JA Magyarország
100 YEARS OF ACHIEVEMENT
A Member of JA Worldwide




# PÉNZÜGYI ÉS VÁLLALKOZÓI TÉMAHÉT 2019

## Tanári útmutató

PÉNZ7

PÉNZ7

# Pénzügyi és vállalkozói témahét 2019

## Vállalkozói Témahét
## Tanári útmutató

Kiadás: 2018

Szakmai felelős:

Junior Achievement Magyarország Oktatási,
Vállalkozásszervezési Alapítvány

6724 Szeged, Eszperantó utca 5.
www.ejam.hu

JA Magyarország
100 YEARS OF ACHIEVEMENT
A Member of JA Worldwide

A Pénz7 Pénzügyi és Vállalkozói Témahét
együttműködő partnerei

Emberi Erőforrások Minisztériuma
PÉNZIRÁNYTŰ
Magyar Bankszövetség
JA Magyarország 100 YEARS OF ACHIEVEMENT A Member of JA Worldwide
Innovációs és Technológiai Minisztérium



# BEVEZETŐ

2019-ben Magyarországon immár ötödik alkalommal kerül megrendezésre a Pénz7 rendezvény, amely kezdeményezés Európa-szerte – European Money Week - mintegy 30 országban hívja fel a figyelmet a pénzzel való tudatos gazdálkodásra.

2017-ben a pénzügyi témák az akkori Nemzetgazdasági Minisztérium kezdeményezésére gazdálkodási és vállalkozási témával is bővültek, amelynek célja, hogy a pénzügyi téma mellett, a vállalkozói kompetenciafejlesztés és a vállalkozói ismeretek élményalapú bevezetése is helyet kapjon az iskolákban.

A vállalkozói téma feldolgozására három tanórában (45 perc) kerül sor, amelyet meghatározott tematika mentén a problémamegoldás és üzleti ötlet fontosságát hangsúlyozva tartanak meg gyakorló pedagógusok általános iskola 7., és 8., valamint a középiskolás korosztály számára.

A gyakorlatok mind tartalomban, mind logikailag egymásra épülnek. A gyakorlatoknál minden esetben feltüntetésre kerültek az óra megtartásához szükséges eszközök, a tervezett időkeret és maga a gyakorlat részletes leírása.
Vannak feladatok, ahol szükségesek a felhasználandó mellékletek, ezek a tananyag végén, csatolva találhatók.



# VÁLLALKOZÓI ÖNKÉNTESEK

**121**

ÖNKÉNTES
2018-BAN

A vállalkozói témahétre regisztráló pedagógusoknak lehetősége van vállalkozói önkéntesek fogadására a 3. foglalkozás keretében. Az önkéntesek vagy maguk is vállalkozók, vagy vállalkozásokban vezetőként dolgozó szakemberek.

Ők a vállalkozói témahéthez kapcsolódóan önkéntes alapon jelentkeznek, mert szívesen működnek közre abban, hogy fejlesszék a fiatalok vállalkozói készségeit, ismereteit és közelebb hozzák egymáshoz az üzleti és oktatási szférát.
A vállalkozói önkéntes segíti a pedagógust, hiszen a 3. foglalkozás során ő lesz az, aki a tanulókkal beszélget. Gyakorlati tapasztalatainak és ismereteinek köszönhetően sokkal autentikusabb lesz maga a program. Ki tudna hitelesebben beszélni a vállalkozásokról, mint azok, akik nap mint nap a vállalkozói világban tevékenykednek?

A vállalkozói önkéntesek felkészítést kapnak, mielőtt ellátogatnak az iskolákba, illetve összekötjük őket emailben a pedagógusokkal. Ennek köszönhetően, ha szívesen beszélne, egyeztetne az önkéntessel a foglalkozást megelőzően, akkor erre biztosítjuk a lehetőséget.

A vállalkozói szellemű oktatás egyik fő célkitűzése, hogy kinyissa az iskolák kapuit az üzleti világra és a diákok személyesen ismerkedhessenek meg a gazdasági élet szereplőivel. Erre kiváló lehetőséget kínál a program.

# FONTOS TUDNIVALÓK

## KEDVES PEDAGÓGUS!

A jelen útmutató a 2019. február 25 - március 1. között megrendezésre kerülő Pénz7, vállalkozói tanóráihoz készült. A segédanyag célja, hogy segítse a pedagógusokat a tanórák megtartásában.

Az útmutató felépítése a következő:  óravázlat, részletes leírás, diákoknak szóló feladatlapok és megoldásokkal kiegészített tanári lapok. A kiadvány végén szójegyzék tartalmazza a tanórákon használt kifejezéseket.

A vállalkozói témahét nagy mértékben épül a diákok aktív munkájára, maga az alkotó munka áll a fókuszban, ahol saját elképzeléseiket önthetik formába. A megszülető üzleti ötletekkel kapcsolatban nincsenek jó és rossz megoldások, úgy mint egy egzakt feladat esetében.  Ennek megfelelően az értékelés is másképp történik, lesznek ötletek, amelyeknek még több kérdésre kell választ találni és lesznek olyanok, amelyek már csak kisebb finomításokra van szüksége. Ahogyan a vállalkozások esetében is elmondható, egy üzleti ötletet, egy vállalkozást mindig fejleszteni, alakítani kell, hogy idomuljon a körülményekhez, ugyanígy a diákok ötlete esetében is ilyen dimenzió mentén lehet csak különbséget tenni.

Amennyiben van rá lehetőség, a pedagógusokat arra biztatjuk, hogy fogadjanak vállalkozói önkéntest a harmadik tanórán.  A  vállalkozók látogatása egy kiemelt plusz értéke a programnak, segít közelebb hozni a munka világát a tanulókhoz. A diákok ott helyben az osztályteremben kérdéseket tehetnek fel nekik a vállalkozásokkal kapcsolatban. A vállalkozói önkéntesek személyesen tudnak mesélni a vállalkozói létről, gondolkodásról,  illetve személyes tapasztalatuk és tudásuk alapján segítik az üzleti ötletek továbbfejlesztését.

*Jó munkát kívánunk!*



# 1. ÓRA: A PROBLÉMÁK FELISMERÉSE ÉS AZ ÜZLETI ÖTLET



# 1. ÓRA

## TÉMA: A PROBLÉMÁK FELISMERÉSE ÉS AZ ÜZLETI ÖTLET

### KULCSFOGALMAK

probléma, szükséglet, üzleti ötlet

### ÓRA CÉLJA

A tanulók képesek legyenek felismerni a világban, azon belül pedig a környezetükben lévő problémákat. Elgondolkodjanak, hogy milyen üzleti megoldással lehetne enyhíteni azokon.

### ESZKÖZIGÉNY

- papír,
- toll,
- Keresd a problémát! történetek (diák lapok)
- Keresd a problémát ! történetek megoldással (tanár lap)
- Problémák - összesítő lap diákoknak (csapatonként 1 példány)
- Üzleti ötletek és problémák (diák feladatlap)
- Üzleti ötletek és problémák megoldásokkal (tanári lap)

### MŰVELTSÉGI TERÜLET

Ember és társadalom / Társadalmi, állampolgári és gazdasági ismeretek, Életvitel és gyakorlati ismeretek / Gazdálkodás

### TANTÁRGY

Technika / Osztályfőnöki / Matematika / Történelem / Földrajz / Magyar / Etika

### ELŐKÉSZÜLETEK

A termet célszerű előzetesen átrendezni. 4-6 fős csoportokban dolgoznak a tanulók. A padokat úgy toljuk össze, hogy lehessen a táblát és a tanárt figyelni, és egymással beszélgetni. Ideális esetben a teremben az asztalokat egy nagy körben körbe lehet állni az energizáló feladat során.

