****

**Методические рекомендации**

**по учебной программе проекта**

**«Новые навыки в моих профессиональных планах»**

Учебный план

**Цель курса:** Обучить людей пенсионного и предпенсионного возраста навыкам для организации самозанятости. Помочь выбрать свое дело, сформулировать предложение в виде рекламного объявления, обучить давать рекламу на популярных интернет ресурсах, ознакомить с юридической частью.

**Категория слушателей:** Люди в возрасте 50+.

**Срок обучения:** 4 недели. 48 академических часов.

**Режим занятий:** 12 занятий по 4 академических часа.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Занятие** | **Тема** | **Теория (ч.)** | **Практика (ч.)** | **Всего часов** | **Форма контроля** |
| 1 | **Вводное занятие «Бизнес через смартфон»**- Знакомство - Базовые приемы работы на смартфоне - Создание аккаунта на gmail - Отправка тестового письма - Типы своих дел на примере Avito | 2 | 2 | 4 | Слушателем создан аккаунт (логин + пароль)Пришло письмо от слушателя*Домашнее задание: варианты дел слушателя – 3 шт.* |
| 2 | **Свое дело**- Разбор домашнего задания - Обсуждение вариантов дел - Продажа услуг на примере сервиса Avito - Практика: пишем заголовки | 2 | 2 | 4 | *Домашнее задание: анализ конкурентов.**Выбор цены для объявления. Написание текста объявления.* |
| 3 | **Текст объявления** - Структура правильного объявления - Разбор примеров объявлений из своего города и Москвы | 1 | 3 | 4 | Совершенствуем и переписываем текст объявления. |
| 4 | **Финальный текст объявления. Фотосессия**- Доработка текстов преподавателем с участием группы - Фотосессия – люди - Обработка фото | 0,5 | 3,5 | 4 | Создание финального текста объявления.Работа с фото – портрет |
| 5 | **Финальный текст объявления. Фотосессия «Предметы». Повторная фотосессия «Образ»**- Повтор фотосессии – люди с образцами услуг - Доработка текста для отстающих- Ценообразование на базе анализа конкурентов - Отзывы от «клиентов» об оказанных услугах |  |  | 4 | Портрет + продукцияОкончательный выбор ценыСобрать отзывы «клиентов» |
| 6 | **Размещаем объявление** - Размещение объявления на Avito - Основы безопасности в Интернете- Факты и способы мошенничества | 1,5 | 2,5 | 4 | Размещено объявление Ссылка на объявление от слушателей преподавателю |
| 7 | **Размещаем объявление**- Обратная связь от участников- Рекомендации- Анализ статистики своей и конкурентов- Платные способы продвижения на Avito- Установка WhatsApp- Добавление слушателей в региональный чат проекта, тестовые сообщения- Отправка фото и геопозиции | 3 | 1 | 4 |  |
| 8 | **Сервис «Юла». Размещаем объявление**- Работа с входящими звонками - Принципы разговора и скорость реакцииСервис «Юла» - Сокращение объявления для «Юлы» - Установка приложения - Размещение объявления | 2 | 2 | 4 | *Домашнее задание: написать отзывы* |
| 9 | **Городские форумы**- Правила работы и общения на форумах - Регистрация на популярных форумах- Установка «Аватара»- Подпись с рекламной ссылкой  | 1 | 3 | 4 | *Домашнее задание: регистрация и общение на форуме* |
| 10 | **Городские сайты объявлений**- Разбор домашнего задания - Обзор популярных городских сайтов объявлений - Регистрация и размещение своего объявления - Помощь в подготовке фото - Приложения: Google Keep, ToDoist, inShot (по желанию). | 1 | 3 | 4 | Размещены объявления на крупных сайтах города. Ссылки на объявления. |
| 11 | **Работа в соцсетях, дополнительные сервисы и оффлайн-реклама**- Регистрация в соцсети Вконтакте.- Оформление своего профиля.- Вступить в группу проекта “Новые навыки”: <https://vk.com/novnav>**Продвижение в тематических группах**- Как найти группы- Поведение в группе- Размещение информационных и продающих постов**Дополнительные сервисы:** - pomogatel.ru: регистрация и размещение (няни, репетиторы, домработницы, сиделки)- PROFI.ru: регистрация и размещение - Помощь в размещении видео на YouTube (при необходимости)- Оффлайн-реклама в своем районе |  | 4 | 4 | Созданы и заполнены профили слушателей в соцсети Вконтакте. Слушатели вступили в группу проекта <https://vk.com/novnav>и ознакомлены с информацией о группе.Кому необходимо размещены на Pomogatel.ru, Profi.ru, Яндекс Услуги, YouTube |
| 12 | **Правовые основы самозанятости. Безопасность. Завершение курса** **-** Обозначить рассматриваемые в учебнике вопросы- Способы приема платежей на карту - Приложение сбербанка в телефоне - Приложение “Мой налог”- Безопасность (пароли, SMS, код карты) - Завершение курса. Общее фото, вручение сертификатов о прохождении обучения. | 1,5 | 2,5 | 4 |  |

