2020

PÉNZ7

Pénzügyi és vállalkozói témahét

PÉNZ7

Pedagógus segédlet

Óravázlatok

Precíz, pontos leírások percről percre. Mire, hogyan érdemes rávezetni a gyerekeket? Hogyan és mit kérdezzünk a lehető legkönnyedebb és felszabadultabb óratartás érdekében .

Nyomtatható mellékletek

Könnyedén sokszorosítható mellékletek, amelyekkel még egyszerűbbé és hatékonyabbá válik a tematikus órák megtartása.

JA Magyarország

A Member of JA Worldwide

a tartalomból

02 bevezető

04 témahét felépítése

06 órák áttekintése

22 fogalmak, kifejezések

bevezető

2020-ban Magyarországon immár hatodik 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 (3x45 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.

2019-ben

30916

diák vett részt

1929 megtartott órán országszerte a PÉNZ7-vállalkozói témarészén!

a vállalkozói önkéntes

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 közreműködnek 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 lehetőséget biztosítunk.

a vállalkozói szellemű oktatás

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 kínál kiváló lehetőséget a program.

a témahét felépítése

1. ÓRA (1x45 perc)	PEDAGÓGUS VEZETÉSÉVEL:	KOMBINÁCIÓ + INNOVÁCIÓ
2. ÓRA (1x45 perc)	PEDAGÓGUS VEZETÉSÉVEL:	SAJÁT ÜZLETI ÖTLET KIDOLGOZÁSA
3. ÓRA (1x45 perc)	ÖNKÉNTES VEZETÉSÉVEL:	PREZENTÁCIÓ ÉS BEFEKTETÉS

fontos tudnivalók

Kedves Pedagógusok!

A jelen útmutató a 2020. március 2-6. 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. Miután a jelen témahét anyaga teljes mértékben az egyéni kreativitásra épül, nincsenek tanári feladatlapok sablon megoldásokkal, miután nincsenek meghatározott megoldások. A kiadvány végén szójegyzék tartalmazza a tanórákon használt kifejezéseket.

A PÉNZ7 vállalkozói témarész nagymértékben épül a diákok aktív munkájára, maga az alkotó folyamat 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 a vállalkozásokkal kapcsolatban. A vállalkozói önkéntesek személyesen tudnak mesélni a vállalkozói létről, gondolkodásról, illetve saját tapasztalatuk és tudásuk alapján segítik az üzleti ötletek továbbfejlesztését.

az órák áttekintése

1. óra

TÉMA: KOMBINÁCIÓ + INNOVÁCIÓ

Kulcsfogalmak: üzleti ötlet, probléma

Óra célja:

A tanulók felismerjék és saját maguk is megtapasztalják, hogy sokszor egy új üzleti ötlet csupán már két meglévő szolgáltatás, termék kombinálásából is születhet.

Eszközigény:

- Toll
- Papír
- 1+1=1 azaz 1 új ötlet két régiből feladatlap minden csoport részére (megtalálható a mellékletben)
- Probléma kártyák (a kivágható, névjegykártya méretű kártyák megtalálhatóak a mellékletek között)

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 pedagógust is 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.

Kellékek:

- 1+1=1 azaz 1 új ötlet két régiből (Múzeum+ Vidámpark) feladatlap (mellékletben), melyből minden 4-6 fős csapatnak szükséges fénymásolni egyet.
- Probléma kártyák (mellékletben), kivágni őket, majd minden csapat húzzon egyet. (6 féle kártya van a tananyagban, ha 6-nál több csapat van az osztályban akkor valamelyikből több példány is szükséges).

AZ ÓRA MENETE

1. feladat: Ráhangolódás (2 perc)

Üdvözöljük a tanulókat, mondjuk el, hogy a soron következő 3 rendhagyó tanóra a nemzetközi Pénz7 kezdeményezés keretében valósul meg. A PÉNZ7 vállalkozói témarész célja, hogy betekintést nyerjenek a tanulók a vállalkozások világába, megismerjék a vállalkozói gondolkodást. Lehetőségük lesz a saját üzleti

ötletüket kidolgozni és bemutatni egy vállalkozói önkéntes vagy az osztály előtt.

