



Real Market Challenge B1

Мога да разработя приложим на пазара бизнес план.

Базисно обучение по предприемачество



Основен бизнес план

Как една идея се превръща в бизнес модел? Кои са необходимите икономически условия?
Младежите разработват стъпка по стъпка основен бизнес план за собствен продукт или услуга: от стартовите разходи през пазарните шансове и целевите групи до финансовата прогноза.

Материали за учителите

В материалите провеждането на предизвикателствата е описано детайлно, стъпка по стъпка, за да се даде възможност за директното им използване в класната стая. Материалите за учителите се прилагат заедно с материалите за учениците (=Работни листове).

Знакът „➔“ е използван за работна задача, която служи за задълбочаване на знанията и се прави по избор. Съответните работни листове се намират в документа „Допълнителни материали за учениците“. Всички документи са публикувани на интернет страницата www.youthstart.eu.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

BMB
Bundesministerium
für Bildung



МИНИСТЕРСТВО
НА ОБРАЗОВАНИЕТО
И НАУКАТА



stadtschulrat
für wien

YouthStart
Bulgaria



Програмата Youth Start Entrepreneurial Challenges

е базирана на TRIO-модела за предприемачество – www.youthstart.eu

Базисно обучение по предприемачество	Предприемаческа култура	Гражданско обучение по предприемачество
<div data-bbox="123 453 224 552"></div> <div data-bbox="257 469 387 536">Idea Challenge</div> <div data-bbox="445 453 546 552"></div> <div data-bbox="582 469 710 536">Hero Challenge</div> <div data-bbox="123 667 224 766"></div> <div data-bbox="257 683 418 750">My Personal Challenge</div> <div data-bbox="445 667 546 766"></div> <div data-bbox="582 667 716 766">Lemonade Stand Challenge</div> <div data-bbox="123 880 224 979"></div> <div data-bbox="257 896 418 963">Real Market Challenge</div> <div data-bbox="445 880 546 979"></div> <div data-bbox="582 880 714 979">Start Your Project Challenge</div>	<div data-bbox="777 453 878 552"></div> <div data-bbox="911 469 1039 536">Empathy Challenge</div> <div data-bbox="1120 453 1220 552"></div> <div data-bbox="1256 469 1406 536">Storytelling Challenge</div> <div data-bbox="1456 453 1556 552"></div> <div data-bbox="1592 469 1720 536">Buddy Challenge</div> <div data-bbox="777 667 878 766"></div> <div data-bbox="911 683 1072 750">Perspectives Challenge</div> <div data-bbox="1120 667 1220 766"></div> <div data-bbox="1256 683 1408 750">Trash Value Challenge</div> <div data-bbox="1456 667 1556 766"></div> <div data-bbox="1592 683 1738 750">Open Door Challenge</div> <div data-bbox="777 880 878 979"></div> <div data-bbox="911 896 1039 963">Extreme Challenge</div> <div data-bbox="1120 880 1220 979"></div> <div data-bbox="1256 896 1384 963">Be A Yes Challenge</div> <div data-bbox="1456 880 1556 979"></div> <div data-bbox="1592 896 1720 963">Expert Challenge</div>	<div data-bbox="1787 453 1888 552"></div> <div data-bbox="1935 453 2089 552">My Community Challenge</div> <div data-bbox="1787 667 1888 766"></div> <div data-bbox="1935 683 2069 750">Volunteer Challenge</div> <div data-bbox="1787 880 1888 979"></div> <div data-bbox="1935 896 2065 963">Debate Challenge</div>

TRIO-моделът е цялостна концепция, която обхваща три области:

„Базово обучение по предприемачество“ разглежда базисната квалификация, свързана с предприемаческо мислене и поведение, компетентността за разработване на собствени идеи и умението да ги реализираш гъвкаво и иновативно.

„Култура на предприемачеството“ се свързва с насърчаването на култура на открито приемане на новостите, култура на емпатия, на екипност и креативност, на целенасоченост и собствена инициатива, но също така и осъзнаване и готовност за поемане на риск.

„Гражданско обучение по предприемачество“ цели укрепването на социалната компетентност на граждани, които да поемат отговорност за себе си, за другите и за околната среда.