Программа занятий

## **Занятие 1. Вводное занятие «Бизнес через смартфон»**

Работа на смартфоне. Выбор дела. Создание бизнес-предложения.

**Знакомство (40 мин.).**

**Кратко о курсе и его целях.**

**Опрос слушателей – какое слушатели хотят найти себе занятие по душе и с оплатой труда.**

**Опрос, во что участники могут / хотят вложить силы и время.**

**🖳 Работа в классе.**

Работа на смартфоне. Включение, главный экран.

Подключение к WiFi.

Почта на смартфоне. Заведение почты на gmail.com через аккаунт в смартфоне.

Отправка письма преподавателю.

**Типы своих дел на примере Avito**

4 типа дел. Выбор своего дела. Услуги/изготовление. Геозависимый/геонезависимый.

Плюсы и минусы каждого направления.

Примеры с Avito.

Обсуждение, что кому подходит.

**🏠 Задание на дом.**

- Выбрать 1-3 дела для себя.

- Написать название, краткое описание и цену.

- Прислать письмо преподавателю.

## **Занятие 2. Свое дело**

**🖳 Работа в классе.**

Проверка домашних заданий (60 мин.).

Каждый выступает и рассказывает свои варианты – чем он хочет заниматься.

Преподаватель оценивает и ставит приоритеты: 1,2,3.

Подробно разбирает плюсы и минусы каждого варианта. Оценивает возможный доход и реалистичность предложения. Помогает выбрать вариант дела.

**Презентация.**

**Продажа услуг на примере сервиса AVITO (40 мин).**

**Правила Avito.**

**Заголовок.**

**Фото.**

**Цена.**

**Описание.**

**Формулируем предложение на примере участника (20 – 30 мин)**

1. Название. Все исправляют название.
2. Формулировка оффер (т.е. перечень выгод, которые полностью закрывают потребность потребителя рекламируемым продуктом, услугой, товаром) для покупателя. Все слушатели исправляют свои формулировки
3. Формулировка УТП (уникального торгового предложения)
4. Анализ конкурентного окружения
5. Цена
6. Создаем вместе предложение. Преподаватель пишет, слушатели помогают.

**🏠 Задание на дом.**

- Сделать анализ конкурентов.

- Окончательно выбрать одно дело!

- Сформулировать свой Оффер и преимущества.

- Назначить цену.

- Прислать письмо преподавателю с текстом объявления.

## **Занятие 3. Текст объявления**

**Повторение структуры идеального объявления.**

**Примеры из презентации.**

**Примеры объявлений из своего города.**

**🖳 Работа в классе (3 часа)**

Проверка домашних заданий (60 мин.).

Открываем письмо от каждого участника и разбираем.

Смотрим конкурентов в своем городе и Москве (открыть в другом браузере, чтобы переключаться между объявлениями).

Исправляем объявления слушателей с помощью всех участников.

Образы для фотосессии. Примеры из презентации.

Задний фон. Связь образа и УТП в предложении.

Выбор одежды и прическа.

Общее обсуждение, что больше подойдет для создания образа для объявления.