2. feladat: Energizáló feladat (3-4 perc)

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 fogja meg a szomszédja kezét.
4 egyszerű utasítás alkotja majd a játék alapját.
Ugorj jobbra! Ugorj balra! Ugorj előre! Ugorj hátra!

1. kör:

Mondjuk el a diákoknak az első kör szabályát:

"Mondjátok, amit mondok és csináljátok, amit mondok!"
Pl.: Ugorj előre! Ekkor mindenki ugrik egyet előre a kör belsejébe és ezzel együtt mondja hangosan, hogy "Ugorj előre!"
Majd "Ugorj hátra! Ugorj jobbra! Ugorj balra!"

2. kör:

Ebben a körben már egy kicsit nehezebb lesz, ugyanis az lesz a feladatuk, hogy annak az ellenkezőjét mondják, amit mondunk nekik, de közben azt csinálják, amit az eredeti utasítás kér.

"Csináljátok, amit mondok, de mondjátok az ellenkezőjét!"
-Pedagógus:" Ugorj előre!"
-Diákok: "Ugorj hátra!" - Majd előre ugranak a kör belsejébe.
Ezután mindegyik utasítást ugyanígy játsszuk el.

3. kör:

Itt még egy újabb változtatás történik. A diákoknak ugyanazt kell mondaniuk, amit mondunk nekik, de az ellenkezőjét kell csinálniuk.

"Mondjátok, amit mondok, de csináljátok az ellenkezőjét!"
-Pedagógus: " Ugorj jobbra!
-Diákok: "Ugorj jobbra!" majd balra ugranak.
Itt is játsszunk el minden utasítást, akár többször is. A teljes játék max. 3-4 perc legyen.

az órák áttekintése

Rövid megbeszélés: Melyik feladat volt a legnehezebb? Mit vettek észre magukon, mi uralta a cselekvésüket?

3. feladat: Sikeres üzleti ötletek (5-7 perc)

Kérdés a diákok felé: Gondoljátok át, milyen boltokat, szolgáltatásokat egyéb vállalkozásokat ismertek itt a környéken és mondjatok helyi példákat sikeres vállalkozásokra. Lehet pékség, kisbolt, autószerelő, cukrászda, kocsma, szépségszalon, edzőterem stb. Vajon miért lettek kedveltek? Sikeresek?

Pl.: A pékség hagyományos régi recept szerint, kovászos kenyeret készít, amit máshol nem lehet kapni és finom. Vagy nagy gombóc fagyit adnak olcsóbban vagy ugyanolyan áron, mint a többiek, stb...

Lehetőleg 2-3 példára találjunk közösen magyarázatot. Néhány példa megbeszélése után, cél, hogy eljussunk oda a beszélgetésben, hogy sokszor, kis területen, nehéz újat kínálni a vásárlóknak, pl.: amikor már van 5 fodrász, akkor fontos valami különleges dolgot kitalálni, hogy be tudjon valaki törni a piacra. Az újítás lehet valami egészen meglepő dolog, amit még senki nem talált ki, de lehet az is, hogy két, már meglévő területet, szolgáltatást kombinálunk. Ilyen például az online streaming csatornák, akik kombinálták a régi videotékák ötletét az online tér nyújtotta lehetőségekkel. Így kedvére válogathat az ember a filmek közül, anélkül, hogy elmenne otthonról.

A következő foglalkozások erre fognak épülni, azaz, hogy hogyan lehet két, egymástól távol álló szolgáltatást vagy terméket összemosni és ebből valami újat létrehozni.

Most, az első órán közösen ugyanazon dolgozunk, utána pedig majd minden 4-6 fős csoport valami más feladatot kap, amit a harmadik órán be is kell mutatni a többieknek.

4. feladat: 1+1=1 azaz, hogyan lehet két különböző területből egy újat létrehozni (25 perc)

Felvezetés: (3 perc)

Cél, hogy közösen dolgozzon ki az osztály egy lehetséges megoldást egy problémára.
Az óra központi kérdése:
"Hogyan lehetne a múzeumokat izgalmasabbá, vonzóbbá tenni a fiatal korosztály számára?"

A szabad ötletgenerálás helyett azonban, itt az alábbi két területet kell kombinálni.
Adott a múzeum, ehhez pedig adjuk hozzá a vidámparkot/kalandparkot.
Az óra feladata, hogy ebből a kettőből gyúrjanak össze egy olyan múzeumot, ahová ők maguk is szívesen mennének. (Amennyiben a tanulók még nem jártak vidámparkban vagy kalandparkban, akkor gondoljanak egy búcsúra vagy gyereknapi eseményre).

