3   | Формирование уверенности во время выступления и работа с речью  | Постановка целей по технологии SMART. Планирование проекта. Декомпозиция целей. Оценка продолжительности работ. Иерархическая структура работ. Сетевая диаграмма проекта. | 4 P: Product (продукт), Place (место), Price (цена), Promotion (продвижение).<br>Что такое целевая аудитория и какая она бывает. Что такое лояльность и как ее удержать. | Личные финансы: заработать, сохранить, приумножить   |
|   | Практикум   | Цели проекта по SMART и планирование проекта  | Создаем Бренд. Слоган, Логотип своего проекта.   | Расчет стоимости продукта. Работаем над ценообразованием.  |
| <b>Темы 2-го модуля</b>   |   |   |  |  |
| 4   | Что такое сторителлинг?   | Учимся делать прототипы сайтов на компьютере  | PR - двигатель прогресса. Что скрывается за термином Public Relations, почему для компании так важна репутация?  | Что такое бюджет проекта?<br>Что такое финмодель?<br>Окупаемость?  |
|   | Учимся писать продающие посты в соцсетях  | Знакомимся с графическими редакторами Adobe Photoshop/Illustrator   | Создаем свою страничку в инстаграмм для продвижения своего проекта. Изучаем базовые настройки рекламы  | Считаем доходы и расходы. Готовим финмодель проекта. Считаем окупаемость.  |
| 5   | Основы конфликтологии. Соперничество, избегание или приспособление?   | Обзор онлайн-конструкторов сайтов<br>Делаем первый сайт на Tilda  | Брендинг и реклама, как составляющие маркетинга: что такое бренд и в чем его ценность?   | Бизнес-план и как его составить?   |
|   | Техники предотвращения конфликтов и работы в конфликтных ситуациях  | Изучаем структуру Tilda, создаем вложения согласно своему проекту   | Логотип, слоган, фирменный стиль создаем для своего проекта  | Расчет выручки и точки безубыточности или когда проект начнет себя окупать?  |
| 6   | Эффективные презентации в Power Point: последние тенденции и фишки  | Учимся загружать макет в интернет, знакомимся с инструментами аналитики.  | Каналы продвижения проекта. Социальные сети как генератор трафика и площадка для сбора и анализа данных  | Калькуляция или сколько на самом деле стоит мой телефон?   |
|   | Работа с презентацией в Power Point   | Продолжаем делать сайт на Tilda   | Online и Offline каналы маркетинга. B2B и B2C продажи  | Оцениваем сколько будет стоить продукт/услуга проекта  |
| <b>Темы 3-го модуля</b>   |   |   |  |  |
| 7   | Готовим Elevator Pitch  | Продолжаем делать сайт на Tilda   | Особенности работы в разных социальных сетях.  | "Как с помощью цифр банк понимает, что Ваш бизнес может быть успешным и выдает Вам деньги?"                            |
|   |   |   | Учимся вести соцсети и оформляем аккаунты своих бизнес-проектов  | Формирование полного комплекта документов проекта  |
| 8   | Прокачиваем свое выступление  | Заканчиваем работу над сайтом   | Доделываем свою презентацию  | DEMO DAY: защита проектов  |
| DEMO DAY - последний день курсов, где дети презентуют свои индивидуальные проекты перед жюри и экспертами |   |   |  |  |

\*Содержание и объем мероприятий может быть изменен Исполнителем без ущерба общей Программе.