Всяко от 18-те предизвикателства е замислено като „семейство“, което е включено в една от изброените по-горе три области на TRIO- модела, като отделните семейства-предизвикателства обхващат различни образователни нива. Обозначенията върху материалите за обучение показват нивото, за което са предназначени: A1 – начална степен, A2 – прогимназиална степен, B1, B2 и C1 – различни нива на горната гимназиална степен. Всяко следващо ниво надгражда предходното.



Методически указания

Тема	Основен (базисен) бизнес план
Ниво	B1
Предизвикателство - семейство	<p>Real Market Challenge – Обзор с план.</p> <p>Който иска да реализира идея, се нуждае от бизнес план. Това се отнася както за малки, така и за големи идеи. Учениците от началната степен започват със съвсем малки стъпки – с един мини бизнес план за една мини цел, за която разполагат с 10 лева. В горната гимназиална степен нещата стават все по-комплексни: За една бизнес идея се изготвя основен бизнес план, включващ и разходите за основаването. В по-високите училищни нива се изготвя истински бизнес план с финансов план, който бих представил на моя инвеститор. Следва анализ на вече реализиран бизнес план, защото след това по-лесно могат да бъдат идентифицирани предимствата и слабостите и се придобиват ценни знания за собствения бизнес план.</p>
Продължителност	минимум 8 учебни единици
Идеята зад това предизвикателство	<p>Предизвикателство е да планираш осъществяването на една идея. Който иска да построи къща, прави план. Един добър съвет към този, който желае да осъществи идея, е да си изработи план за това. Бизнес планът описва концепцията на една идея. Той обхваща полагането на целите, икономическата среда, пазарната ситуация и обръща особено внимание на средствата, които трябва да се вложат. Един бизнес план предлага също възможността да бъдат преценени както шансовете, така и рисковете. Базовият бизнес план се изгражда на базата на един бизнес модел и обхваща около 12 страници, които дават малко повече подробности. Базисният бизнес план не съдържа цялостен финансов план, а само разходите за основаването и за първите шест месеца. При разработването на собствен бизнес план е полезно да се използва каталог с въпроси.</p>
Предприемачески компетентности в съответствие с Референтната рамка	<p>Мога да идентифицирам моите силни и слаби страни и да си поставя цели за преодоляване на слабостите си.</p> <p>При изпълнението на задачи мога да се изправя пред възможна конкуренция.</p> <p>Мога да разработвам подходящи идеи и да обосновавам необходимостта от реализирането им.</p> <p>Мога да откривам възможности и да се възползвам от възникнали шансове.</p> <p>Мога да разпознавам рисковете и да поемам отговорност за собствените си действия.</p> <p>Мога да разработя първоначална концепция и съм запознат с функциите на бизнес плана.</p>



	<p>Познавам възможностите на маркетинга за запознаването на хората с добрите идеи.</p> <p>Бих искал да допринеса с моите идеи за изграждане на ориентирано към бъдещето екологично и социално чувствително поведение в бизнеса и обществото.</p> <p>Мога да разпознавам етичните проблеми.</p> <p>Мога да изложа възгледите си за честна търговия.</p> <p>Мога да обясня различните възможности за финансиране на моите идеи.</p>
Езикови компетентности	<p>Мога да изготвя бизнес план от 12 страници (работа в малки групи), в който да опиша моята бизнес идея и нейното реализиране, както и да представя не много подробен финансов план.</p> <p>Използвам коректно предварително научената лексика.</p>
Лексика по темата (на учебни плакати)	<p>Бизнес план, резюме, описание на продукта/услугата, стартиращ екип (Start-up-Team), потенциална конкуренция, стартиращ бизнес, пазарни шансове, оценка на риска, финансова прогноза, приложения, пазарно проучване, иновативна бизнес идея, разходи за учредяване, устойчивост.</p>
Проверка на компетентностите	<ol style="list-style-type: none"> 1. Мога да съставя бизнес план от 12 страници (работа в малки групи): Оценка от обучаващия/връстници 2. Мога да оценя (индивидуално) моите собствени предприемачески компетентности: самооценка.
Предварителни знания	<p>Преди това предизвикателство учениците трябва да са приключили работата с предизвикателството Idea Challenge (ниво B1): Устойчивият бизнес модел е съществена част от основния бизнес план.</p> <p>Учениците трябва да могат да разработят и да реализират идея, използвайки алтернативни методи и прилагайки устойчив бизнес модел.</p>
Тяло & Дух	<p>На следните линкове ще намерите кратки, лесни упражнения за активиране и концентрация: www.youthstart.eu или на www.youthstartbg.weebly.com/ (вкл. кратки видеофилми). Според ситуацията изберете едно или няколко упражнения от предложените.</p>
Подготовка	<ul style="list-style-type: none"> • За изготвянето на основен бизнес план са необходими идея и устойчив бизнес модел. • Копират се работните листове. • Мултимедиен проектор за презентацията. • За работна стъпка 1: дъски за рязане, ножове, чинии, достъп до вода • Всяка група трябва да си организира бюджет от 5.00 до 10.00 лева.
Изпълнение	<p>Предизвикателството реален пазар осъществява връзката с преподаденото специализирано съдържание по икономика и показва червената нишка. Ако в учебния предмет това съдържание не се разглежда в тази форма, то изпълнете само работна стъпка 1 и използвайте работни листове 1,5 и 6.</p>



