

§8. Від «Я» до «Ми»: партнерство, якому можна довіряти



Прізвище та ім'я: _____ Дата: _____ Клас: _____

Встанови відповідність.

1. Маркетер	☐	А. Аналізує ринок, потреби клієнтів і допомагає приймати рішення.
2. Аналітик	☐	Б. Просуває товар або послугу та шукає покупців.
3. Фінансист	☐	В. Відповідає за бюджет, витрати та фінансове планування.
4. Дизайнер	☐	Г. Створює зовнішній вигляд продукту, упаковки або реклами.



Розташуй етапи створення сильної команди у правильній послідовності.

- ☐ Розподілити ролі та обов'язки.
- ☐ Визначити спільну мету.
- ☐ Знайти людей із потрібними навичками.
- ☐ Організувати співпрацю.
- ☐ Досягти спільного результату.



☐ Познач ✔ правильні твердження.

- ☐ Команда — це просто група людей.
- ☐ Партнер бере участь у прийнятті важливих рішень.
- ☐ Працівник за наймом завжди є співвласником бізнесу.
- ☐ Ефект мультиплікації ідей означає, що спільна робота дає кращий результату.
- ☐ Резюме допомагає коротко представити свої навички та досвід.
- ☐ Партнер не несе жодної відповідальності.
- ☐ Довіра є важливою складовою успішного партнерства.



☐ Заповни схему.

Складові сильної команди

1. _____
2. _____
2. _____
4. _____
5. _____



LIVEWORKSHEETS

Проаналізуй ситуацію. Заповни таблицю.



Запитання	Відповідь
Якими якостями має володіти партнер?	
Які обов'язки можна доручити партнеру?	
Чому важливо довіряти партнеру?	
Які ризики виникають без взаємної довіри?	

Заповни таблицю.

Поняття	Пояснення
Людський капітал	
Партнер	
Працівник	
Резюме	





§9. Бізнес-план: дорожня карта до успіху



Встанови відповідність.

1. Резюме бізнес-плану		А. Опис способів просування та продажу товару.
2. Маркетинг і збут		Б. Опис етапів створення продукції.
3. Виробничий процес		В. Короткий опис проєкту та його головної ідеї.
4. Команда проєкту		Г. Перелік учасників і їхніх обов'язків.



Розташуй етапи підготовки бізнес-плану у правильній послідовності.

- [ ] Визначити цільову аудиторію.
- [ ] Сформулювати бізнес-ідею.
- [ ] Продумати маркетинг.
- [ ] Скласти виробничий план.
- [ ] Визначити необхідні ресурси.
- [ ] Представити готовий бізнес-план.



Познач ✓ правильні твердження.

- [ ] Бізнес-план потрібний лише великим компаніям.
- [ ] Бізнес-план допомагає оцінити необхідні ресурси.
- [ ] Бізнес-ідея завжди містить детальні фінансові розрахунки.
- [ ] У бізнес-плані визначають цільову аудиторію.
- [ ] Маркетинг допомагає знайти покупців.
- [ ] Виробничий процес описує лише рекламу товару.
- [ ] Конкурентні переваги показують, чим проєкт відрізняється від інших.



LIVEWORKSHEETS

Заповни схему.

Основні складові бізнес-плану



1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

Проаналізуй ситуацію. Заповни таблицю.



Запитання	Відповідь
Хто буде цільовою аудиторією?	_____
Які ресурси потрібні для роботи?	_____
Як можна рекламувати продукцію?	_____
Яка конкурентна перевага може бути у проєкту?	_____

Заповни таблицю.

Поняття	Пояснення
Бізнес-ідея	_____
Бізнес-план	_____
Цільова аудиторія	_____
Конкурентна перевага	_____



LIVEWORKSHEETS