## Продолжение Приложение 1

### ПРОГРАММА\* МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ГРУППЫ 15-17 ЛЕТ

| 15-17 лет   | Взаимодействие с людьми и публичные выступления   | Управление проектами. Digital навыки  | Маркетинг   | Экономика и финансы   |
|---|---|---|---|---|
| Месяц   | Темы 1-го модуля  |   |   |   |
| 1   | Нетворкинг. Создание базы контактов ("связей") для развития своего дела. Как заводить знакомства, как развивать отношения и превращать их во взаимовыгодное партнерство | Что такое проект? Виды проектов. Определение, цели, критерии успешности, отличия проектной деятельности от операционной. Жизненный цикл проекта. Проектные документы    | Что такое маркетинг? Просто о сложном. Вводная часть. Основные термины и их происхождение.  | Что такое экономика? Потребности и пирамида Маслоу. Понятие выручки   |
|   | Знакомство с наставником. Мозговые штурмы о своем проекте.  | Описание своего проекта   | Описание профиля своего клиента   | Описание проблемы, которую решает проект и его задачи   |
| 2   | Публичные выступления: теория и практика  | Знакомство с Digital средой (сайты, мобильные приложения, программы, игры)  | Основные направления, составляющие маркетинга: маркетинговые исследования и анализ  | Конкуренция: дружить или соревноваться? Почему одни компании успешны, а другие закрываются? Причем здесь экономика? |
|   | Практика самопрезентации  | Интерфейс сайта и web-дизайн. Делаем бумажный прототип интерфейсов  | SWOT-анализ проекта   | Анализ конкурентов  |
| 3   | Формирование уверенности во время выступления и работа с речью  | Постановка целей по технологии SMART. Планирование проекта. Декомпозиция целей. Оценка продолжительности работ. Иерархичная структура работ. Сетевая диаграмма проекта. | 4 P: Product (продукт), Place (место), Price (цена), Promotion (продвижение). Что такое целевая аудитория и какая она бывает. Что такое лояльность и как ее удержать. | Личные финансы: заработать, сохранить, приумножить  |
|   | Практикум   | Цели проекта по SMART и планирование проекта  | Создаем Бренд. Слоган, Логотип своего проекта.  | Расчет стоимости продукта. Работаем над ценообразованием.   |
| Темы 2-го модуля  |   |   |   |   |
| 4   | Что такое сторителлинг?   | Учимся делать прототипы сайтов на компьютере  | PR - двигатель прогресса. Что скрывается за термином Public Relations, почему для компании так важна репутация?   | Что такое бюджет проекта? Что такое финмодель? Окупаемость?   |
|   | Учимся писать продающие посты в соцсетях  | Знакомимся с графическими редакторами Adobe Photoshop/Illustrator   | Создаем свою страничку в инстаграмм для продвижения своего проекта. Изучаем базовые настройки рекламы   | Считаем доходы и расходы. Готовим финмодель проекта. Считаем окупаемость.   |
| 5   | Основы конфликтологии. Соперничество, избегание или приспособление?   | Обзор онлайн-конструкторов сайтов Делаем первый сайт на Tilda   | Брендинг и реклама, как составляющие маркетинга: что такое бренд и в чем его ценность?  | Бизнес-план и как его составить?  |
|   | Техники предотвращения конфликтов и работы в конфликтных ситуациях  | Изучам структуру Tilda , создаем вложения согласно своему проекту   | Логотип, слоган, фирменный стиль создаем для своего проекта   | Расчет выручки и точки безубыточности или когда проект начнет себя окупать?   |
| 6   | Эффективные презентации в Power Point: последние тенденции и фишки  | Учимся загружать макет в интернет, знакомимся с инструментами аналитики.  | Каналы продвижения проекта. Социальные сети как генератор трафика и площадка для сбора и анализа данных   | Калькуляция или сколько на самом деле стоит мой телефон?  |
|   | Работа с презентацией в Power Point   | Продолжаем делать сайт на Tilda   | Online и Offline каналы маркетинга. B2B и B2C продажи   | Оцениваем сколько будет стоить продукт/услуга проекта   |
| Темы 3-го модуля  |   |   |   |   |
| 7   | Готовим Elevator Pitch  | Продолжаем делать сайт на Tilda   | Особенности работы в разных социальных сетях.   | "Как с помощью цифр банк понимает, что Ваш бизнес может быть успешным и выдает Вам деньги?"                         |
|   |   |   | Учимся вести соцсети и оформляем аккаунты своих бизнес-проектов   | Формирование полного комплекта документов проекта   |
| 8   | Прокачиваем свое выступление  | Заканчиваем работу над сайтом   | Доделываем свою презентацию   | DEMO DAY: защита проектов   |
| DEMO DAY - последний день курсов, где дети презентуют свои индивидуальные проекты перед жюри и экспертами |   |   |   |   |

\*Содержание и объем мероприятий может быть изменен Исполнителем без ущерба общей Программе.