Feltérképezés: (5-7 perc)

A diákok innentől kezdve a csapattársaikkal dolgozzanak.
Minden csapat kap egy 1+1=1 azaz 1 új ötlet két régiből feladatlapot (mellékletben).
A feladatlapon szerepel a múzeum, a vidámpark és egy kombinált lista.
Egyes csapatoknak a múzeummal kell foglalkoznia, más csapatnak pedig a vidámparkkal.
A feladatuk, hogy gyűjtsenek össze minél több olyan elemet, ami a múzeum vagy a vidámpark élmény részét képezik pl.: a múzeumban régi tárgyak nézegetése a vidámparkban például a hullámvasút.
A csapatok gyűjtsenek minél több ilyen kis részletet, minden olyan élménydarabot, ami eszükbe jut erről a két helyről. Lehet bármi, amit ott lehet csinálni, venni, kapni, érezni (hangok, vizuális élmények, stb...). Milyen problémák vannak ott?
A csapatok ezeket írják le a megfelelő listához (múzeum vagy vidámpark).

Összegzés: (5 perc)

Közösen sorolják fel a csapatok, milyen ötleteket gyűjtöttek. Minden csapat jegyzeteljen a feladatlapra, hogy utána tudjanak belőle dolgozni. Ha valaki a múzeumon dolgozott, akkor írja le a felsorolt vidámparkos ötleteket és fordítva a másik csoport.

Kombinálás: (8 perc)

Csoportmunka
A feljegyzett élmények alapján kombináljanak össze mindkét oldalról elemeket, amelyeket megvalósítva vonzóvá és érdekessé tudnák tenni a múzeumokat. Fontos, hogy a múzeum funkciója megmaradjon és vigyázzanak a tárgyakra, kár lenne pl.: a Mona Lisa festményt darts táblának használni.

Összegzés: (5 perc)

Osztálymunka
Minden csapat mondjon legalább egy olyan megoldást, ami érdemes lenne beépíteni ebbe a rendhagyó múzeumba. Az osztálynak így az ötletek alapján létrejön egy közös terve a probléma megoldására. Ha van idő, akkor összegezni, hogy az ötletek alapján milyen lesz ez a rendhagyó múzeum.

5. feladat: Lezárás és előkészülés a következő órára (5-7 perc)

Habár sokszor két terület rendkívül távolinak tűnik egymástól, a kettő kombinálásából frissítően új megoldások születhetnek. Ez lesz majd a következő óra kihívása is. Minden csapat húzni fog egy kihívást és hozzá kapcsolódóan két területet, amit majd ötvöznie kell egymással, hogy egy új üzleti ötlet szülessen.

az órák áttekintése

2. óra

TÉMA: SAJÁT ÜZLETI ÖTLET KIDOLGOZÁSA

Kulcsfogalmak: szükséglet, innováció

Óra célja:

A tanulók képesek legyenek két eltérő terület összekapcsolásának köszönhetően új megoldásokat kidolgozni a megadott problémára

Eszközigény:

- Toll
- Papír
- Probléma kártyák (a kivágható, névjegykártya méretű kártyák megtalálhatóak a mellékletek között)
- Üzleti ötletfejlesztési sablon (megtalálható a mellékletek között)

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
- Probléma kártyák (mellékletben), kivágni szükséges őket, majd minden csapat húzzon egyet. (6 féle kártya van a tananyagban, ha 6-nál több csapat van az osztályban akkor valamelyikből több példány is legyen).
- Üzleti ötletfejlesztési sablon (mellékletben) fénymásolása minden csapat részére

Kellékek:

- Probléma kártyák (a kivágható, névjegykártya méretű kártyák megtalálhatóak a mellékletek között)
- Üzleti ötletfejlesztési sablon (megtalálható a mellékletek között)

AZ ÓRA MENETE

1. feladat: Energizáló feladat (3-4 perc)

A játék lényege a megfigyelés és a szavak nélküli kommunikáció.