**🏠 Задание на дом.**

Подготовиться к фотосессии (образ, одежда, реквизит).

Внести финальные исправления в текст объявления согласно шаблону.

Прислать письмо преподавателю с финальным текстом объявления.

## **Занятие 4. Финальный текст объявления. Фотосессия**

**🖳 Работа в классе.**

Проверка домашних заданий – финальных текстов объявлений слушателей.

Преподаватель показывает слушателям свои исправления в их объявлениях.

**Программа «Камера».**

**Объяснение, как правильно снимать деловой сюжет.**

**Кратко о правилах создания фотографии.**

**Что должен считывать с фотографии клиент?**

**Правильный образ на фотографии.**

**🖳 Работа в классе.**

Слушатели пробуют снимать друг друга на смартфоны (20 мин.).

Выбираем лучшее фото слушателя, остальные удаляем (10 мин.).

Лучшее фото слушатели отправляют преподавателю.

Устанавливаем со слушателями программу Snapseed (10 мин.).

Программа Snapseed.

Приемы улучшения портрета в программе.

**🖳 Работа в классе.**

Шаг за шагом обрабатываем одну фотографию в Snapseed (45 мин.).

Обрезка фотографии.

Использование «Контраста» и других инструментов.

**🏠 Задание на дом.**

- Сделать фото своей продукции.

- Сделать фото с демонстрацией услуги.

- Сделать фото результата вашей работы.

## **Занятие 5. Финальный текст объявления. Фотосессия «Предметы». Повторная фотосессия «Образ»**

**Помощь отстающим и тем, кто пропустил.**

**Программа Snapseed, работа с предметами.**

**🖳 Работа в классе.**

Делаем фотосессию предметов, которые принесли участники.

Шаг за шагом обрабатываем одну фотографию предмета в Snapseed (45 мин.)

Инструменты: «Яркость», «Четкость», «Цвета», «Тени», «Виньетка».

**Проверка конкурентности цен участников проекта.**

**Экспресс-анализ цен преподавателем вместе с участниками. Обмен мнениями.**

**Отзывы об оказываемой услуге от клиентов**

*Как это делать?*

Снимать на телефон (желательно там, где услуга оказывалась).

Можно показать результат работы.

Уделить внимание деталям в выполненной работе.

Пусть это будет простое домашнее видео.

Без штатива.

*У кого брать?*

У знакомых и первых клиентов.

Записывать сразу же после оказания услуги на телефон.

*О чем клиенты и знакомые должны говорить?*

Прежде всего, о тех преимуществах, которые Вы описываете в своем объявлении.

О том, как понравилось.

Чем будет больше личного, тем лучше.

**🏠 Задание на дом.**

- Получить два текстовых отзыва об услуге.

- Записать два видеоотзыва об услуге.

- Результат прислать преподавателю.

**Занятие 6. Размещаем объявление**

**Сервис Avito.ru**

**🖳** Создаем аккаунт, заполняем форму.

Геотаргетинги.

Рубрикатор (одна услуга в разных рубриках).

Имя, фотография.

**Основы безопасности в интернет.**

**Факты и способы мошенничества.**

## **Занятие 7. Размещаем объявление**

**Обратная связь от участников. Рекомендации по содержанию объявления.**

**Анализ статистики (своей и конкурентов).**

**Платные способы продвижения на Avito.**

**🖳 Работа в классе.**

Установка WhatsApp.

Добавление слушателя в региональный чат проекта, тестовые сообщения.

Отправка фото и геопозиции преподавателю.

## **Занятие 8. Сервис «Юла». Размещаем объявление**

**Работа с входящими звонками. Принципы разговора и скорость реакции.**

**Сервис «Юла».**

**🖳 Работа в классе.**

Сокращение объявления для «Юлы» (из исходного для Avito).

Установка мобильного приложения «Юла».

Размещение объявления.

## **Занятие 9. Городские форумы**

**(Презентацию готовит преподаватель по своему городу)**

Правила работы на форуме. Этика общения.

Реклама своих услуг на форуме. Подпись.

Реакция на негатив.

**🖳** Создаем аккаунт на одном форуме

Регистрация.