A csoportbeosztásról előzetesen gondoskodjunk, fontos, hogy a csoporttagok szívesen működjenek együtt.

| NEVELÉSI-OKTATÁSI STRATÉGIA | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| IDŐ | AZ ÓRA MENETE | Munka formák | Tanulói tevékenységek | Eszközök | MEGJEGYZÉSEK |
| | **1. feladat: Ráhangolódás** | | | | |
| 3 erc | A Vállalkozói témahét célja-nak ismer-tetése. | Frontális mun-ka | Kérdések megbe-szélése. | | Tanári feladat: beszélge-tés vezetése. A vállalkozói témahét összefoglalása, következő 3 tanóra me-netének felvázolása. |
| | **2. feladat: Energizáló feladat** | | | | |
| 3-5 perc | Nagy kört alkotva közös játék. | Játék, egész osztály. | Tanári utasítást kö-vetve végzik a moz-gásos feladatokat a tanulók. | | Terem elrendezése: lehetőleg egy nagy kört lehessen alkotni<br>Tanári feladat: mozgásos játék vezetése |
| | **3. feladat: Mi a probléma?** | | | | |
| 3-5 perc | A "probléma" szó jelentésé-nek megha-tározása | Megbeszélés. | Saját szavakkal fe-jezzék ki az egyéni véleményüket. | | Lehetőleg egy nagy kör-ben üljön az osztály.<br>Tanári feladat: a kérdés felvetése, beszélgetés ve-zetése. |
| | **4. feladat: Keresd meg a problémát!** | | | | |
| 15 perc | Különböző történetek-ben a proble-mák megke-resése. | Csoportmunka. Frontális kiegé-szítés. | A csoportok tagjai különböző történe-teket olvasnak el és összegyűjtik a ben-nük szereplő prob-lémákat. Csapatok megbeszélik, ösz-szegzik a problémá-kat.<br>Közös kiegészítés, megbeszélés. | **Keresd a prob-lémát!** Törté-net kártyák (diák és tanári verzió) **Problémák**-összesítő lap a diákok számára (opcionális) | 4-6 fős csoportok alkotá-sa (szívesen legyenek együtt a tagok)<br>Asztalok elhelyezése a csoportmunkához.<br>Tanár feladata:<br>A megbeszélés vezetése. |
| | **5. feladat: Problémák és üzleti ötletek** | | | | |
| 15 perc | Vállalkozások és problémák összekapcso-lása | Csoportmunka. Frontális kiegé-szítés. | A csoportok felada-ta, hogy a vállalko-zás alapján kitalál-ják, vajon milyen problémára adott választ az üzleti öt-let. Közös megbe-szélés. | **Problémák és üzleti ötletek** feladatlap fény-másolása a csoportok ré-szére. **Proble-mák és üzleti ötletek tanári lap** a megoldá-sokkal. | Tanár feladata:<br>Beszélgetés vezetése. |
| | **6. feladat: Lezárás** | | | | |
| 2 perc | Következő óra anyagá-nak előre ve-títése. | Frontális mun-ka | A következő óra öt-letfejlesztésének összekapcsolása az óra alatt megismert problémákkal. Csa-patok ráhangolása a feladatra. | | Tanári feladat: a beszél-getés vezetése. |

# 1. ÓRA

## KELLÉKEK

- Keresd a problémát! történet kártyák (diák verzió) - minden történetből fénymásolni 1-2 példányt (3. feladat)
- Keresd a problémát! megoldásokkal, tanári lap (3. feladat)
- Problémák- összegző lap diákoknak, annyi példány, ahány csoport van (3. feladat
- Problémák és üzleti ötletek (diáklap)- annyi példány , ahány csoport van (4. feladat) VAGY Ppt formájában kivetíthető
- Problémák és üzleti ötletek megoldásokkal, tanári lap (4. feladat)
- Gyurmaragsztó (felragasztani a falra a Problémakártyákat)

## AZ ÓRA MENETE

### 1. Feladat: Ráhangolódás

Üdvözöljük a tanulókat, mondjuk el, hogy a soron következő 3 rendhagyó tanóra a nemzetközi Pénz7 kezdeményezés keretében valósul meg. A Vállalkozói Témahét célja, hogy betekintést nyerjenek a tanulók a vállalkozások világába, megismerjék a vállalkozói gondolkodást. Lehetőségük lesz saját üzleti ötletüket kidolgozni és bemutatni vállalkozói önkéntes vagy az osztály előtt.

### 2. Feladat: Energizáló feladat

Előfordulhat, hogy a tanóra, amikor a foglalkozás megvalósítható, nem a reggeli órákban van, célszerű egy kis energizáló feladattal kezdeni. Ezzel egy kicsit elűzhető az álmosság, fáradtság és nyitottabbak lesznek a tanulók a feladatra.

Az egész osztály alkosson egy nagy kört arccal a kör közepe felé. Mindenki álljon lazán, térd egy kicsit behajlítva, előre döntött törzzsel. Kezdjünk el egy helyben járni. A lábunkat a lépések alkalmával, kicsit emeljük meg, mintha dobognánk. Minden lépéshez egy számot mondjuk normál hangerővel: 1-2-3-….-9, majd , amikor a 10-hez érünk, akkor 10 helyett mondjuk azt mindannyian, hangosan „Whu” és eközben a karjainkat is nyújtsuk előre. Majd újra kezdjük a számolást és „topogást”, de most csak 8-ig számolunk és 9-re mondjuk azt, hogy „whu”, és így tovább lefelé. Lehet a sebességet is növelni, hogy izgalmasabb legyen. Mígnem eljutunk oda, hogy csak egyet lépünk és egyből kiáltunk.

# 1. ÓRA

### 3. Feladat: Mi a probléma?

Tanár: A mai órán a problémákkal, a problémák felismerésével illetve a problémák és az üzleti ötletek kapcsolatával foglalkozunk.

- Mit jelent nektek az a szó, hogy probléma? Hogyan magyaráznátok el valakinek, aki nem érti ezt a szót?
- Milyen a probléma? Jó? Rossz? Miért?

Ha sok gondolat összegyűlik (+/- egyaránt), akkor érdemes a táblára is felírni őket.

Kérjünk példákat a saját életükből a problémákra:
Mondjatok példákat az osztályteremből/ a tanórákról, az iskolából!
Válasszunk ki egyet belőle és tisztázzuk, hogy miben akadályozza a tanulót/tanulókat az a probléma. Fogalmazzák meg konkrétan! (pl. villog a neonfény= emiatt nem tudnak figyelni, befájdul a fejük és lemaradnak , rosszul érzik magukat, rossz jegyeket szereznek)

### 4. Feladat: Keresd meg a problémát!

Gyakori jelenség, hogy sokan elmennek a problémák mellett. Fontos, hogy a tanulók gyakorolják a problémák felismerését, ez az első lépés.

Csoportmunka:
Az osztály rendeződjön 4-6 fős csoportokba. Lehet rokonszenv alapján, véletlenszerűen vagy tanári utasításra- a cél, hogy jól érezzék magukat a feladatmegoldás közben. Ezek a csoportok mind a 3 órán együtt fognak dolgozni

Egy kis nyomozómunkát kell végeznie a csapatoknak. A cél, hogy különböző előre megírt történetekben a lehető legtöbb problémát ismerjék fel.

Tanár: ezeken a kártyákon különböző történetek szerepelnek. A feladat pedig, hogy elolvasást követően ki tudjátok szűrni a problémákat a megadott történetekből. Ezekre a problémákra lehet majd később építeni az üzleti ötleteket.

# 1. ÓRA

Az osztályterem falának különböző pontjaira ragasszuk fel a 6 féle történetet. A csapatok most váljanak szét és a tagok menjenek különböző történetkártyákhoz. Minden tag csak egy történetet olvas el. Akik egy történethez kerülnek azok először közösen beszéljék meg ott a történetnél a talált problémákat.

MEGJEGYZÉS: a nagyobb létszámú csoport (pl.6 fős) természetesen több történetet fog elolvasni, hiszen 6 tag, 6 féle történetet ismer meg, a 4 fős ennek megfelelően csak 4-et. A feladat végén az összesítő megbeszélés során azonban mindegyik bemutatásra kerül, így nem maradnak ki a történetekből a kisebb létszámú csoportok.

A tanulóknak 5 perc áll rendelkezésére, ezalatt olvassák el azt az egy történetet és gyűjtsék ki a problémákat, amiket találnak benne. Van, ami egyértelmű, van, ami csak utángondolással fedezhető fel.
Ha letelt az idő, szedjük össze a problémakártyákat, azokat ne vigyék el a tanulók, ne mutassák meg a csapattársaknak.

Minden csapat üljön le egy-egy asztalhoz és a tagok beszéljék meg, milyen különböző történeteket olvastak, milyen problémákat találtak. Ezeket jegyezzék fel egy lapra (a mellékletekben van egy külön diáklap a problémák összesítésére Problémák címmel , amely itt használható).

Közös megbeszélés:
Közösen nézzük át az összes problémát. Mindegyik problémához adjanak indoklást a tanulók, hogy miért probléma az az adott dolog, így látható lesz mennyire értik meg azok lényegét.

Ezeket a feljegyzéseket őrizzék meg a diákok, mert később még használni fogják.

# 1. ÓRA

## 5. Feladat: Problémák és üzleti ötletek

Téma átvezetése: Vezessük át a beszélgetést a problémák és az üzleti ötlet kapcsolatára.
Tanár:
- Milyen összefüggés lehet a vállalkozások és a problémák között?
- Mi tesznek a vállalkozások a problémákkal?