Álljunk egy nagy körbe, kezdjünk el egy mozdulatot majd ismételjük egymás után folyamatosan pl.: tapsolás vagy, az egyik láb dobbantása stb. Bármilyen egyszerű mozdulat. A diákok feladata, hogy megfigyeljék mi a mozdulat, amit mutatunk és ők maguk is végezzék el folyamatosan ismételve. Ha már mindenki ugyanazt csinálja, szólítsuk valakinek a nevét és kérjük meg, hogy ne mondjon semmit, csak kezdjen el valami más mozdulatot. A többiek feladata, hogy megfigyeljék és utánozzák, továbbra is szavak nélkül.

az órák áttekintése

Ha már ezt a mozdulatot is mindenki csinálja, akkor mondjuk el a diákoknak, hogy bárki elindíthat egy új mozdulatot, szavak nélkül, de csak akkor, ha már az előző feladatot mindenki csinálja. A játék során a körben állóknak folyton figyelnie kell, ki változtat és mit, hogy tudja ő is utánozni.

Ha esetleg nem veszik észre kellő időben a diákok a változást, akkor hívjuk fel a figyelmüket erre "Szerintem valaki változtatott".

Biztassuk a diákokat arra, hogy indítsanak el maguk is újabb mozdulatokat.
A feladat segíti a diákokat az együttműködésben és egymásra figyelésben.

2. feladat: Üzleti kihívás (5-7 perc)

Előző óra eredményeinek összefoglalása, átvezetése a mai óra feladatára.
Ezen az órán hasonló lesz a feladat, mint az előzőn, de most már a csapatoknak önállóan kell majd dolgozniuk a választott kihívás megoldásán.

Az előkészített, kivágott és összekevert probléma kártyákból kap minden csapat egyet.
A kártyán szerepel egy keretezett kérdés ("Hogyan lehetne…?"), egy probléma rövid bemutatása illetve két terület, amelyek kombinálásából kell majd a csapatoknak új ötleteket alkotniuk. Minden csapat mondja el, hogy mit húzott, majd jegyezzük fel, hogy utána könnyebb legyen követni a csapatok munkáját.

Ha esetleg van valamilyen kérdés, beszéljük meg közösen. Ehhez tud segítséget nyújtani a probléma kártya tanári verziója.

A diákok saját üzleti ötleteiket fogják a csapatokban kidolgozni a most kihúzott kártyákra alapozva.
Megjegyzés: Minden, a kártyán szereplő problémára, egy jelenleg is sikeresen működő startup is kidolgozott már egy üzleti ötletet. Ezeket a vállalkozási ötleteket majd utolsó órán megismerhetik a csapatok és összehasonlíthatják a saját ötleteikkel.

3. feladat: Üzleti ötlet kidolgozása (30 perc)

1. lépés: Ötlet (10 perc)

Minden csapat gyűjtsön gondolatokat a problémakártyáján megadott két területhez kapcsolódóan. Itt bármit fel lehet sorolni, pl.: problémák, előny, hátrány, feladatok, újítások stb. Fontos, hogy egyelőre a két megadott területről külön külön gondolkodjanak.

Amikor már nem tudnak többet hozzáírni a listához, akkor jön a következő fázis. A leírtak alapján gyűjtsenek olyan ötleteket, amely ötvözi a két területet és megoldást nyújt a megfogalmazott kihívásra.

2. lépés: Üzleti ötlet kidolgozása (20 perc)

Ha megvannak az újító ötletek, akkor következzen az, hogy ezt az ötletet milyen vállalkozássá tudják formálni. Ehhez nyújt segítséget az ötletfejlesztési sablon. Minden csapat kapjon egy sablont.
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?

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.

4. feladat: Lezárás és átvezetés a következő órára (5 perc)

Az órai munka összefoglalása és a következő óra feladatainak előre vetítése.
A következő óra feladata, hogy a tanulók mini prezentációkban (elevator pitch) bemutassák ötletüket a többieknek. Fontos, hogy ki kell állni a többiek elé, bemutatni az ötletet és válaszolni a felmerülő kérdésekre. Erre fontos felkészíteni a tanulókat.

az órák áttekintése

3. óra

TÉMA: PREZENTÁCIÓ + ÉRTÉKELÉS

Kulcsfogalmak: 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:

- Toll
- Papír
- Értékelő lap (megtalálható a mellékletek között)
- Projektor
- Powerpoint prezentáció az üzleti ötletek bemutatásához

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.

