



## Рабочий лист

1. **Сфера:** \_\_\_\_\_
2. **Проблема:** кто и с какой проблемой сталкивается? (например: «Школьники не могут найти качественные и недорогие видеоуроки по подготовке к ЕГЭ по физике»).
3. **Решение** (продукт/услуга): что конкретно мы предлагаем? (Например: «Онлайн-платформа с короткими интерактивными видео от лучших студентов технических вузов»).
4. **Целевая аудитория:** кто наш главный клиент? (Например: «Обучающиеся 10–11 классов, готовящиеся к ЕГЭ самостоятельно»).
5. **Главное преимущество** (уникальное торговое предложение): чем мы лучше других? (Например: «Объясняем сложное простыми словами от тех, кто сам недавно сдал экзамен; цена в 3 раза ниже, чем у репетитора»).
6. **Каналы продвижения:** как мы расскажем о себе клиентам? (Например: «Таргетированная реклама в соцсетях, сотрудничество со школьными пабликами, бесплатные вебинары»).
7. **Источники дохода:** как мы будем зарабатывать? (Например: «Подписка на месяц/год, продажа отдельных модулей, партнерство с онлайн-школами»).
8. **Социальный эффект:** какую пользу, кроме прибыли, приносит наш проект обществу/городу/стране? (Например: «Делаем качественное образование доступнее, помогаем снизить стресс перед экзаменами, даем подработку талантливым студентам»).
9. На выступление даётся **по 2 минуты** на команду.



10. Выступление строится по шаблону: «Мы решаем проблему \_\_\_\_\_ с помощью \_\_\_\_\_. Наша аудитория — это \_\_\_\_\_. Мы будем зарабатывать на \_\_\_\_\_. Главная наша ценность в \_\_\_\_\_».