Выбираем имя.

Выбираем «Аватар».

Пишем подпись для постов.

Обзор других региональных сайтов форумов.

Преподаватель присылает участникам письмо со ссылками на региональные форумы.

**🏠 Задание на дом.**

- Самостоятельно зарегистрироваться и разместить объявления на сайтах своего города.

- Прислать преподавателю ссылки на почту.

## **Занятие 10. Городские сайты объявлений**

**🖳 Работа в классе.**

Проверяем домашние задания по размещению объявлений слушателей на городских форумах.

Обзор других региональных сайтов с объявлениями.

Преподаватель присылает участникам письмо со ссылками.

**Классифайды (сайты обьявлений).**

Регистрация в pulsecen.ru, TIU.ru + городские сайты.

Правила работы.

**🖳 Работа в классе**

Размещаем объявление на городском сайте объявлений.

Программа Google Keep.

Установить программу.

Создать заметку.

Создать список дел.

Копировать текст из заметки.

Использование совместно с персональным компьютером.

**Дополнительно: полезные приложения.**

Тайм-менеджмент на смартфоне.

«Как ничего не забывать».

Приложение «Календарь».

Приложение ToDoist.

**🖳 Работа в классе.**

Программа ToDoist или «Календарь».

Установить программу.

Создать задачу.

## **Занятие 11. Работа в соцсетях, дополнительные сервисы и оффлайн-реклама**

**Работа в соцсетях. Тематические группы в городе.**

Регистрация в соцсети «ВКонтакте». Оформление своего профиля (заполнить основную информацию, загрузить фотографию).

Ознакомить слушателей с группой проекта: <https://vk.com/novnav>

Помочь слушателям вступить в группу.

Рассказать о необходимости активного участия в группе (комментировать, лайкать, репостить, вступать в обсуждения, публиковать отзывы и рассказывать о своих успехах на стене сообщества), а также о том, что в группе можно получить консультационную помощь после прохождения обучения (через кнопку “Написать сообщение”, или же задав вопрос непосредственно на стене / в обсуждениях группы).

**Продвижение в тематических группах вконтакте.**

Как найти группы?

Поведение в группе.

Размещение информационных и продающих постов.

**Дополнительные сервисы (часть можно перенести на последнее занятие, если не останется времени):**

pomogatel.ru: регистрация и размещение (няни, репетиторы, домработницы, сиделки)

PROFI.ru: регистрация и размещение.

Яндекс Услуги. Регистрация и размещение.

Помощь в размещении видео на YouTube (при необходимости).

**Дополнительно. Оффлайн методы гео-рекламы (кому необходимо).**

Рекламная визитка.

Печать визиток.

Раздать визитки у садика.

Положить под стекло автомобилей у школы.

Наклеить рекламу. Разложить по ящикам.

**🏠 Задание на дом.**

- Написать в обсуждения группы проекта «ВКонтакте» <https://vk.com/novnav>

(темы «Делимся опытом», «Отзывы и пожелания» и др.).

- Поставить лайки понравившимся новостям в группе.

- Подготовить текст листовки и визитки (если будут использоваться).

## **Занятие 12. Правовые основы самозанятости. Безопасность. Завершение курса**

Проверка домашнего задания предыдущего дня. Помощь по дополнительным сервисам из предыдущего занятия (если необходимо).

Правовые основы самозанятости (обозначить темы, которые рассмотрены в соответствующем разделе учебника – подробно рассказывать не нужно).

Способы приема платежей на карту. Приложение Сбербанка в телефоне. Безопасность работы с картой (пароли, SMS, код карты).

Приложение “Мой налог” (помочь установить при необходимости).

Завершение курса. Общее фото, вручение сертификатов о прохождении обучения.

По желанию, на завершающую часть занятия с вручением сертификатов, региональными менеджерами могут быть приглашены новые потенциальные слушатели для следующей группы. Новые участники смогут познакомиться с выпускниками проекта и преподавателями, узнать о результатах обучения, услышать отзывы и впечатления. Это поможет замотивировать слушателей следующего потока, получить более детальное представление о проекте и определиться с направлением своего дела.