Pedagógusként egy támogatói és facilitátori feladat betöltése a cél, ha elakadna a beszélgetés segítenünk kell annak áthidalásában.

Kellékek:

Értékelő lapok fénymásolása.
(Ha jön a 3. órára vállalkozói önkéntes, akkor 1 példány, ha esetleg nincs önkéntesünk, akkor minden csapatnak 1 példányt másoljunk.)

AZ ALÁBBIAKBAN 2 ELTÉRŐ ÓRAMENET KERÜL BEMUTATÁSRA.
AZ ELSŐ, HA VAN VÁLLALKOZÓI ÖNKÉNTES A TANÓRÁN, A MÁSODIK, HA ESETLEG NINCS JELEN ÖNKÉNTES.

A 3. ÓRA MENETE VÁLLALKOZÓI ÖNKÉNTES KÖZREMŰKÖDÉSÉVEL

Az óra menete:

1. feladat: Ráhangolódás (3-4 perc)

Pedagógus: 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 mutassák be egy rövid kis előadás keretében és befektetőt találjanak.

2. feladat: A vállalkozói önkéntes bemutatkozása (4-5 perc)

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.

az órák áttekintése

3. feladat: Prezentációk és befektetők (25 perc)

Az önkéntes: Egy vállalkozás indításához, nem csak egy jó ötlet és 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 bemutatására (elevator pitch). 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 fontos megjegyezni:

1. az 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? - Hirdessük ki a győztest!

Megbeszélés:

Miért az az ötlet győzött? Mitől más mint a többi? Mennyivel kapott több támogatást?

4. feladat: Eredeti üzlet vállalkozások megismerése (8 perc)

A témahét alatt bemutatott problémákra már léteznek megoldást nyújtó vállalkozások. Nézzük meg röviden milyen ötletekkel álltak elő ezek az igazi vállalkozások. Így a csapatoknak van viszonyítási alapja, hogy milyen egy vállalkozói ötlet a valós életből, ugyanarra a problémára építkezve.

- PPT használata

5. feladat: Lezárás (2 perc)

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

A PÉNZ7 vállalkozói témarész tartalma a különböző területek kombinálása és az üzleti ötlet volt. Ennek során megtanultuk, hogy egy probléma megoldására sokszor az nyújt megoldást, ha kinyúlunk az adott területen túlra és egy egészen más terület eszközeivel közelítjük meg azt. Sokszor akár egészen meglepő kombinációk eredménye lesz a megoldás.

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.

az órák áttekintése

A 3. ÓRA MENETE VÁLLALKOZÓI ÖNKÉNTES JELENLÉTE NÉLKÜL

1. feladat: Ráhangolódás (2 perc)

Pedagógus: Tekintsük át közösen az előző órák témáját. Hogy jutottunk el idáig? (Két idegen terület megismerése és kombinálása- a kombinációból újfajta megoldások születése- 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: (3 perc)

Zivatar játék. A közös játék lényege, hogy segítsük a résztvevőket lenyugodni, fókuszálni, lazítani.

Álljunk egy nagy körbe, mondjuk el, hogy közösen el fogjuk játszani egy zivatar érkezését és elmúlását. Ehhez semmilyen eszközre nem lesz szükség.

Ahhoz, hogy a zivatart érzékeltessük különböző hangokra lesz szükség, amelyeket mi fogunk biztosítani. A feladat, hogy a tőlünk balra lévő személy, majd a soron következő és így tovább, mindig utánozza a tőle jobbra lévő személy mozdulatait. Csak akkor kezdjen el egy mozdulatot, ha már a jobb szomszédja elkezdte azt végezni. Így érhető el a dominó effektus és a különleges hanghatás.
Amikor a mozdulat visszaér hozzánk, mert mindenki a körben már azt csinálja, kezdjük el lassan a következő mozdulatot, majd végül csendesedjünk el és vége a feladatnak. A játék alatt ne szólaljunk meg, élvezzük a hangokat.