Cél, hogy felismerjék az alábbi összefüggést a tanulók: A mindennapokban jelentkező problémák olyan szükségleteket/ vagy igényeket jeleznek, amelyekre a vállalkozások nyújthatnak megoldást. A jó üzleti ötlet legtöbbször reagál az emberek életében jelentkező problémákra.

A problémák és üzleti ötletek listát (mellékletben szerepel)  osszuk ki vagy vetítsük ki.

A csapatok nézzék át a listát és írják be azokhoz az eredeti problémákat, amire van ötletük. A tanulók szabad választás alapján dönthetnek, nincs semmilyen megkötés. Annyit oldanak meg amennyit tudnak.
A végén közös megbeszélés, hogy kinek milyen ötlete volt.

A tanári lapon minden üzleti megoldás mellett részletesen bemutatásra kerül az eredeti probléma. (Problémák és üzleti ötletek- tanári lap)

## 6. Feladat: lezárás

Az óra végére így eljutottunk oda, hogy a vállalkozások esetében indulásakor milyen fontos a problémák felismerése, hiszen arra lehet majd építeni az üzleti ötletet.

A következő órán a diákok saját üzleti ötleteiket fogják a csapatokban kidolgozni a most kigyűjtött problémákra alapozva.



# 2. ÓRA: A SAJÁT ÜZLETI ÖTLET KIDOLGOZÁSA

# 2. ÓRA

## TÉMA: A SAJÁT ÜZLETI ÖTLET KIDOLGOZÁSA

### KULCSFOGALMAK

probléma térkép, célcsoport, fogyasztói szükségletek, értékesítési csatorna

### ÓRA CÉLJA

A tanulók képesek legyenek egy beazonosított problémára saját üzleti ötletet kidolgozni. Figyelembe vegyenek olyan szempontokat, mint pl. célcsoport, értékesítés, kommunikáció.

### ESZKÖZIGÉNY

- papír,
- toll,
- Problématérkép - Ppt formájában vagy opcionálisan kioszthtató diák feladatlap
- Ppt használata esetén laptop, projektor
- Ötletfejlesztési sablon

### MŰVELTSÉGI TERÜLET

Ember és társadalom / Társadalmi, állampolgári és gazdasági ismeretek, Életvitel és gyakorlati ismeretek / Gazdálkodás

### TANTÁRGY

Technika / Osztályfőnöki / Matematika / Történelem / Földrajz / Magyar / Etika

### ELŐKÉSZÜLETEK

Csoportmunkához a terem átrendezése.
Ppt használata esetén laptop, projektor előkészítése.
Feladatlapok használata esetén problématérkép fénymásolása a csapatoknak.
Ötletfejlesztési sablon fénymásolása minden csapat részére.

| NEVELÉSI-OKTATÁSI STRATÉGIA | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| IDŐ | AZ ÓRA MENETE | Munkaformák | Tanulói tevékenységek | Eszközök | MEGJEGYZÉSEK |
| | **1. feladat: Ráhangolódás** | | | | |
| 2 perc | Az előző óra összefoglalása | Frontális. | | | Tanári feladat: a beszélgetés vezetése |
| | **2. feladat: Energizáló feladat** | | | | |
| 5 perc | Kreatív játék. | Csoportmunka | Gyors ötletelés megadott tárgy alapján. | Minden csoportnak egy toll. | Tanári feladat: szabály ismertetése. Csapatok önállóan játszanak. |
| | **3. feladat: Problématérkép** | | | | |
| 10 perc | A problématérkép megbeszélése | Közös megbeszélés. | Ppt vagy feladatlap alapján problema-térkép megértése. | Ppt dia vagy feladatlap | Tanári feladat: beszélgetés vezetése, kérdések felvetése |
| | **4. feladat: Ötletfejlesztés** | | | | |
| 25 perc | Saját ötlet kidolgozása | Csoportmunka | Sablon kérdései alapján csoportok ötletfejlesztése | Sablon | Tanári feladat: sablon pontjainak bemutatása. |
| | **5. feladat: Lezárás** | | | | |
| 3 perc | Az óra összefoglalása | Frontális. | | | Tanári feladat: az óra összefoglalása és a következő óra felvázolása. |

# 2. ÓRA

## KELLÉKEK

- Ppt esetén
- Problématérkép dia bekészítése
- Laptop, projektor bekészítése
- Problématérkép feladatlap esetén
- Problématérkép fénymásolata (minden csoportnak 1 példány)
- Ötletfejlesztési sablon fénymásolása (minden csoportnak 1 példány)

## AZ ÓRA MENETE

### 1. feladat: Ráhangolódás

Tanár: feleleveníti kérdésekkel az elmúlt tanóra anyagát, meddig jutott el az osztály. Eddigiek összekapcsolása a jelen óra céljával, ami a problémából kiinduló üzleti ötlet fejlesztése.

### 2. feladat: Mi lehet még? (Energizáló feladat)

A csapatok kis körökben dolgoznak. Minden csapat kap egy tollat, vagy filctollat.
A feladat: minél több „tárgynak" képzeljék el a tollat és gyorsan nevezzék meg, hogy minek képzelik.
Ha valaki sorra kerül, megkapja a tollat és rögtön mondja, hogy minek képzeli, pl. varázspálca és akár mozdulattal is kísérheti, utána rögtön adja a következőnek a tollat, és az kerül sorra. A játék lényege, hogy nagyon gyors legyen, mindenkinek 2 mp áll rendelkezésére.
Ha valaki nem tud semmit sem mondani, vagy megismétel egy elhangzott ötletet, akkor leül.
Melyik csapat tud legtovább a játékban maradni?
Maximum 3-5 perc játékidő

### 3. feladat: Problématérkép

Tanár: a mai óra célja, hogy a csapatok saját üzleti ötletet dolgozzanak ki, a múlt foglalkozáson azonosított problémák közül valamelyikre.
Az első órán felismertük a problémákat.
Most az ötlet kidolgozásának első lépése a probléma feltárása, ebben segít a problématérkép.

Mi az a problématérkép? Mutassuk be és beszéljük meg egy gyakorlati példa alapján. (Ppt dia használata)

# 2. ÓRA

Háttérinformáció: A vállalkozások világában gyakori jelenség, hogy a sikeres vállalkozások megoldást tudnak nyújtani egy olyan létező problémára, amelyre talán már sokan felfigyeltek, mégsem foglalkoztak vele; esetleg senkinek sem volt javaslata a megoldásra vagy éppen nem vették észre a probléma gyökerét, ezért nem is tudtak megoldást találni rá.
Nagyon fontos ennek okán, hogy az ember mindig nyitott szemmel járjon és legyen figyelmes a környező világban felbukkanó problémákra. Ha lehet jegyezze fel magának, de legalább vegye észre, hiszen gyakran elég ennyi, egy nagyszerű ötlet kidolgozásához.

Mi szükséges azonban a problémák megoldásához?
A probléma helyett mindig a megoldásra fókuszáljunk, mi az az állapot, amit el szeretnénk érni.
Ne vezessenek félre a körülmények, próbáljunk a valós problémára koncentrálni.

Folyamatosan tegyük fel azt a kérdést, hogy MIÉRT?

Mindig törekedjünk az egyszerűsítésre, mik azok az alkotóelemek, amiből áll a probléma?

Közelítsétek meg másképp a problémát, ha nem sikerül eljutni heti 3-szor az edzőterembe, akkor próbáljuk meg az edzőtermet az otthonunkba hozni, pl. személyi edző vagy YouTube videó segítségével.

Semmilyen ötletet ne vessenek el a csapatok az önálló munkájuk során.

Probléma térkép célja: bemutassa milyen hatással van egy személy vagy egy csoport életére egy adott probléma. Egy adott alapprobléma megléte milyen további problémákhoz tud vezetni.

**A ppt-ben elemzett probléma**: A kerékpározók nagy  része nem tud kisebb szereléseket végezni  a kerékpáron.

# 2. ÓRA

Kérdések a problématérkép feldolgozásához:
Célcsoport: pontosan határozzuk meg, kiket érint a probléma (cél minél részletesebb meghatározás)
Mi lehet a probléma oka? Miért alakult ki a probléma?
Hogyan befolyásolja ez a célcsoport életét? Milyen akadályokat emel?