Работна стъпка 1

Упражнение „Сандвич“ (Работен лист 1 – по избор, когато се изработи модел на бизнес план)

Упражнението „Сандвич“ се провежда в малки групи. Всяка малка група е предприятие за производство на сандвичи във фазата преди учредяването му. Упражнението обхваща стъпките от планирането и изготвянето на прототипа, през калкулацията на разходите, до бизнес планиране на перспективите.

- a) **Перфектният сандвич**
Всяка малка група преценява как би изглеждал за нея перфектният сандвич. Изготвя се списък на съставките.
- b) **Закупуване на продуктите.**
Всяка малка група купува продуктите. Фактурите/касовите бележки трябва да се запазят.
- c) **Изработване на прототип**
Всяка малка група прави своя перфектен сандвич и си измисля име за продукта.
- d) **Калкулиране разходите за бройка**
Изчисляват се разходите за бройка. Някои от разходите могат да бъдат пресметнати по-трудно (напр. салатата), други разходи биха могли изобщо да бъдат забравени (напр. наем за помещение, персонал) виж т.7.
- e) **Проучване за възможна пазарна цена.**
- f) **Сравняване на приходите и произведеното количество**
В групата се преценява колко трябва да бъдат приходите на месец и се изчислява броят на сандвичите, които трябва да бъдат продадени.
- g) **Анализ на калкулацията**
Всяка група преценява дали са взети предвид всички разходи (напр. наем на помещение, персонал) и дали всички произведени сандвичи могат да бъдат продадени.
- h) **АБВ.. списък за бизнес планирането при учредяване на фирма.**
Индивидуално се изготвя един АБВ-списък на следващите стъпки, необходими при планиране на учредяването на едно предприятие. Обсъждане в пленум (виж Работен лист 3).

Работна стъпка 2

„Пътна карта“ на индивидуалния бизнес план.

Учениците трябва да подготвят самостоятелно или в малки групи модел на бизнес план. В началото е собствената бизнес идея, следва преподаването на специализираното съдържание за изготвянето на базисен бизнес план. Това съдържание се превръща след това стъпка по стъпка в част на индивидуалния бизнес модел и бизнес план. Изработването на бизнес плана може да продължи няколко месеца и кореспондира с обучението по предприемачество или икономика.

Подходът гласи: от лесното към по-трудното. При преподаването на структурата на модела за бизнес план обучаващият трябва да обърне внимание на целите на този метод на обучение и да предложи



консултации за изготвянето на бизнес плана. В тази връзка може като помощ да се използва rrr-презентацията за модел на бизнес план и работни листове 2+ 3.

Работна стъпка 3 От първоначалния проект до готовия бизнес план

Разполагайки с необходимите предварителни знания за разработване на базисен бизнес план, учениците вече могат да изработят собствен бизнес план. Тъй като тази задача се изпълнява като групова работа, важно е да прочетете на учениците целия работен лист и в пленум, с всички, да обсъдите описанието, задачата, основните правила и изпълнението стъпка по стъпка. Да не се подценява информацията от този работен лист, тъй като тя разрешава учениците сами да си разпределят времето, като сами си поставят срокове, които да спазват. В този проект учениците трябва да действат автономно - каквато би била ситуацията при учредяването на търговско дружество!