Az alábbi mozdulatokat alkalmazzuk:

1. Finoman dörzsöljük össze a tenyerünket!
2. Csettintsünk az ujjainkkal!
3. Doboljunk egyre gyorsuló ritmussal a mellkasunkon a tenyerünkkel, ez már lehet erősebb hang! (ahogy erősödik az eső kopogása)
4. Hangosan és ritmusosan verjük a combunkat a tenyerünkkel. Már zuhog az eső!
5. Doboljunk egyre lassuló ritmussal a mellkasunkon a tenyerünkkel, ez már lehet halkabb hang! (ahogy gyengül az eső kopogása)
6. Csettintsünk az ujjainkkal, egyre halkabban, lassabban!
7. Finoman és egyre lassabban dörzsöljük a tenyerünket!
8. Tartsunk egy kis csöndet és hatásszünetet. A játék nyugtatólag hat a hangulatra.

3. feladat: Prezentációk (10 perc)

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

az órák áttekintése

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

Cél: a megbeszélés során hangozzon el, 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:
A csapatok készüljenek fel egy 2 perces mini prezentációra. Mini prezentáció (elevator pitch): az üzleti életben nagyon népszerű előadásmód. A lényeg, hogy nagyon lényegretörően, rövid idő alatt (1-4 perc) mutassák be a vállalkozók az ötletüket. Általában azzal a céllal, hogy befektetőket találjanak.

4. Feladat: Befektetők(20-23 perc)

Cél: a csapatok találjanak befeketetőket az üzleti ötletük prezentálásának köszönhetően.

Pedagógus: Egy vállalkozás indításához, nem csak egy jó ötlet és egy hozzáértő ember kell, de nélkülözhetetlen az indulótőke is. Különböző módok vannak az indulótőke megszerzésére.
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 értékelőlap (lásd melléklet).

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 diák összeszedi 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/vagy visszatartja. Ha van kérdés, mindig tegyék fel.
Nézzük meg melyik csapatoknak sikerült összegyűjtenie 10 egységet.

Gratuláció és konklúzió levonása:

Miért az az ötlet győzött? Mitől más mint a többi? Mennyivel kapott több támogatást?

Segítő kérdések a feladat feldolgozására:

- Ki nyert?
- Mennyivel?
- Szerintetek miért ő nyert?
- Miben volt jó, miben volt jobb a többiektől?
- Milyen volt a előadás?
- A termékük miben tűnt ki a többi közül, miben volt más, jobb?
- Milyen szükségleteket elégít ki a termék?
- Hogyan pozicionálták a terméket (olcsó, mindenki számára elérhető <-> luxuscikk, státuszszimbólum)?

5. Feladat: Eredeti üzleti ötletek (5 perc)

A témahét alatt bemutatott problémákra már léteznek megoldást nyújtó vállalkozások. Nézzük meg röviden, milyen ötlettel álltak elő ezek az igazi vállalkozások. Így a csapatoknak van viszonyítási alapja, hogy milyen egy igazi vállalkozás ugyanarra a problémára építkezve.

- PPT használata

6. Feladat: Lezárás (2-3 perc)

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

A PÉNZ7 vállalkozói témarész tartalma az ötletből vállalkozás volt. Ennek során megtanultuk, hogy egy jó üzleti ötlet kidolgozása során fontos szélesebb körben feltérképezni a megoldási lehetőségeket és sokszor egészen meglepő elemek ötvözéséből születnek a jó ötletek. Napjainkban ezt a széles skálát a technológiai eszközök, megoldások biztosítják.

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 haladhass előre.

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 fogyasztók azon személyek csoportja, akik megvásárolják a vállalatunk termékeit, szolgáltatásait. A fogyasztókat és a vevőket 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.

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 vagy vállalatok, akik jelentősebb vagyonnal rendelkeznek és bizonyos szakterületeken megfelelő szakértelemmel is. A vagyonukat rendszerint korábbi sikeres vállalkozásaikból szerezték meg. Annak reményében szállnak be az induló vállalkozásokba, hogy az néhány év múlva befut, felértékelődik és így jelentős haszonnal tudják majd részesedésüket továbbadni.

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 végső fogyasztónak értékesítik, vagy indirekt/közvetett, ha egy vagy több közvetítőn keresztül jut el a termék a fogyasztóhoz.

PÉNZ7 megvalósítók

Innovációs és Technológiai Minisztérium

Pénzügyminisztérium

Emberi Erőforrások Minisztériuma

Magyar Bankszövetség

PÉNZIRÁNYTŰ

JA Magyarország
A Member of JA Worldwide

mellékletek

1+1=1 azaz egy új ötlet két régiből

A módszer segítségével két megszokott dolog kombinálásából születhetnek új, izgalmas megoldások!