Kerékpáros példa esetében:
Célcsoport:
- kerékpárral rendelkező és a kerékpárt mindennapos jellegel használó emberek
- anyagi tartalékkal nem rendelkezők
- nincs a környezetükben olyan ember, aki segíteni tudna a szerelésben

További problémák:
- nem tudják az otthonokban azonnal és gyorsan megszerelni a kerékpárt (pl. kerékpár belső kicserélése)
- így nem tudják használni egy ideig az eszközt (pl. ezzel jár dolgozni, iskolába, vagy ezzel viszi óvodába a gyerekét)
- helyettesíteni kell valamivel
- szerelőhöz kell vinni, ami időt és pénzt visz el

Mi lehet az oka ennek a hiányosságnak?
- nem tanulták meg az iskolában
- nem volt szülő/barát/rokon, aki megtanítsa
- nincs ideje saját maga megtanulni
+ probléma, ha nincs ismerős, akit megkérhetne, hogy segítsen

Ezt a megközelítést alkalmazzuk majd az üzleti ötlet kidolgozása során is a következő feladatban.
Vajon milyen megoldás segíthetne ezen a problémán?
(Pl. Az üzleti megoldása lehetne egy kerékpárszerelő applikáció, amit egyszeri díj ellenében le lehet tölteni a telefonra és részltesen bemutatja a szerelési megoldásokat a felhasználónak.)

### 4. feladat: Üzleti ötlet kidolgozása

A csapatok önállóan kidolgozzák a saját üzleti ötleteiket.
Tanár: Az üzleti ötlet kidolgozásához, minden csapat válasszon egy problémát a múlt órai történetek alapján.

# 2. ÓRA

A problémát vizsgáljátok meg a megismert problématérkép módszer alapján, majd az Ötletfejlesztési sablon kérdéseire válaszolva dolgozzátok ki a saját ötleteteket. Ötletfejlesztési sablonok kiosztása és rövid bemutatása.

Fontos kérdések, amelyek segítenek a kidolgozásban:
Mi a probléma? Ki a célcsoport?
Miért egyedi az ötlet? Miben más, mint a versenytársak?
Kik a vásárlóid? Hogy éred el őket?
Kikkel tudsz együttműködni? Miben tudnának segíteni?
Milyen kulcstevékenységek szükségesek az előállításhoz?
Hogyan hallanak majd a lehetséges ügyfeleitek a termékről?
Hogy jutnak el majd a vevőkhöz a termékek?

Mi a termék neve? Esetleg egy szlogen, vagy mottó.
Szerintetek mennyibe kerülne? Mi lenne az ára?

Az óra végére a csoportok dolgozzanak ki egy üzleti ötletet, amelyet majd a következő órán elő tudnak adni. Ha jön önkéntes vállalkozó, akkor neki, ha nem akkor az osztálynak.

### 5. feladat: Lezárás

Tanár: Az órai munka összefoglalása és a következő óra feladatainak előre vetítése. A következő óra feladata, hogy a tanulók rövid kis mini prezentációkban bemutassák ötletüket a többieknek. Fontos, hogy ki kell állni a többiek elé, bemutatni az ötletet és válaszolni a kérdésekre , ha felmerül. Erre fontos felkészíteni  a tanulókat.



# 3. ÓRA: PREZENTÁCIÓ ÉS BEFEKTETŐK

## KULCSFOGALMAK

mini prezentáció (elevator pitch), üzleti angyal, befektetés, tőke, közösségi finanszírozás

## ÓRA CÉLJA

A tanulók képesek legyenek figyelemfelkeltően, tömören és röviden bemutatni az ötletüket. Ha van vállalkozó önkéntes , akkor vele beszélgetni és megbeszélni az ötleteket, ha nem akkor értékelni egymás ötleteit.

## ESZKÖZIGÉNY

- papír,
- toll,
- értékelő lap

## MŰVELTSÉGI TERÜLET

Ember és társadalom / Társadalmi, állampolgári és gazdasági ismeretek, Életvitel és gyakorlati ismeretek / Gazdálkodás

## TANTÁRGY

Technika / Osztályfőnöki / Matematika / Történelem / Földrajz / Magyar / Etika

## ELŐKÉSZÜLETEK

Terem átrendezése a csoportmunkához.
Értékelő lap fénymásolása

Vállalkozói önkéntes bekapcsolódása esetén egyeztetés az önkéntessel az utolsó óra menetéről. Az önkéntes lesz az, aki vezeti a beszélgetést a tanulókkal.

Tanárként egy támogató és facilitátori feladat betöltése a cél, ha elakadna a beszélgetés besegíteni.

| 1. Verzió önkéntessel: NEVELÉSI-OKTATÁSI STRATÉGIA | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| IDŐ | AZ ÓRA MENETE | Munkaformák | Tanulói tevékenységek | Eszközök | MEGJEGYZÉSEK |
| 2 perc | **1. feladat: Ráhangolódás** | | | | |
| | Önkéntes bemutatása, előző óra összefoglalása | Frontális | | | Tanári feladat: kérdések felvetése. Önkéntes bemutatása. |
| 15 perc | **2. feladat: Vállalkozói önkéntes bemutatkozása** | | | | |
| | Történet-mesélés: Vállalkozói lét | Közös beszélgetés | Kérdések felvetése | | Vállalkozói önkéntes vezeti a beszélgetést |
| 25 perc | **3. feladat: Prezentáció és befeketetők** | | | | |
| | Kidolgozott üzleti ötletek bemutatása. Befektetők meggyőzése | Önkéntes történetmesélés. Csoportmunka | Csoportok bemutatják az ötleteiket | Értékelő lap | Prezentációk esetében idő határok betartása (2 perc/ csapat) |
| 3 perc | **4. feladat: Lezárás** | | | | |
| | Témahét összefoglalása | Frontális. Közös megbeszélés. | Vélemények, kérdések felvetése. | | Tanári feladat: Önkéntes részvételének megköszönése. Beszélgetés vezetése |

| 2. verzió önkéntes nélkül: NEVELÉSI-OKTATÁSI STRATÉGIA | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| IDŐ | AZ ÓRA MENETE | Munkaformák | Tanulói tevékenységek | Eszközök | MEGJEGYZÉSEK |
| | **1. feladat: Ráhangolódás** | | | | |
| 3 perc | Előző óra összefoglalása | Frontális | | | Tanári feladat: kérdések felvetése. Önkéntes bemutatása. |
| | **2. feladat: Energizáló feladat** | | | | |
| 5 perc | Kreatív játék. | Pármunka | | | Tanári feladat: szabályok bemutatása |
| | **3. feladat:Prezentációk** | | | | |
| 10 perc | Prezentációk előkészítése | Csoportmunka | Prezentációk előkészítése | | Tanári feladat: beszélgetés vezetése |
| | **4. feladat: Befektetők** | | | | |
| 20 perc | Prezentációk bemutatása, egymás értékelése | Csoportmunka, közös megbeszélés | Prezentációk bemutatása. Értékelés | | Tanári feladat: időhatárok betartása, jelzése |
| | **5. feladat: Lezárás** | | | | |
| 7 perc | Témahét összefoglalása | Frontális. Közös megbeszélés. | Vélemények, kérdések felvetése. | | Tanári feladat: Beszélgetés vezetése |

## KELLÉKEK

Értékelő lapok fénymásolása (ha önkéntes jön akkor 1 példány, ha nincs akkor minden csapatnak 1 példány)

**AZ ALÁBBIAKBAN 2 FAJTA ÓRAMENET KERÜL BEMUTATÁSRA. AZ 1. VERZIÓ, HA VAN VÁLLALKOZÓI ÖNKÉNTES. A 2. VERZIÓ, HA NINCS.**

## 1. VERZIÓ: VÁLLALKOZÓI ÖNKÉNTESSEL

### AZ ÓRA MENETE

#### 1. feladat: Ráhangolódás

Tanár: Vállalkozói önkéntes bemutatása.
Tekintsük át közösen az előző órák témáját. Hogy jutottunk el idáig?

Cél: az utolsó óra célja, hogy azokat az üzleti ötleteket, amelyeken eddig külön külön dolgoztak a csapatok bemutassák egy rövid kis előadás keretében, és befektetőt találjanak.

#### 2. feladat: Vállalkozói önkéntes bemutatkozása

Ettől a ponttól kezdve a vállalkozói önkéntes veszi át a beszélgetés irányítását a tanulókkal egészen a lezárásig.

Az önkéntes feladata:

Az önkéntes 5 mondata: (bemutatkozás)
A nevem ..... szólítsatok.....
Én a .....(cég vagy vállalkozás bemutatása márkanév említése nélkül), ahol .....(pozíció vagy munkakör megnevezése)-ként dolgozom. A cég.....(cég profiljának bemutatása).
Számomra a legnagyobb siker az volt.....(itt elmondhat bármilyen személyes élményt, ezzel is kicsit közvetlenebb kapcsolat alakul ki a diákokkal)

Javaslat: kérjük meg az önkéntest, hogy kezdeményezzen beszélgetést a diákokkal a vállalkozásokról, azok finanszírozásáról. Meséljen a saját történetéről. A diákokat ösztönözzük a kérdések felvetésére.