Вие трябва да обсъдите с учениците всички критерии за бизнес плана. **(Работен лист 3)**. Моля, напомнете на учениците да използват този Работен лист като чек-лист!

Накрая прочетете заедно материалите за оценка, извършена от връстниците/ от преподавателя **(Работен лист 4)**, за да знаят учениците как ще бъдат оценявани. Евентуално трябва да обясните, че отделни раздели имат различна тежест и че някои аспекти са интегрирани в бизнес плана. Работете с учениците и ги преведете през отделните работни стъпки на Работен лист 2. Не е необходимо всички стъпки да се изпълнят в клас – много от нещата могат да бъдат свършени извън учебните занятия.

➤ Работна стъпка 4 Участие в състезание за най-добра бизнес идея и най-добър бизнес план (вж. www.eesi-impulszentrum.at und www.ifte.at)

Работна стъпка 5 Самооценка в края на урока (Работен лист 5)

Да се изпълни самостоятелно: Учениците се оценяват сами. Прочетете на глас бавно всяко твърдение. Дайте на учениците време да помислят и да се оценят, ограждайки с кръгче смайлове. Твърденията могат да се обяснят с помощта на примери. (напр. Мога да идентифицирам моите силни и слаби страни – Можете ли да ми посочите пример за това?). Когато картите за се попълнят, те могат да бъдат събрани или да се използват за обща дискусия.

➤ Работна стъпка 6 Заключителна саморефлексия (➤ Работен лист 6)

Да се изпълни самостоятелно или по двойки: Прочете на глас всеки въпрос и дайте време на учениците да отбележат отговорите си. Използвайте този работен лист за една последна дискусия! Прочетете всеки въпрос заедно с учениците и им дайте достатъчно време да запишат своите отговори. Използвайте този работен лист за заключителна дискусия. Той също така е много подходящ, за да покаже на родителите какво е научил/а техният син/ тяхната дъщеря!



Идея	Участие в конкурса на БанкАустрия за най-добър бизнес план „NextGeneration“ и в Празника на идеите. В рамките на това състезание на младежите се предлага компетентна помощ от страна на реалния бизнес.
Контекст в рамките на програма - Предизвикателства	Това предизвикателство надгражда Real Market Challenges от по-ниските нива и подготвя за по-високите. Като подготовка следва непременно да се направи „Idea Challenge“ (B1). Това предизвикателство се свързва добре и с „Empathy Challenge“ (B1)
Полезни интернет връзки	За проекта You th StartEntrepreneurialChallenges: www.youthstartproject.eu Допълнителни учебни материали (вкл. филми): www.youthstart.eu „NextGeneration“ конкурс за най-добра бизнес идея на БанкАустрия състезание с примерни разработки http://www.hak-imst.ac.at/cms/front_content.php?idart=537 eesi-Impulszentrum des bmbf; www.eesi-impulszentrum.at
Литература	Faltin, G. (2012): Kopf schlägt Kapital: Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein, Berlin i2B Businessplan-Handbuch, download: www.i2b.at/content.aspx?l1=2&l2=7&AID=8
Филм	Businessplan-Einführung: www.youtube.com/watch?v=DZloRGxZ1_E
Условия за ползване	Всички материали за учители и ученици, разработени в рамките на Youth Start Entrepreneurial Challenge, са под лиценза на Креатив комънс (Creative-Commons-Lizenz). Можете да размножавате и разпространявате материалите във всякакъв формат или среда, но само при коректно назоваване на имената. Няма право да използвате материалите с комерсиална цел. Можете да обработвате материалите, но да ги разпространявате само под същия лиценз както оригинала. Точните подробности по лиценза ще намерите на интернет страницата: http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de Екипът на Youth Start Team ще се радва, ако се свържете с нас: от една страна за свързване с националните партньори и техните предложения и от друга – за подпомагане реализацията на проекта. e-mail: siop_smartstarteurope@abv.bg ; office@ifte.at
Автори Издатели	Йоханес Линднер (автори и издател), Гералд Фрьолих (издател), Чадуик Уилямс (автор проверка на компетентностите), Ева Ямбор (издател), Горанка Недева (издател)
Графично оформление	Валентин Майерхофер, Петер Щромбергер (пиктограми) Йоханес Линднер (снимки в презентацията)
Превод/Редактор	Зоя Каприева (превод)/Горанка Недева (редактор)