1. Lépés: Probléma felvetése: “Hogyan lehetne a múzeumokat izgalmasabbá, vonzóbbá tenni a fiatal korosztály számára?”

2. Lépés: Két egymástól távoli terület kiválasztása: múzeum + vidámpark

3. Lépés: Asszociációk - Minden olyan élmény, részlet, jellemző feljegyzése, amely az adott területhez kapcsolódik

4. Lépés: Összegzés - A különböző csoportok által gyűjtött gondolatok összegzése közösen

5. Lépés: Ötletelés - A két területhez felsorolt ötletekből új megoldások gyúrása!

MÚZEUM

Minden múzeummal kapcsolatos élmény, részlet felsorolása:

1. *Régi tárgyak megtekintése*
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

VIDÁMPARK / KALANDPARK

Minden vidámparkkal kapcsolatos élmény, részlet felsorolása:

1. *Hullámvasút*
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

KOMBINÁLÁS

1. Hullámvasút, ami során egy időutazáson veszünk részt régi tárgyakat megtekintve
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.

probléma kártyák

Hogyan lehetne a távolból felügyelni és szervezni a gazdálkodást a szántóföldemen?

Probléma:
A gazdaságokat nehéz átlátni, felügyelni. Sokszor a távollét is nehézséget okoz.

Mezőgazdasági termelés + Online applikáció

Hogyan lehet névtelenül felderíteni a munkaerőpiaci lehetőségeket a környezetemben?
Probléma: Sok, jelenleg is dolgozó ember fél az álláskereséstől, mert kiderülhet a jelenlegi munkáltatója számára, hogy el akarja hagyni a mostani állását. Sokan nem akarják, hogy mások tudjanak a szándékairól, így inkább nem csinálnak semmit. A munkaadók pedig nem tudnak azokról a képzett, tapasztalt munkavállalókról, akik szívesen váltanának.
Álláskeresés + Online Párkeresés

Hogyan lehetne gyorsabbá és mobilabbá tenni az italok felszolgálását?

Probléma: Sokszor nincs elég kiszolgáló személy a bárokban. Nehéz kitelepülni egy egy eseményre, nincs aki elvállalná.

Bár + Mesterséges Intelligencia

Hogyan lehetne folyamatosan felügyelni a kutyám egészségét, kondícióját?

Probléma: A kutyák egészségét, evését, kondícióját nehéz felmérni, amivel megelőzhető lenne számos egészségügyi probléma megelőzése.

Kutyatartás + Applikáció/Wifi

Hogyan lehetne könnyebben halban gazdag helyet találni a folyókban, tavakban, tengerben?

Probléma: A horgászok nem találják meg a halban gazdag helyeket a vizekben.

Horgászás + Applikáció / Wifi

Hogyan lehetne könnyen és gyorsan beszerezni a hozzávalókat a vacsorafőzéshez?

Probléma: Az otthoni főzéshez számos egyéb feladat is kapcsolódik, nem csupán maga a főzés, amire nincs elegendő idő. Így inkább nem főznek az emberek, pedig egészségesebb lenne, mint kész ételt enni.

Otthoni főzés + Házhozszállítás

üzleti problémák

Ide érdemes feljegyeznünk, hogy melyik üzleti problémát melyik csapat kapta.

ÜZLETI PROBLÉMA	CSAPAT
Mezőgazdasági termelés + Online applikáció	
Álláskeresés + Online Párkeresés	
Bár + Mesterséges Intelligencia	
Kutyatartás + Applikáció / Wifi	
Horgászás + Applikáció / Wifi	
Otthoni főzés + Házhozszállítás	

üzleti ötletfejlesztési sablon

CSAPAT NEVE

Az alábbi sablon kérdéseinek megválaszolása segít egy általános összefoglalót készíteni az ötleteitekről és átnézve a válaszokat, mankót nyújthat a prezentációban, valamint az ötlet értékesítésében is!

Mi a probléma? Ki a célcsoport?

Miért egyedi az ötlet? Miben más, mint a versenytársak?

Kik a vásárlóid? Hogyan éred el őket?

Kikkel tudsz együttműködni? Miben tudnak segíteni?

Milyen kulcstevékenységek szükségesek a termék / szolgáltatás előállításához?

Hogyan hallanak majd a lehetséges ügyfeleitek a termékről?

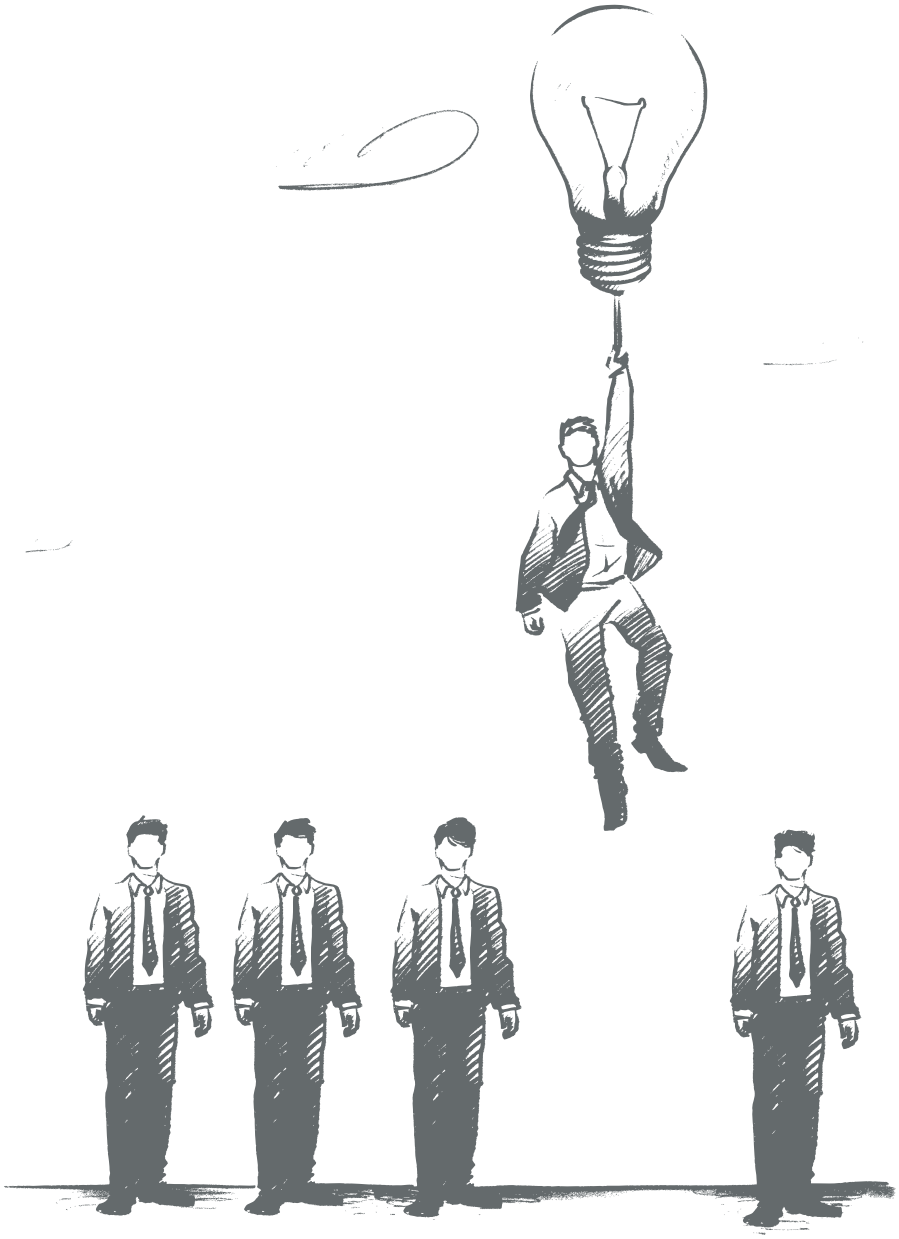
Hogy jutnak el majd a vevőkhöz a termékek?

Mi a termék neve? Esetleg egy szlogen, vagy mottó.

Szerintetek mennyibe kerülne? Mi lenne az ára?

értékelő lap

Üzleti ötlet, megjegyzések	Támogatás mértéke



JA Magyarország
A Member of JA Worldwide

Köszönjük!