# 3. ÓRA

Az önkéntes 5 mondata: (bemutatkozás)
A nevem …… szólítsatok……
Én a ……(cég vagy vállalkozás bemutatása márkanév említése nélkül), ahol ……(pozíció vagy munkakör megnevezése)-ként dolgozom. A cég……(cég profiljának bemutatása).
Számomra a legnagyobb siker az volt……(itt elmondhat bármilyen személyes élményt, ezzel is kicsit közvetlenebb kapcsolat alakul ki a diákokkal)

Javaslat: kérjük meg az önkéntest, hogy kezdeményezzen beszélgetést a diákokkal a vállalkozásokról, azok finanszírozásáról. Meséljen a saját történetéről.

Példa:
Milyen a jó vállalkozó? (nyílt beszélgetés a diákokkal)

### 3. feladat: Prezentáció és a befektetők

Az önkéntes: Egy vállalkozás indításához, nem csak egy jó ötlet meg egy hozzáértő ember kell, de nélkülözhetetlen az indulótőke is.

Különböző módok vannak az indulótőke megszerzésére, ezek közül az egyik az üzleti angyalok által kapott kölcsönök.
Az üzleti angyalok azok a személyek vagy vállalatok, akik bizonyos feltételek mellett (adott kamat mellett vagy tulajdonrészért cserébe), finanszírozza a vállalkozásunk beindítását.

Az önkéntes elmondja, hogy ő lesz majd egy ilyen angyal, és őt kell majd meggyőzni arról, hogy pénzt adjon az ötletetek megvalósításához.

Felkészülés:
Ahhoz, hogy el tudja dönteni egy üzleti angyal, hogy mibe fekteti a pénzét, szükséges megismernie az ötleteket, ehhez a csapatok készüljenek elő. Minden csapatnak 2 perce lesz a bemutatásra, ezt követően majd az önkéntes tehet fel kérdéseket 2 percben

Prezentáció: A felkészülést követően minden csapatnak be kell mutatnia 2 percben az üzleti ötletét (milyen problémára ad választ, mi maga az ötlet, mitől egyedi, ki a célcsoport, hogyan fogják értékesíteni, kb. milyen áron fogják értékesíteni).

Mini prezentáció: az üzleti életben nagyon népszerű formája az üzleti ötlet rövid bemutatása céljából. A lényeg, hogy nagyon lényegretörően, rövid idő alatt (1-3 perc) mutassák be a vállalkozók az ötletüket. Általában azzal a céllal, hogy befektetőket találjanak.

Értékelés menete:

Értékelés történhet csupán szóban: erősségek kiemelése, kérdések felvetése VAGY számszerűsítve is, befektettt tőkemennyiség alapján.
Ebben az esetben a fontos ismeretek:
1. önkéntes nem ad könnyen pénzt
2. kérdéseket tesz fel a diákoknak
3. 0-100 értékű tőkét adhat az induló vállalkozások támogatására

Nagyon fontos, itt megemlíteni, hogy egy-egy terület inkább több vagy kevesebb pénzt igényel - fejlesztés, filmkészítés stb

Ki gyűjtötte a legtöbb befektetést?

Győztes kihirdetése.
Megbeszélés:
a. Miért az az ötlet győzött?
b. Mitől más mint a többi?
c. Mennyivel győzött ?

**4. feladat: Lezárás**

Itt újra fontos a tanári szerepvállalás.

Tanár: Összefoglalásként mondjuk el az elmúlt három óra konklúzióját, azaz fogalmazzuk meg miért is vettünk részt a témahéten.

# 3. ÓRA

A vállalkozói témahét témája a problémamegoldás és az üzleti ötlet volt. Ennek során megtanultuk, hogy egy jó üzleti ötlet figyelembe veszi az emberek szükségleteit, problémáit. Erre válaszol a termékeivel.
Fontos megjegyeznünk, hogy szabad kérdezni, szabad hibázni, és szabad azt kijavítani.

A sikeres vállalkozások titka nagyon összetett dolog, ahogyan a diákok is tapasztalhatták a mai példa alapján elengedhetetlen hozzá a csapatmunka, a kommunikáció, a lehetőségek felismerése, a kreativitás, főképp váratlan helyzetek megoldására, problémák áthidalására, egy nagy adag bátorság és kockázatvállalás.
A vállalkozások működtetése során számos olyan helyzet adódhat, ahol kockáztatni kell és felvállalni azt is, ha valami nem jön be, vagy megbukik. Ez mind segít abban, hogy legközelebb felkészültebben haladhassunk .

Köszönjük meg az önkéntes munkáját.

## 2. VERZIÓ: VÁLLALKOZÓI ÖNKÉNTES NÉLKÜL

### 1. feladat: Ráhangolódás

Tanár: Tekintsük át közösen az előző órák témáját. Hogy jutottunk el idáig? (Problémák felismerése- problémák elemzése- üzleti ötlet kidolgozása)

Cél: az utolsó óra célja, hogy azokat az üzleti ötleteket, amelyeken eddig külön külön dolgoztak a csapatok bemutassák egy rövid kis előadás keretében, és befektetőt találjanak.

### 2. feladat: Energizáló feladat

Energizáló feladat: „Légszámolás” (ügyesség, figyelem, 2. verzió esetén együttműködés)
Mindenki ismeri ugye a léggitározás fogalmát, most egy nagyon hasonló dologról lesz szó, csak jelen esetben számokkal fogunk dolgozni.
Rendeződjenek a diákok párba, ha páratlan, akkor álljunk be mi magunk is.

A feladat az, hogy egymással szemben állnak a párok tagjai. A domináns kezüket használva rajzolják le a számjegyeket (úgy, ahogy tanulták) a levegőben. Az nyer, aki hamarabb eléri a 20-at. Nagyon gyorsan kell számolni és nem szabad kihagyni részleteket.

A versenyszellemű forduló után még, ha van idő , lehet az együttműködő verziót is játszani, amikor ugyanúgy egymással szemben kell állni, de most együtt kell lerajzolni a számjegyeket, anélkül, hogy egymáshoz érnének az ujjaikkal.

### 3. feladat: Prezentációk

Cél: A csoportok állítsanak össze egy mini prezentációt a kidolgozott üzleti ötleteik alapján.

Csoportmunka:
Gyűjtsék össze, hogy milyen egy jó prezentáció - utána közös megbeszélés
Gyűjtsenek olyan szituációkat, amikor egy vállalkozónak szüksége van az üzleti ötletének a prezentációjára, bemutatására. Kinek mutathatja be?

Cél: a megbeszélés során hangozzon, hogy a befektetőknek is be kell mutatni az ötletet, ha szeretnénk a vállalkozást elindítani, fejleszteni. Ez lesz a mai nap feladata, bemutatni az ötletet a befektetőknek, akik maguk a diákok lesznek.

Csoportmunka: csapatok készüljenek fel egy 2 perces mini prezentációra.
Mini prezentáció: az üzleti életben nagyon népszerű, A lényeg, hogy nagyon lényegretörően, rövid idő alatt (1-3 perc) mutassák be a vállalkozók az ötletüket. Általában azzal a céllal, hogy befektetőket találjanak

### 4. feladat: Befektetők

Cél: a csapatok találjanak befeketetőket az üzleti ötletük prezentálása által.
Tanár: Egy vállalkozás indításához, nem csak egy jó ötlet meg egy hozzáértő ember kell, de nélkülözhetetlen az indulótőke is, Különböző módok vannak az indulótőke megszerzésére.

# 3. ÓRA

Mondjanak a diákok példákat
( pl. családtól, ismerőstől kölcsön, saját tőke, banki hitel, közösségi finanszírozás , pályázatok, versenyeken befektetések vagy üzleti angyalok)

Ezek közül az egyik a közösségi finanszírozás. A közösségi finanszírozás lényege, hogy valaki összegyűjt jó pár érdeklődőt, akik hajlandóak előre megvásárolni a termékét, az így összegyűlt tőkéből kifejleszti / legyártja a terméket és kipostázza azt a vásárlóknak.
Számos ilyen közösségi finanszírozás oldal létezik az interneten, ahol végig lehet böngészni az ötleteket és pénzt adni, ahhoz, hogy megszülethessen egy egy termék.

