

EIT Higher Education Initiative

D2.3 IFS Pilot Course Report “Freelance School”

ЗМІСТ

-
- День 1. Основи та пошук напрямку
- День 2. Маркетинг та клієнти
- День 3. Юридичні та фінансові основи
- День 4. Продажі та клієнтський сервіс
- День 5. Реклама та соціальний бізнес
- День 6. Бізнес-планування
- День 7. Практика та підготовка
- День 8. Презентаційний день

ДЕНЬ 1. ОСНОВИ ТА ПОШУК НАПРЯМКУ

■
Мета: зрозуміти формат фрілансу, зіставити зі своїми цінностями/силами, згенерувати пул ідей та обрати 1–2 ніші для подальшої діяльності.

- Знайомство, вступна анкета. Що таке фріланс? Мотивація й очікування.
- Джерела ідей і методики генерації (мозковий штурм, SCAMPER, ментальні карти).
- Бачення та оцінка ідей: критерії попиту/маржинальності/скейлабельності.
- КВЕДи (орієнтири для легальної діяльності).
- AI-джем для ідей і первинної перевірки попиту

ДЕНЬ 2. МАРКЕТИНГ ТА КЛІЄНТИ

■
Мета: сформуванню розуміння проведення маркетингового аналізу та визначити, які інструменти AI релевантно використовувати для маркетингових задач

- Гостьовий спікер – успішні кейси використання AI в маркетингу
- Методи маркетингових досліджень (дані → інсайт → рішення).
- Портрет клієнта (Persona), карти болів/вигод, SWOT-аналіз.
- Маркетингові стратегії та формування лояльності.
- AI-практика- швидкий конкурентний огляд; ідеї контенту/UGC-скриптів.

ДЕНЬ 3. ЮРИДИЧНІ ТА ФІНАНСОВІ ОСНОВИ

■
Мета: зрозуміти реєстраційні опції, податки, договірну роботу й базові розрахунки.

- Гостьовий спікер: успішні кейси використання AI в юридичних питаннях діяльності
- Юридичні аспекти господарської діяльності; договори/оферти/конфіденційність.
- Податки та організація власної справи; касові питання/ризики.

ДЕНЬ 4. ПРОДАЖІ ТА КЛІЄНТСЬКИЙ СЕРВІС

■ Мета: навчитися вибудувати воронку продажів, скрипти та стандарти сервісу.

- Гостьовий спікер - використання AI в продажах
- Систематизація етапів надання послуги; системи спілкування.
- Виявлення потреб і мотивів покупця; етапи й інструменти продажу.
- Робота із запереченнями; after-sales та утримання.
- AI-практика - генерація скриптів; нотатки в CRM; FAQ-бот для типових питань.

ДЕНЬ 5. РЕКЛАМА ТА СОЦІАЛЬНИЙ БІЗНЕС

■ Мета: навчитися підготувати тестові кампанії й торкнутися теми соціального впливу.

- Гостьовий спікер - використання AI в рекламі
- Реклама як рушій продажів: цілі, бюджети, креативи, аудиторії.
- Реєстрація торгової марки/авторського права (практичні кейси).
- Соціальне підприємництво й ініціативи.
- AI-практика - генерація оголошень/креативів; план тесту аудиторій і ремаркетингу.

ДЕНЬ 6. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

■ Мета: навчитися створювати бізнес-план власної ідеї

- Гостьовий спікер – успішні практики використання AI у бізнесі
- Бізнес-план: структура розділів, операційний план, собівартість/маржа.
- Точка беззбитковості, фінансовий план (cash-flow, сценарії).
- Прототипи й тестування бізнес-ідеї; приклади бізнес-планів.

ДЕНЬ 7. ПРАКТИКА ТА ПІДГОТОВКА

■ Мета – розуміння правил створення презентацій та пітчінгу ідей

- Створення презентацій, й pitch-деки.
- Огляд інструментів AI для створення презентацій.
- Фандрейзинг: як знайти ресурси для втілення власної ідеї.

ДЕНЬ 8. ПРЕЗЕНТАЦІЙНИЙ ДЕНЬ

■ Мета – пітч власних ідей, отримання зворотного зв'язку

Формат - захист бізнес-планів/демо (3 хв пітч + 5 хв запитання).

Критерії оцінювання: проблема/рішення; життєздатність і фінансові розрахунки; використання AI; етичність/ризик; план впровадження.