Tegyük fel, hogy most az osztályban a csapatok 10-10 egységnyi tőkével rendelkeznek. Meghallgatják minden csapat prezentációját  és eldöntik adnak-e pénzt az ötletgazdának , ha igen akkor mennyit. Ezt a csapatok maguk közt beszéljék meg, nem nyilvánosan.  Mindezt a prezentációk alatt,nem hozzák nyilvánosságra. Egy ötlet akkor valósulhat meg, ha összegyűjt 10 egységnyi befektetést.  Ehhez használható az Étékelőlap.

Szabály: senki nem adhat saját magának pénzt. Nem kötelessége senkinek sem pénzt adni, ha úgy dönt, akkor nem támogat ötleteket. A prezentációkat követően lehet kérdéseket feltenni, de nem árulhatják el a csapatok, hogy mennyi pénzt és melyik csapatnak adnak, azt egy papírra jegyezzék fel.

Prezentáció ideje max 2 perc/csapat, kérdések max. 2 perc/csapat.
A prezentációkat követően egy önkéntes beszedi a papírokat és felvezeti a táblára a megítélt összegeket. Akik elérik a 10 egységet, azoknak megvalósulhat az ötlete.

A prezentációkat olyan szemüveggel figyeljék a befektetők, hogy miért tetszik nekik, mi az, ami kockázatosnak tűnik és visszatartja. Ha van kérdés mindig tegyék fel.

# FOGALMAK, KIFEJEZÉSEK

## Célcsoport

A vállalkozás által megcélzott piaci rész. Azok a fogyasztók, akiknek a szükségleteit akarjuk kielégíteni a termékünkkel.

## Közösségi finanszírozás

A közösségi finanszírozás lényege, hogy valaki összegyűjt jó pár érdeklődőt, akik hajlandóak előre megvásárolni a termékét, az így összegyűlt tőkéből kifejleszti / legyártja a terméket és kipostázza azt a vásárlóknak.
Számos ilyen közösségi finanszírozás oldal létezik az interneten, ahol végig lehet böngészni az ötleteket és pénzt adni, ahhoz, hogy megszülethessen egy egy termék.

## Szükséglet:

Az emberi szükséglet valamilyen alapvető elégedettség hiányát jelenti. A szükséglet hiányérzetként jelentkezik, az emberek ennek a feszültségnek a megszüntetésére törekszenek. A szükséglet az emberi cselekvés és viselkedés mozgatórugója. Pl. ha éhesek vagy szomjasak vagyunk.

## Igény:

A szükségletek konkrét kielégítésére irányul. Az evés, mint az éhség szükségletének kielégítése, a fogyasztó számára az esztétikus, tiszta ebédlőben a gusztusos, jóízű ennivaló elfogyasztásában ölt testet. Az igényeket a társadalom és az intézmények folyamatosan alakítják és újraformálják. Pl. ha éhesek vagyunk a kifli helyett a kakaós csiga elégítené ki az igényünket, mert az finom is, nem csak az éhséget csillapítja.

## Fogyasztók:

A fogyasztó azon személyek csoportja, akik megvásárolják a vállalatunk termékeit, szolgáltatásait. A fogyasztót és a vevőt gyakran szinonimaként használják.

## Vállalkozás:

Olyan emberi tevékenység, amelynek alapvető célja fogyasztói igények kielégítése nyereség elérésével. A vállalkozásnál a célok elérésére való törekvésen van a hangsúly, míg a vállalatnál a szervezeti egység jellegén. A vállalat jogi személyiséggel rendelkező vállalkozás szervezeti kerete.

# FOGALMAK, KIFEJEZÉSEK

# FOGALMAK, KIFEJEZÉSEK

### Célcsoport
A vállalkozás által megcélzott piaci rész. Azok a fogyasztók, akiknek a szükségleteit akarjuk kielégíteni a termékünkkel.

### Közösségi finanszírozás
A közösségi finanszírozás lényege, hogy valaki összegyűjt jó pár érdeklődőt, akik hajlandóak előre megvásárolni a termékét, az így összegyűlt tőkéből kifejleszti / legyártja a terméket és kipostázza azt a vásárlóknak.
Számos ilyen közösségi finanszírozás oldal létezik az interneten, ahol végig lehet böngészni az ötleteket és pénzt adni, ahhoz, hogy megszülethessen egy egy termék.

### Szükséglet:
Az emberi szükséglet valamilyen alapvető elégedettség hiányát jelenti. A szükséglet hiányérzetként jelentkezik, az emberek ennek a feszültségnek a megszüntetésére törekszenek. A szükséglet az emberi cselekvés és viselkedés mozgatórugója. Pl. ha éhesek vagyunk, akkor egy sima kifli is kielégíti a szükségletet.

### Igény:
A szükségletek konkrét kielégítésére irányul. Az evés, mint szükséglet a fogyasztó számára az esztétikus, tiszta ebédlőben a gusztusos, jóízű ennivaló elfogyasztásában ölt testet. Az igényeket a társadalom és az intézmények folyamatosan alakítják és újraformálják. Pl. ha éhesek vagyunk a kifli helyett a kakaós csiga elégítené ki az igényünket, mert az finom is, nem csak az éhséget csillapítja.

### Fogyasztók:
A fogyasztó azon személyek csoportja, akik megvásárolják a vállalatunk termékeit, szolgáltatásait. A fogyasztót és a vevőt gyakran szinonimaként használják.

### Vállalkozás:
Olyan emberi tevékenység, amelynek alapvető célja fogyasztói igények kielégítése nyereség elérésével. A vállalkozásnál a célok elérésére való törekvésen van a hangsúly, míg a vállalatnál a szervezeti egység jellegén. A vállalat jogi személyiséggel rendelkező vállalkozás szervezeti kerete.

# FOGALMAK, KIFEJEZÉSEK

## Vállalkozó

Az egyén, aki kreatív és ötletes, aki kész kockázatot vállalni a növekvő üzletének vagy egy projekt érdekében. Ami magába foglalja a kapacitás tervezést és a vállalkozás vezetést.

## Üzleti angyal:

Üzleti angyalnak nevezzük azokat a befektetőket, akik az innovatív, magasabb kockázatú vállalkozásokat még a kezdeti stádiumukban felkarolják. Az üzleti angyalok olyan magánszemélyek, akik jelentősebb vagyonnal rendelkeznek és bizonyos szakterületeken megfelelő szakértelemmel is. A vagyonukat rendszerint korábbi sikeres vállalkozásaikból szerzték meg. Annak reményében szállnak be az induló vállalkozásokba, hogy az néhány év múlva befut, felértékelődik és így jelentős haszonnal tudják majd részesedésüket továbbadni.
(forrás: http://ecopedia.hu/uzleti-angyal )

## Üzleti ötlet

Az az ötlet, melynek kereskedelmi vagy üzleti értéke van és később az ötlet kidolgozásával profitálhatunk. Egy jó üzleti ötlet, amivel kitűnhetünk a versenytársak közül, innovatív, és értéket jelenthet a potenciális vásárlóinknak stb.

## Üzleti terv

Egy dokumentum, mely a vállalat stratégiáját tartalmazza, beleértve a költségvetést és a várható pénzügyi helyzetét az időszak végén. Egy letisztult üzleti terv kulcsfontosságú a vállalatnak, mivel segíti a döntéshozatalt, az emberek meggyőzését, a tervezést és menedzselést.

## Értékesítési csatorna:

Az értékesítési csatornák azt mutatják meg, hogy a vállalatok a termékeiket és szolgáltatásaikat hogyan juttatják el a fogyasztókhoz. Lehet direkt/közvetlen értékesítés, ha közvetlenül a végsőfogyasztónak értékesítik, vagy indirekt/közvetett, ha egy vagy több közvetítőn keresztül jut el a termék a fogyasztóhoz.

# MELLÉKLETEK



# 01 REGGELI ROHANÁS

## KERESD A PROBLÉMÁT!

Egy újabb szokásos reggel köszöntött be. Bence már harmadjára nyomta be a szundit a telefonján, végül anyukája ébresztette fel, amikor beköszönt a szobájába, munkába indulás előtt.

Egy rövid sprint után még sikerült felpréselnie magát a buszra. A busz mint mindig, vagy tele emberekkel, vagy az utasok megállnak az ajtó környékén és nem akarnak beljebb húzódni, így maradt az ajtóhoz préselődés gyakorlata.

A nagy sietségben otthon maradt a diákigazolványa és a bérlete.  Jöhetett a jegyvásárlás, azonban a sofőr nem tudott visszaadni 2000 forintból. Így le kellett szállnia a buszról.



# 02 KEZDŐDIK A SULI

## KERESD A PROBLÉMÁT!

PÉNZ7

Bencének nem volt ideje reggelizni, így maradt az iskola melletti kisbolt. Sajnos itt nagyon kevés dolgot lehet kapni. Miután álmos volt energiaitalt vásárolt,  egy csomag pizzás csigát, ami a fagyasztóból kivéve ott sütöttek helyben, meg egy csomag gumicukrot, ami mindig segített, ha túl éhes volt.
Pont beért a becsöngetésre, ahol a nap dolgozatírással kezdődött. „Na, pont ez hiányzott!”-gondolta magában , mivel előző órán elég nehéz anyagot vettek matekból, amit nem értett, ráadásul senki sem tudta elmagyarázni neki az osztályból.
Most meg már dolgozatot írnak belőle, persze a többiek járnak magántanárhoz, így nem nehéz. A családjának csak az edzés fért bele a kiadásokba, mivel tehetséges kézilabdás. Mást nem tudnak kifizetni.



# 03 HÍREK ÉS ÁLHÍREK

## KERESD A PROBLÉMÁT!

Reggelente az aulában mindig leültek egy kicsit dumálni a haverok, Lili ahogy megérkezett rögtön a telefonján görgette végig a híreket, amikor elborzadtan felkiáltott „ Te jóságos ég! Ez nem lehet?! ….Ezt nem fogjátok elhinni. Meghalt a Rocky sztárja! Uh,ez nagyon gáz! Még képek is vannak az utolsó napjairól!”

Erre mindenki rákeresett  és osztották is a hírt a saját oldalukon….Egész nap erről beszéltek a szünetekben.

Másnap reggel Lili rengeteg kommentet kapott a megosztott halálhír kapcsán, hogy miről beszél, honnan szedte ezt? Alatta pedig egy videóbevágás, amiben a híres színész beszélget egy műsorvezetővel egy amerikai hírcsatornán…..amikor bement az osztályba a többiek ellene fordultak, hogy minek hitetett el velük ilyen ostobaságot.



# 04 ELÉRHETŐ ÁRON

## KERESD A PROBLÉMÁT!

Áginak a munkahelye, és a családja mellett nem sok ideje volt a boltokban való nézelődésre. Nagyon be kellett osztania a pénzt, hogy meg tudják venni a legszükségesebbeket, ezért mindig figyelte a postaládát, hogy végig olvassa a reklámújságokat és bejelölje mit és hol tud majd megvenni akciós áron.

A férje és a gyerekei mindig nyaggatták, hogy tegyék ki ők is a postaládára a matricát, hogy nem kérnek reklámújságot, mert rengeteg hulladékkal jár és feleslegesen használják a papírt. Ő azonban nem engedett a kérésüknek, mivel másképp nem tudja követni a kedvezményes vásárlási lehetőségeket.




# 05 JÓ KONDIBAN

## KERESD A PROBLÉMÁT!

PÉNZ7

Kata és Marci hetente kétszer járnak az egyik divatos edzőterembe a lakóhelyük közelében. Szeretnek járni, mert sok ismerőssel futnak össze és jól eltöltik az időt.

Mindig megjegyzik, hogy milyen büdös van és elhasznált a levegő, emiatt sokszor be is fájdul a fejük. Előfordul, hogy azért kell órákat tölteni a teremben, mert nem férnek hozzá a géphez, amivel szeretnének edzeni.

A gépek sokszor ragadnak, vagy koszosak, ilyenkor persze nem olyan szívesen dolgoznak rajta Katáék.
Amikor kérdezték az osztálytársaikat a többi teremmel kapcsolatban, ők is ugyanerről számoltak be.



# 06 DIVAT

# KERESD A PROBLÉMÁT!

PÉNZ7

Dóra osztályában és az ismerősei között mindig téma az öltözködés. Ha valaki követi a legfrissebb divatot, és márkás ruhadarabokat visel, akkor már biztosan helye lesz a "menők" között.

Ugyanakkor egyik nap még divatos valami, a másik nap már nem, ennyi ruhát pedig képtelenség megvenni. Sokan már nem tudnak mit kezdeni a megunt vagy már nem divatos ruhával, pedig fél éve még menő volt. A vásárláskor Dóra mindig azt érzi, hogy mindehol ugyanazt látja, nem tudja kifejezni az egyéniségét.

Dóra hallotta, hogy sokszor a megmaradt ruhát elégetik a gyártók, ami még káros is a környezetre, ráadásul a ruhák gyártása nagyon sok vizet igényel

PÉNZ7

# KERESD A PROBLÉMÁT!

Egy újabb szokásos reggel köszöntött be. Bence már harmadjára nyomta be a szundit a telefonján, végül anyukája ébresztette fel, amikor beköszönt a szobájába, munkába indulás előtt.

Egy rövid sprint után még sikerült felpréselnie magát a buszra. A busz mint mindig, vagy tele emberekkel, vagy az utasok megállnak az ajtó környékén és nem akarnak beljebb húzódni, így maradt az ajtóhoz préselődés gyakorlata.

A nagy sietségben otthon maradt a diákigazolványa és a bérlete.  Jöhetett a jegyvásárlás, azonban a sofőr nem tudott visszaadni 2000 forintból. Így le kellett szállnia a buszról.

**Lehetséges megoldásra váró problémák:reggeli felkelés, utasok a buszon (tele van vagy nincs elég hely miattuk), otthon maradt diák/bérlet (sietség miatt sokszor otthon hagyunk dolgokat), nem tud visszaadni nagyobb pénzből a sofőr**



## 01 REGGELI ROHANÁS

PÉNZ7

# KERESD A PROBLÉMÁT!

Bencének nem volt ideje reggelizni, így maradt az iskola melletti kisbolt. Sajnos itt nagyon kevés dolgot lehet kapni. Miután álmos volt energiaitalt vásárolt, egy csomag pizzás csigát, ami a fagyasztóból kivéve ott sütöttek helyben, meg egy csomag gumicukrot, ami mindig segített, ha túl éhes volt.

Pont beért a becsöngetésre, ahol a nap dolgozatírással kezdődött. „Na, pont ez hiányzott!"-gondolta magában , mivel előző órán elég nehéz anyagot vettek matekból, amit nem értett, ráadásul senki sem tudta elmagyarázni neki az osztályból.

Most meg már dolgozatot írnak belőle, persze a többiek járnak magántanárhoz, így nem nehéz. A családjának csak az edzés fért bele a kiadásokba, mivel tehetséges kézilabdás. Mást nem tudnak kifizetni.

**Lehetséges megoldásra váró problémák: egészségtelen étel és ital, nincs segítsége a diákoknak a tananyag megértésében, ha nem értik; a magántanár drága, sportolás kiadásai megterhelik a családi költségvetést**



02 KEZDŐDIK A SULI

PÉNZ7

# KERESD A PROBLÉMÁT!

Reggelente az aulában mindig leültek egy kicsit dumálni a haverok, Lili ahogy megérkezett rögtön a telefonján görgette végig a híreket, amikor elborzadtan felkiáltott „ Te jóságos ég! Ez nem lehet?! ….Ezt nem fogjátok elhinni. Meghalt a Rocky sztárja! Uh,ez nagyon gáz! Még képek is vannak az utolsó napjairól!”
Erre mindenki rákeresett  és osztották is a hírt a saját oldalukon….Egész nap erről beszéltek a szünetekben. Másnap reggel Lili rengeteg kommentet kapott a megosztott halálhír kapcsán, hogy miről beszél, honnan szedte ezt? Alatta pedig egy videóbevágás, amiben a híres színész beszélget egy műsorvezetővel egy amerikai hírcsatornán…..amikor bement az osztályba a többiek ellene fordultak, hogy minek hitetett el velük ilyen ostobaságot.

**Lehetséges megoldásra váró problémák: álhírek ellenőrzés nélküli elfogadása, álhírek megosztása és terjesztése.**



03 HÍREK ÉS ÁLHÍREK

PÉNZ7

# KERESD A PROBLÉMÁT!

Áginak a munkahelye, és a családja mellett nem sok ideje volt a boltokban való nézelődésre. Nagyon be kellett osztania a pénzt, hogy meg tudják venni a legszükségesebbeket, ezért mindig figyelte a postaládát, hogy végig olvassa a reklámújságokat és bejelölje mit és hol tud majd megvenni akciós áron.

A férje és a gyerekei mindig nyaggatták, hogy tegyék ki ők is a postaládára a matricát, hogy nem kérnek reklámújságot, mert rengeteg hulladékkal jár és feleslegesen használják a papírt. Ő azonban nem engedett a kérésüknek, mivel másképp nem tudja követni a kedvezményes vásárlási lehetőségeket.



**Lehetséges megoldásra váró problémák: papír reklámújságok -környezetvédelem, nincs elég pénz az élelmiszerre és háztartásra, akciókról csak így kap híreket a vásárló**

**04 ELÉRHETŐ ÁRON**

PÉNZ7

# KERESD A PROBLÉMÁT!

Kata és Marci hetente kétszer járnak az egyik divatos edzőterembe a lakóhelyük közelében. Szeretnek járni, mert sok ismerőssel futnak össze és jól eltöltik az időt.

Mindig megjegyzik, hogy milyen büdös van és elhasznált a levegő, emiatt sokszor be is fájdul a fejük. Előfordul, hogy azért kell órákat tölteni a teremben, mert nem férnek hozzá a géphez, amivel szeretnének edzeni.

A gépek sokszor ragadnak, vagy koszosak, ilyenkor persze nem olyan szívesen dolgoznak rajta Katáék.
Amikor kérdezték az osztálytársaikat a többi teremmel kapcsolatban, ők is ugyanerről számoltak be.




**Lehetséges megoldásra váró problémák: büdös/elhasznált levegő, zsúfolt edzőterem, kosz, általános jelenség**

05 JÓ KONDIBAN

PÉNZ7

# KERESD A PROBLÉMÁT!

Dóra osztályában és az ismerősei között mindig téma az öltözködés. Ha valaki követi a legfrissebb divatot, és márkás ruhadarabokat visel, akkor már biztosan helye lesz a "menők" között, pedig nem tett érte semmit.

Ugyanakkor egyik nap még divatos valami, másnap pedig már nem, ennyi ruhát pedig képtelenség megvenni. Sokan már nem tudnak mit kezdeni a megunt vagy már nem divatos ruhával, pedig fél éve még menő volt.
A vásárláskor Dóra mindig azt érzi, hogy mindehol ugyanazt látja, nem tudja kifejezni az egyéniségét.

Dóra hallotta, hogy sokszor a megmaradt ruhát elégetik a gyártók, ami még káros is a környezetre, ráadásul a ruhák gyártása nagyon sok vizet igényel.



06 DIVAT

**Lehetséges megoldásra váró problémák:túlságosan sokat számít a divat a mások megítélésében, túl gyorsan változik a divat, felhalmozódik a kidobott ruha, nagyon egysikú a divat,  környezetet nagyon megterheli a ruhaipar.**

# PROBLÉMÁK ÉS ÜZLETI ÖTLETEK

Mi lehetett az eredeti probléma? Mire nyújtanak megoldást az felsorolt termékek, szolgáltatások?

Önkiszolgáló szupermarket-

Lapra szerelhető bútorok árusítása -

Csomagküldő automata-

Fagyasztott pékáruk helyben sütése-

Online aukciós oldal-

Telefonnal használható okos kulcstartó-

Használt ruha kereskedés-

Selfie bot-

Online kérdezz-felelek felület, ahol szakértők válaszolnak a kérdésekre-

Fapados repülőjáratok-

Áram nélkül működő agyaghűtőszekrény:

# PROBLÉMÁK ÉS ÜZETI ÖTLETEK

Tanári

Önkiszolgáló szupermarket- régen külön kisboltok működtek, ahol eladók szolgáltak ki minden egyes vásárlót, ami nagyon időigényes volt. Egy amerikai üzlet kezdte el azt, hogy a vásárlói saját maguk vehették le a polcról a termékeket és úgy mentek  a kasszához. A szupermarketben pedig minden termék megtalálható.

Lapra szerelhető bútorok árusítása - a nagy bútordarabok (szekrény, ágy), nagyon megnehezítette a szállítást és tárolást. A lapra szerelt bútorok könnyen szállíthatók és a boltokban is helytakarékosabban tárolhatók. Annyi kihívást jelent, hogy a vásárlóknak maguknak kell összeszerelni.

Csomagküldő automata- Nagyon sok embernek jelentett gondot, hogy otthon legyen átvenni a csomagot, vagy be kellett mennie a hivatalba ezt elintézni, de sokszor a nyitvatartási idő nem volt megfelelő. Az automatában bármikor feladhatja, felveheti a küldeményt. Sokkal olcsóbb és gyorsabb.

Fagyasztott pékáruk helyben sütése- A Pékségek esetében is problémát jelentett a friss pékáruk szállítása bizonyos távolságon túl. Erre ad megoldást a fagyasztott termékek szállítása és tárolása és a helyben sütés.

Online aukciós oldal- Sok embernek van megunt, használaton kívüli tárgya, amivel nem tudott mit kezdeni. Az online aukciós oldalon közvetlenül a vevővel veheti fel a kapcsolatot, hirdetheti eladó termékeit. Így kevesebb helyet foglal, nem kell kidobni és valakinek hasznos lesz.

Telefonnal használható okos kulcstartó- gyakran nem találjuk a kulcstartót és emiatt idegesek leszünk, késünk. A kulcstartó jelet bocsát ki, amit  atelefon fogad, így könnyedén megtalálható a kulcs.

Használt ruha kereskedés- Sokan még a használatba sem vett, vagy még jó állapotban lévő ruháikat kidobják, ami felesleges hulladék termelése. A világ más országaiban az emberek nem tudnak megvenni új ruhákat, de szeretnének csinosan öltözni , így használt ruha kereskedésben megvehetik a más országokban levetett ruhákat. Nem kell újat gyártani (a pamutgyártás egy rettentően vízigényes folyamat, környezetszennyező)

Selfie bot- Utazáskor gyakran kényelmetlen megkérni másokat, hogy fotózzanak le, esetleg ellopják az értékes készüléket. A selfie bottal mindenki maga készítheti saját fotóját.

Online kérdezz-felelek felület, ahol szakértők válaszolnak a kérdésekre- az interenetes fórumokon rengeteg téves információ, tanács kering, ami félretájékoztatja az embereket, rossz megoldást választanak és számtalan egyéb negatív hatása van a hamis információknak. A szakértői válasz biztonságot ad a felhasználóknak.

Fapados repülőjáratok- sok ember nem tudott elutazni külföldi tájakra a repülőjegyek magas ára miatt, erre jelentett megoldást a fapados járat, ami alacsonyabb komfortú, cserébe olcsóbb.

Áram nélkül működő agyaghűtőszekrény: Indiában például számos embernek nincs még árama sem, de forró területen él. Az áram nélkül működő agyaghűtő erre jelent egyszerű megoldást. Speciális agyaból készül és nagyon olcsó, hogy a szegény embereknek is elérhető legyen.

PROBLÉMA TÉRKÉP : Az alábbi ábra összefogó képet nyújt arról, hogy a kiválasztott probléma milyen hatással van az egyén életére. Boncolgatja azt is, hogy milyen indokok állhatnak a háttérben.

Iskolában nem tanították meg.

Nem volt szülő/barát/ rokon, aki megtanítsa.

Nincs ideje saját maga megtanulni.

Probléma oka

Célcsoport

Kerékpárral rendelkeznek

Kerékpárt aktívan használják

Nincs pénzügyi tartalék.

Nem tud szerelni.

Nem áll rendelkezésre segítség

**Probléma:**
**A kerékpározók nagy része nem tud kisebb szereléseket végezni a kerékpáron.**



További problémák

Nem tudják azonnal és gyorsan megszerelni a kerékpárt.

Nem tudják egy ideig használni.

Helyettesíteni kell valamivel.

Szerelőhöz kell vinni, ami időt és pénzt visz el.

# Ötletfejlesztési sablon

PÉNZ7

Az üzleti ötlet kidolgozása során haladjatok végig az alábbi pontokon és válaszoljátok meg a felsorolt kérdéseket.



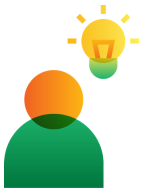
**01**

Mi az igazi probléma?
Mi lehet az oka? Milyen egyéb problémákhoz vezet?

**02**

Célcsoport meghatározása:
Kik ők? Próbáljátok meg minél részletsebben meghatározni.





"Ötletvihar" - gyűjtsetek össze minél több ötletet a probléma megoldására.

**03**

**04**

Fejlesszétek az ötletet!

Mitől kreatív?
Miért oldja meg a problémát?
Miben más, mint a vetélytársak?
Hogyan valósulhat meg?





**05**

Üzleti összefoglaló.
Mi a megoldás? Kinek szól?
Ki veszi majd igénybe?
Hogyan jut el hozzá?

# ÉRTÉKELŐ LAP

PÉNZ7

| ÜZLETI ÖTLET, MEGJEGYZÉS | ÖSSZEG |
| --- | --- |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |