



A2 Lemonade Stand Challenge

Ein Verkaufserlebnis mit der Klasse



Diese Challenge ist in Band 3 von **Jugend stärken** erschienen,
der insgesamt 5 Challenges enthält:

- A2 Idea Challenge (Lösungen finden mit der *Design Thinking*-Methode)
- A2 My Personal Challenge (Umgang mit Geld lernen)
- A2 My Personal Challenge (Less risk – more fun)
- A2 Lemonade Stand Challenge (Ein Verkaufserlebnis mit der Klasse)
- A2 Trash Value Challenge (Achtsam mit Abfall umgehen)

Band 1–4 von **Jugend stärken** (jeweils Arbeitsbuch für Schüler*innen
und Handbuch für Lehrer*innen) gibt es hier zum Bestellen und digital
zum kostenfreien Download: [**www.jugendstaerken.at**](http://www.jugendstaerken.at)

Wiener Schüler*innen erhalten die Druckausgabe der 4 Bände von
Jugend stärken dank einer Förderung durch die Arbeiterkammer Wien
kostenlos.



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



Bundesministerium
Bildung, Wissenschaft
und Forschung





JUGEND STÄRKEN mit dem Youth Start Entrepreneurial Challenges Programm

CORE ENTREPRENEURIAL EDUCATION

ENTREPRENEURIAL CULTURE

ENTREPRENEURIAL CIVIC EDUCATION

 IDEA CHALLENGE Ich kann eine eigene Idee entwickeln.	 HERO CHALLENGE Ich kann von Vorbildern lernen.
 MY PERSONAL CHALLENGE Ich kann persönliche Herausforderungen bewältigen.	 LEMONADE STAND CHALLENGE Ich kann etwas verkaufen.
 REAL MARKET CHALLENGE Ich kann einen einfachen Businessplan erarbeiten.	 START YOUR PROJECT CHALLENGE Ich kann ein Projekt planen und im Team umsetzen.

 EMPATHY CHALLENGE Ich kann mich in mich und andere einfühlen.	 STORYTELLING CHALLENGE Ich kann Inhalte in Geschichten verpacken.
 PERSPECTIVES CHALLENGE Ich kann mich als Teil meines Umfelds begreifen und meinen Platz darin finden.	 TRASH VALUE CHALLENGE Ich kann achtsam mit Ressourcen umgehen und aus Abfällen etwas Wertvolles schaffen.
 EXTREME CHALLENGE Ich kann mir ein herausforderndes Ziel setzen und es konsequent verfolgen.	 BE A YES CHALLENGE Ich kann zu mir und meiner Umgebung „Ja“ sagen.

 BUDDY CHALLENGE Ich kann eine andere Person in der Erreichung ihrer Ziele unterstützen.	 OPEN DOOR CHALLENGE Ich kann mich mit anderen Menschen vernetzen.
 EXPERT CHALLENGE Ich kann Lern und Kommunikationstechniken anwenden.	

 MY COMMUNITY CHALLENGE Ich kann Aufgaben für die Gemeinschaft, in der ich lebe, übernehmen.	 DEBATE CHALLENGE Ich kann für meine Meinung Argumente finden und sie in eine Diskussion einbringen.
 VOLUNTEER CHALLENGE Ich kann mich in der Freiwilligenarbeit engagieren.	

Das Youth Start Entrepreneurial Challenges Programm basiert auf einer ganzheitlichen Definition von Entrepreneurship, dem TRIO-Modell, das drei Bereiche umfasst:

- CORE ENTREPRENEURIAL EDUCATION** – Förderung von unternehmerischer Qualifikation im engeren Sinn: eigene innovative Ideen entwickeln und diese kreativ und strukturiert umsetzen.
- ENTREPRENEURIAL CULTURE** – Persönlichkeitsentwicklung: eigeninitiativ sein, an sich glauben, empathisch und teamfähig agieren sowie sich und anderen Mut machen.
- ENTREPRENEURIAL CIVIC EDUCATION** – Stärkung der Sozialkompetenz als Staatsbürger*in: Verantwortung für sich, andere und die Umwelt übernehmen.

„Jugend stärken“ fördert Eigeninitiative und Unternehmensegeist in der Sekundarstufe I.

Das gesamte Lernprogramm findet man auf www.jugendstaerken.at auf Deutsch. Auf www.youthstart.eu gibt es Übersetzungen in Englisch, Französisch und weitere Sprachen sowie in der Rubrik „Körper & Geist“ Kurzvideos mit Körperübungen zur Aktivierung & Konzentration und das Youth Start Achtsamkeitsprogramm.



Vorwort

Jugend stärken ...

... ist Titel, Ziel und Inhalt eines praxisorientierten, ganzheitlichen Lernprogramms, das für die **Sekundarstufe I** entwickelt wurde. Kernstück sind größere und kleinere Herausforderungen („Challenges“). Darunter verstehen wir Lernimpulse aus drei Kernbereichen, die für die Stärkung von Kindern und Jugendlichen relevant sind:

- **unternehmerisches Denken und Handeln**,
- **Persönlichkeitsentwicklung** sowie
- **soziales Engagement**.

Zur besseren Unterscheidung sind die Bereiche farbig markiert.
Das gesamte Programm ist auf der vorigen Seite abgebildet.

Jugend stärken ist Teil des „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programms, mit dem Eigeninitiative und Unternehmergeist junger Menschen gefördert werden. Es wurde in Österreich für Kinder und Jugendliche von der Volksschule bis zur Oberstufe entwickelt und in sechs Sprachen übersetzt.



Ein Verkaufserlebnis mit der Klasse ist Ziel der **Lemonade Stand Challenge**. Die Jugendlichen sollen gemeinsam etwas verkaufen. Warum? An wen? Was? Gemeinsam planen sie Schritt für Schritt: von der Entwicklung der Verkaufsidee über die Festlegung eines fairen Preises und die Vorbereitung des Verkaufsstandes bis zum Verkauf. Sie lernen Verantwortung zu übernehmen und ihre Stärken dort einzusetzen, wo sie gebraucht werden.

Durch das „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programm werden junge Menschen bei der Entfaltung ihrer Potenziale unterstützt.

Das belegt ein wissenschaftlicher Feldversuch, der von 2015 bis 2018 in Österreich, Slowenien, Portugal und Luxemburg mit ca. 30.000 Kindern und Jugendlichen durchgeführt wurde.


Die Forschungsergebnisse zeigen, dass die Arbeit mit dem Programm in der Sekundarstufe I das Selbstwertgefühl der Jugendlichen und den Glauben an ihre eigene Wirksamkeit stärkt sowie Teamarbeit, Kreativität und vernetztes und kritisches Denken fördert. Die Jugendlichen lernen empathische Kommunikation und achtsamen Umgang mit sich selbst und anderen und erwerben für das zukünftige Arbeitsleben wichtige wirtschaftliche Basisqualifikationen.


Wir wünschen allen, die mit dieser Challenge arbeiten, viele anregende Lernmomente!

Eva Jambor und Johannes Lindner, Herausgeber*innen


www.jugendstaerken.at | www.ifte.at | www.youthstart.eu


Diese Symbole begleiten dich durch das Buch. Sie bedeuten Folgendes:


 Anleitung für eine Übung

 Rede mit jemandem darüber.

 Extra-Tipp für dich

 Denke darüber nach.

 Bonus-Aufgabe

 Mehr Informationen gibt es im Handbuch für Lehrer*innen.










A2 Lemonade Stand Challenge

Ein Verkaufserlebnis mit der Klasse

Lemonade Stand ist Englisch und bedeutet **Limonaden-Verkaufsstand**, **Challenge** heißt **Herausforderung**. In der **A2 Lemonade Stand Challenge** plant ihr gemeinsam Schritt für Schritt ein Verkaufserlebnis für die ganze Klasse – von der Festlegung eurer Ziele bis zum Verkaufstag: Warum wollt ihr etwas verkaufen? Wer sind eure möglichen Kund*innen? Was könnten sie brauchen? Ihr stellt in Teams ein Produkt her oder bereitet eine Dienstleistung vor. Dabei setzt ihr eure Stärken dort ein, wo sie gebraucht werden, und übernehmt Verantwortung für eure Aufgaben.

Erklärvideo: www.youthstartchallenges.eu/A2LemonadeStand

In sieben Schritten zum Ziel:

-  **Schritt 1** - Ziele bestimmen **4**
-  **Schritt 2** - Verkaufsideen finden **5**
-  **Schritt 3** - Prototyp erstellen und präsentieren **8**
-  **Schritt 4** - Verkauf planen **9**
-  **Schritt 5** - Verkaufspreis berechnen **12**
-  **Schritt 6** - Erfolgreich verkaufen **14**
-  **Schritt 7** - Nachdenken **17**

Ziel

Ich kann etwas verkaufen.





1.1. Was habt ihr vor?

Ihr plant ein soziales Projekt, eine Abschlussreise oder wollt Ideen aus dem Klassenparlament umsetzen, aber eure Klassenkassa ist leer? Bietet gemeinsam ein Produkt oder eine Dienstleistung zum Verkauf an, um mit dem Geld eure Ziele zu verwirklichen!



Noch ist euer Verkaufsstand leer. Befüllt ihn mit euren Vorstellungen. Besprecht zuerst in kleinen Teams und dann mit der ganzen Klasse folgende Fragen:

- Warum wollt ihr etwas verkaufen? Wofür braucht ihr Geld? (= „Unser Ziel“)
- Wo könnt ihr etwas verkaufen? Wann habt ihr Gelegenheit dazu?
Z.B. Schulfest, Ostermarkt, Elternsprechtag, ... (= „Verkaufsort und -tag“)
- Wer könnte bei euch einkaufen?
Z.B. Mitschüler*innen, Eltern, Passant*innen auf der Straße, ... (= „Unsere Kund*innen“)



Habt ihr ein gemeinsames Ziel gefunden? Einen passenden Verkaufsort? Schreibt in den Stand, worauf ihr euch geeinigt habt. Standname und Verkaufsfläche bleiben noch leer, denn erst im nächsten Schritt sammelt ihr Verkaufsideen.

Unser Standname

Verkaufsort und -tag:

Unser Ziel:

Unsere Kund*innen:



Mit der *Design Thinking*-Methode kannst du dich in deine Kund*innen hineinversetzen und herausfinden, was sie brauchen. Du lernst sie in der **A2 Idea Challenge** kennen und kannst damit eine passende Verkaufsidee entwickeln („Jugend stärken“, Band 3).
Ein ergänzendes E-Learning-Tool gibt es dazu auf www.flipchallenge.at (Entrepreneurship Challenge).



2.1. Auf der Suche nach Verkaufsideen ...

Verkaufen ist gar nicht so einfach, wie man meinen könnte. Welches Produkt wollen die Kund*innen? Wie kann man es herstellen? Welche Dienstleistung eignet sich und was muss man dafür vorbereiten? Findet Antworten auf diese Fragen.

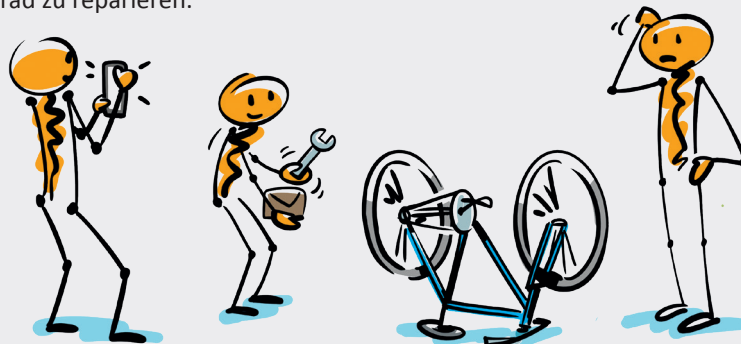


Lies die Geschichte von Liane und Leon, die mit ihrer Klasse etwas verkaufen wollen.

Im Klassenparlament hat die 4A der „Lila Schule“ beschlossen, eine Abschlussfahrt zu machen und am Schulprojekt teilzunehmen, bei dem einem Kind in Not ein Herzenswunsch erfüllt wird. Ein Verkaufsstand beim Sommerfest soll die Klassenkassa füllen.

Liane und Leon treffen sich im Park vor der Schule, um Verkaufsideen zu finden. Die beiden schauen sich um. Leon nutzt die Gelegenheit, um eine Parkgeschichte für die Schülerzeitung „Der Blitz“ zu schreiben. Natürlich hat er seine Kamera dabei, denn Fotografieren ist seine Leidenschaft.

Einige Mitschüler*innen üben mit großer Begeisterung einen TikTok-Tanz ein. Auf den Bänken sitzen ältere Menschen, einige wirken sehr einsam. Ein gestresster Mann führt eilig seinen Hund aus. Ein junger Mann versucht sein Fahrrad zu reparieren.



Liane bemerkt, dass er kein passendes Werkzeug und offensichtlich keine Erfahrung hat. Sie kann helfen, denn sie bastelt in ihrer Freizeit ständig an ihrem Fahrrad herum. Leon fragt, ob er ein Foto von der „Reparaturaktion“ machen darf.



Was könnten die Menschen im Park brauchen? Was davon könnten Liane, Leon und ihre Mitschüler*innen zum Verkauf anbieten? Wie können sie dabei ihre eigenen Stärken einsetzen?

Verkaufsideen für die 4A (Produkte oder Dienstleistungen):



Was brauchen Menschen in **eurer** Umgebung? Schaut euch um und macht ein **Brainstorming** – wie bei der *Design Thinking*-Methode. Findet passende Produkte und Dienstleistungen, die eure Klasse verkaufen könnte. Denkt dabei auch an eure Hobbies und Talente.





2.2. Welche Ideen sind vielversprechend?



Schreibe alle Verkaufsideen auf, die ihr in der Klasse gemeinsam gefunden habt. Hier findest du noch weitere Vorschläge. Kreuze die Ideen an, die dir am besten gefallen.

Verkaufsideen	X
Eure Verkaufsideen:	
Kochbuch mit typischen Rezepten aus verschiedenen Ländern mit Fotos von den Speisen	
Fotokalender oder Kalender mit Zeichnungen mit einem Motto, z.B. „Global Goals“ (= Nachhaltige Entwicklungsziele der UNO), Lieblingsplätze in und rund um die Schule, Berufe, ...	
Zeitung mit Beiträgen, die ausschließlich gute Nachrichten enthalten	
Fotostand mit einer Sofortbildkamera und lustigen Foto-Accessoires	
Theaterstück schreiben und aufführen	
Einkaufstasche aus Stoff (bedruckt, bemalt, bestickt, ...)	
Tischdeko aus Recycling-Materialien	
Handyhülle	
Selbstgemachtes Chutney, Marmelade oder Sirup aus Obst oder Gemüse, das auf Märkten übriggeblieben ist oder das selbst gepflückt wird*	
Frisch zubereitete Erfrischungs-Limonaden*	

* Bei Lebensmitteln ist es wichtig, auf die Hygienebestimmungen zu achten!



Welche Verkaufsideen gefallen den meisten von euch? Von welchen versprecht ihr euch den größten Erfolg? Wählt gemeinsam die „Top 3“-Ideen aus. Markiere sie in deiner Liste.



Fragt nach Tipps, wie ihr in der Gruppe schnell und fair Entscheidungen treffen könnt.

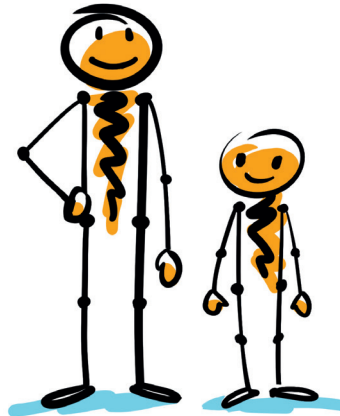


2.3. Welche Idee hält der Überprüfung stand?



Welche Idee passt am besten zu euren möglichen Kund*innen? Fühlt euch in sie ein denkt über sie nach.

Unsere Kund*innen:



Was denken
die Personen?

Was fühlen sie?

Was bereitet
ihnen Sorge?

Was macht
ihnen Freude?

Was brauchen sie?



Welche Bedürfnisse deine Kund*innen haben, kannst du mit der *Design Thinking*-Methode in der **A2 Idea Challenge** in den Schritten 2–3 herausfinden („Jugend stärken“, Band 3 und E-Learning-Tool auf www.flipchallenge.at – Entrepreneurship Challenge).



Nutzt diese Checkliste, um eure „Top 3“-Ideen zu überprüfen. Wird zumindest eine Frage mit „nein“ beantwortet, solltet ihr die Idee verändern oder streichen.

✓ Kund*innen	Sind sie bereit, für eure Verkaufsidee Geld auszugeben? Können sie sich das Produkt oder die Dienstleistung leisten?
✓ Geld	Habt ihr genügend Geld für die Herstellung eurer Verkaufsidee? Wenn nicht: Gibt es kostenlose Alternativen?
✓ Material	Könnt ihr alle benötigten Materialien besorgen? Habt ihr alle notwendigen Maschinen und Werkzeuge?
✓ Zeit	Habt ihr genügend Zeit, um alle Arbeiten rechtzeitig zu erledigen? Gibt es genügend Personen, die sich um Vorbereitung, Verkauf und die Arbeit danach kümmern können?
✓ Wissen (Know-How)	Wisst ihr, wie man das Produkt herstellt oder die Dienstleistung durchführt? Wenn nicht: Könnt ihr euch das Wissen rechtzeitig aneignen?
✓ Erfolg	Entsteht durch den Verkauf ein Nutzen für euch oder die Gemeinschaft? Könnt ihr durch den Verkauf einen Gewinn erzielen?
✓ Nachhaltigkeit	Könnt ihr die Umwelt schonen, indem ihr zum Beispiel recycelte oder gebrauchte Materialien verwendet? Könnt ihr Plastikmüll vermeiden? Könnt ihr mit eurer Idee einen positiven Beitrag für die Umwelt leisten?

Für welche Idee entscheidet ihr euch? _____



3.1. Die Verkaufsidee nimmt Formen an – erste Prototypen

Experimentiert und findet gemeinsam die Version eurer Verkaufsidee, die am meisten Erfolg verspricht. Dabei hilft ein *Prototyp* – das ist eine schnelle und einfache Darstellung einer Idee. Es kann ein erstes Probestück eures Produkts sein oder eine möglichst bildhafte Beschreibung eurer Dienstleistung.



Mit der *Design Thinking*-Methode lernt ihr, wie man einen Prototyp erstellt, präsentiert und weiterentwickelt (siehe **A2 Idea Challenge**, Schritt 5).



Erstellt in kleinen Teams einen Prototyp eurer Verkaufsidee, z.B. eine Zeichnung, etwas Gebautes, ein Rollenspiel, ein Video. Wichtig ist, dass die Idee dadurch für andere gut verständlich wird.

Macht euch bei der Herstellung eures Prototyps Notizen über die einzelnen Arbeitsschritte. Schreibt auf:

- Was genau passiert bei diesem Arbeitsschritt?
- Welche Materialien werden benötigt?
- Wie lange braucht ihr für die Herstellung oder Vorbereitung?



Je genauer ihr die Arbeitsschritte beschreibt, desto einfacher ist es später, sie zu wiederholen. Ihr könnt sie auch mit Fotos dokumentieren.

Arbeitsschritt – Beschreibung	benötigte Materialien	benötigte Zeit

3.2. Welcher Prototyp kommt gut an?



Jede Gruppe präsentiert ihren Prototyp. Beantwortet bei eurer Präsentation folgende Fragen:

- Was macht euren Prototyp besonders? Was zeichnet ihn aus?
- Warum sollen die Kund*innen für das Produkt oder die Dienstleistung Geld ausgeben?
- Aus welchen Materialien wird das Produkt hergestellt? Was braucht man für die Dienstleistung?
- Wie schont ihr mit eurem Produkt / eurer Dienstleistung die Umwelt?
- Wie lange dauert die Herstellung des Produkts oder die Vorbereitung der Dienstleistung?



Hört bei allen Präsentationen achtsam zu. Gebt jeder Gruppe zu ihrem Prototyp wertschätzendes Feedback. Diese Feedback-Leitfragen helfen dabei, den Prototyp gemeinsam weiterzuentwickeln:

Leitfragen für Feedback-Geber*innen:

- Was gefällt dir an diesem Prototyp besonders?
- Was würdest du verändern?
- Wie würdest du ihn verändern?



Findet gemeinsam euren Verkaufs-Hit! Ihr könnt auch verschiedene Prototypen miteinander kombinieren, damit eure Verkaufsidee möglichst erfolgreich umgesetzt wird.



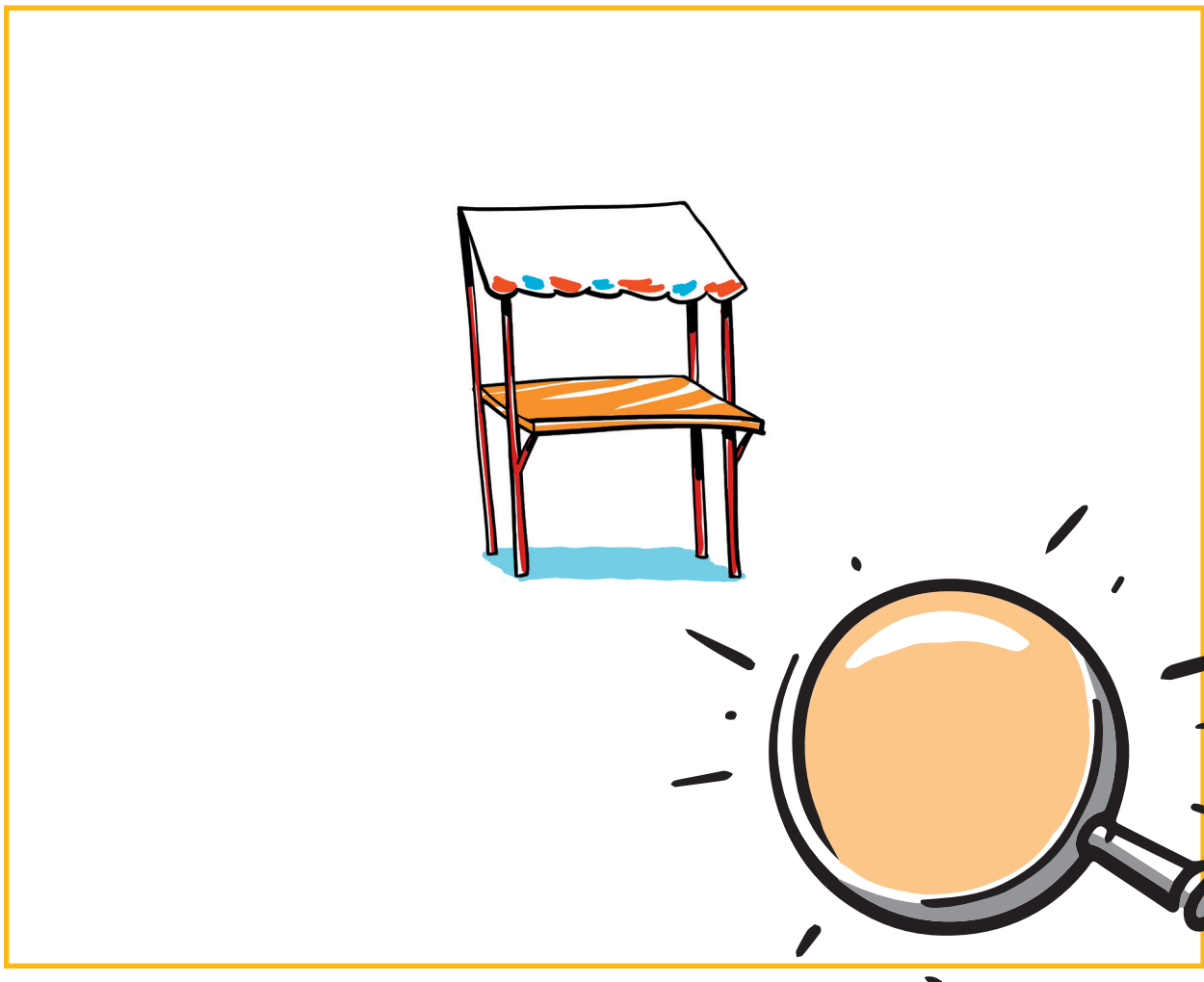
4.1. Die Planung beginnt ...

Damit eure Verkaufs-idee zu einem Verkaufs-Hit wird, müsst ihr alle Schritte bis zum Verkaufstag genau planen. Was ist wann zu tun? Wer übernimmt Verantwortung für welche Aufgabe?



Schreibt eure Verkaufs-idee in den Verkaufsstand und überlegt, was ihr alles für die Umsetzung braucht – vom Besorgen aller Bestandteile bis zu eurem Verkaufserlebnis.

- Welche Materialien, Behälter, Verpackungen, Werkzeuge, Kostüme etc. werden benötigt? Notiere alles, was dir einfällt, rund um den Verkaufsstand. Vergiss nicht auf die Stand-Dekoration.
- Schreibe in die Lupe, welche Stärken, welches Wissen und welche Unterstützung notwendig sind.



Vergleicht eure Notizen. Schreibt gemeinsam eine vollständige Klassen-Liste mit allem, was ihr für den Verkauf eures Produkts oder eurer Dienstleistung braucht. Was davon habt ihr schon? Markiert auf der Liste alles, was ihr noch besorgen müsst.



Braucht ihr für den Verkauf eine Genehmigung? Notiert auch das auf eurer Klassen-Liste.



4.2. Schritt für Schritt zum Verkaufs-Hit



Lies die Beschreibung der fünf Arbeitsschritte. Markiere die Aufgaben, die du übernehmen möchtest.

1. Materialien besorgen



Besorgt alle notwendigen Materialien und Bestandteile für euer Produkt / eure Dienstleistung und den Verkaufstand.

- Schaut auf der Klassen-Liste nach, was besorgt werden muss.
- Nicht alles muss man neu kaufen. Vielleicht könnt ihr auch etwas ausleihen oder wiederverwenden.
- Für die Einkäufe braucht ihr Geld, das ihr zuerst vorstrecken müsst und hoffentlich durch den Verkauf wieder zurückbekommt.

2. Produkt herstellen / Dienstleistung vorbereiten



Stellt so viel Stück eures Produkts her, wie ihr verkaufen wollt / bereitet das Zubehör für eure Dienstleistung in der benötigten Menge vor.

- Wählt einen geeigneten Produktionsort. Besorgt zuerst alle notwendigen Werkzeuge und Hilfsmittel.
- Benützt für die Herstellung die Arbeitsschritt-Beschreibung von eurem Prototyp.
- Teilt euch in kleine Gruppen. Jede Gruppe übernimmt eine bestimmte Aufgabe – dadurch seid ihr schneller und effizienter.
- Sucht einen Platz, wo ihr eure Ware zwischenlagern könnt.

3. Verkaufsstand vorbereiten

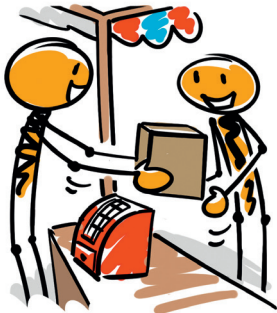


Bereitet euren Verkaufsstand vor.

- Organisiert einen stabilen Tisch, Stühle, wenn möglich eine Pinnwand oder einen Plakatständer.
- Zeichnet und bastelt Dekoration für den Stand, die optimal zu eurem Angebot passt und Aufmerksamkeit erregt.
- Schreibt gut lesbar auf, was ihr verkauft und wie viel es kostet.
- Gestaltet Plakate mit Zusatz-Informationen, die die Kund*innen interessieren könnten: Wie wurde das Produkt hergestellt (z.B. Fotos)? Wofür wollt ihr das verdiente Geld verwenden?
- Besorgt eine Kassa und ausreichend Wechselgeld.
- Macht Werbung für euren Verkaufsstand:
 - Bastelt Werbeschilder und bringt sie an passenden Stellen an.
 - Informiert eure Familie, Bekannten und Freund*innen.
 - Bittet eure Eltern um Werbe-Postings auf Social Media.



4. Verkaufen



Verkauft euer Produkt / eure Dienstleistung.

- Erstellt einen Dienstplan für die Zeit am Verkaufsstand. Drei bis vier Personen gleichzeitig sind ausreichend.
- Sprecht die Leute freundlich an und präsentiert ihnen euer Angebot. Überlegt, was sie zu einem Kauf bewegen könnte.
- Haltet den Stand sauber und ordentlich.
- Schreibt nach jedem Verkauf auf, wie viel ihr verkauft habt und wie viel Geld ihr dafür bekommen habt.
- Rechnet am Ende alles zusammen und zählt das Geld.

5. Aufräumen



Baut den Stand ab und macht sauber.

- Entsorgt euren Abfall und hinterlasst den Verkaufsort sauber.
- Überlegt euch vor dem Verkaufstag, was ihr mit den übriggebliebenen Produkten und Materialien machen werdet.
- Bringt das Geld an einen sicheren Ort.



Welche Aufgaben sind in den 5 Arbeitsschritten beschrieben? Redet darüber und erstellt gemeinsam einen übersichtlichen und vollständigen Klassen-Arbeitsplan. Hängt ihn gut sichtbar im Klassenzimmer auf. Eine Vorlage gibt es im Lehrer*innen-Handbuch.

Was ist zu tun?	Bis wann?	Wer ist verantwortlich?	✓
Liste mit allen notwendigen Materialien erstellen			
Klären, was man ausborgen kann			



Wer übernimmt welche Aufgabe? Findet gemeinsam eine faire Aufteilung. Hakt ab, was ihr erledigt habt.



In der **A2 Start Your Project Challenge** lernst du, wie man Projekte im Team plant. Die Challenge ist Teil von „Jugend stärken“, Band 4 (zum freien Download auf www.jugendstaerken.at).



Welche Aufgaben hast du übernommen? Passen sie zu deinen Stärken? Oder sind es Aufgaben, bei denen du etwas Neues lernen kannst?

Was?	Bis wann?	✓

Erstelle deinen persönlichen Arbeitsplan, damit du eine gute Übersicht hast.



Kontrolliert regelmäßig, ob die vereinbarten Aufgaben zeitgerecht erfüllt wurden. Holt euch Unterstützung, wenn jemand mit seiner Aufgabe alleine nicht zurechtkommt.

Nur wenn alle Verantwortung übernehmen und ihr euch aufeinander verlassen könnt, kann aus eurer Verkaufsidee gemeinsam Schritt für Schritt ein Verkaufs-Hit werden.



5.1. Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis!

Die Vorbereitungen für den Verkaufstag sind weit fortgeschritten. Was fehlt, ist der Preis. Um ihn bestimmen zu können, müsst ihr über Angebot und Nachfrage nachdenken und alle eure Ausgaben berechnen.



Eine Übersicht zur Erstellung eines Finanzplans gibt es als Kopiervorlage im Lehrer*innen-Handbuch.

Je mehr Menschen euer Produkt oder eure Dienstleistung **nachfragen** (= kaufen wollen), desto höher könnt ihr den Preis ansetzen.
Wenn euer Produkt oder eure Dienstleistung in großen Mengen **angeboten** wird, sinkt der Preis.
Legt einen Preis fest, der sich im Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage befindet und sowohl für euch als auch für die möglichen Käufer*innen fair ist.



Wie hoch wird die **Nachfrage** sein?

Wie viele Personen werden am Verkaufstag anwesend sein? Befragt dazu Personen, die die Veranstaltung organisieren oder beobachtet den Ort, an dem euer Verkaufsstand stehen wird, zu einer vergleichbaren Tageszeit.
Wie viele der anwesenden Personen kommen als Kund*innen in Frage?

Erwartete Anzahl
an Kund*innen



Wie groß wird euer **Angebot** sein?

Legt die Menge fest, die ihr herstellen könnt. Achtet darauf, dass ihr nicht mehr herstellt, als ihr wahrscheinlich verkaufen werdet. Wenn ihr eine Dienstleistung verkauft, überlegt, wie oft ihr sie anbieten könnt.

Produkt: Wie viel Stück?

Dienstleistung: Wie oft?



Wird euer Produkt oder eure Dienstleistung an eurem Verkaufsort auch von anderen Verkäufer*innen angeboten? Wenn ja, dann müsst ihr den Preis an den der Konkurrenz anpassen. Oder euer Angebot unterscheidet sich und ein höherer Preis ist gerechtfertigt.



Die Herstellung kostet (fast immer) Geld. Sammelt Möglichkeiten, wie ihr das benötigte Geld aufbringen könnt, ohne ein finanzielles Risiko eingehen zu müssen. Möglichkeiten der Finanzierung:



Wie viel sind eure möglichen Kund*innen bereit, für euer Angebot zu bezahlen? Befragt dazu Menschen in eurem Umfeld und recherchiert die Preise von ähnlichen Angeboten im Internet oder am Verkaufsort.
→ **Legt den endgültigen Preis erst fest, wenn ihr eure Ausgaben berechnet habt!**



Der Preis sollte fair für euch und fair für die Käufer*innen sein. Damit auch eure Arbeitszeit bezahlt wird, sollte der Stückpreis über euren Ausgaben pro Stück liegen. Er könnte z. B. 1,5 oder 2 mal so hoch sein.

vorläufiger fairer Preis
für unser Angebot:



5.2. Wie viel Geld müssen wir ausgeben?



Erst wenn ihr eure **Ausgaben** kennt, könnt ihr einen **Verkaufspreis** berechnen, der **Gewinn** verspricht. Überlegt daher, wofür ihr Geld ausgeben müsst, und berechnet die Summe aller Ausgaben.

- Erstellt eine **Einkaufsliste**. Recherchiert die **Preise** im Internet oder im Geschäft.
- Wie viel müsst ihr kaufen? Die **Menge** hängt davon ab, wie viel Stück von eurem Produkt ihr herstellen oder wie oft ihr eure Dienstleistung anbieten wollt.
- Bedenkt, dass auch Kosten für den Stand und die Werbung entstehen können.

Einkaufsliste (für 50 selbst gestaltete Tragetaschen)	Preis	Menge	gesamt (Preis × Menge)
Bio-Baumwolle Fairtrade Tragetasche	2,05 €	50	102,50 €
Packung Stoffmalfarben (6 Grundfarben, je 15 ml)	12,95 €	6	77,70 €
Deko-Knöpfe – gebraucht, 100 Stück	10,00 €	1	10,00 €
Fotoposter für den Verkaufsstand, 30 × 45 cm	4,99 €	10	49,90 €
Ausgaben für Einkäufe			240,10 €
Leigebühr für die Pinnwand für den Verkaufsstand	20,00 €	1	20,00 €
Ausgaben gesamt			260,10 €



Erstellt die Tabelle auf Excel. Auf www.youthstartchallenges.eu/Einkaufsliste gibt es dafür eine Vorlage.



Geht bei der Herstellung eures Produktes / bei der Vorbereitung eurer Dienstleistung möglichst achtsam mit den Ressourcen der Erde um. Macht dazu diesen **Öko-Check**:

- ✓ Sind die Materialien biologisch und fair produziert?
Bio- und Fairtrade-Siegel geben darüber Auskunft.
- ✓ Haben die Materialien kurze Transportwege?
- ✓ Kann Verpackungsmüll und Plastik vermieden werden?
- ✓ Können die Materialien auch gebraucht gekauft oder ausgeliehen werden?



Wie viel kostet die Herstellung eines einzelnen Stücks / eine Einheit eurer Dienstleistung?

Ausgaben	:	Anzahl der hergestellten Stücke / wie oft die Dienstleistung angeboten werden soll	=	Ausgaben pro Stück / Einheit
_____	:	_____	=	_____



Vergleicht die **Ausgaben pro Stück / Einheit** mit dem vorläufigen Preis, den ihr euch überlegt habt. Sind alle **Ausgaben** gedeckt? Könnt ihr einen **Gewinn** machen? Wo könnt ihr noch sparen?

So hoch ist der **faire Preis**, mit dem wir **Gewinn** machen können: _____

So viel Stück müssen wir mindestens verkaufen / so oft müssen wir unsere Dienstleistung mindestens anbieten, damit wir **Gewinn** machen: _____



6.1. Verkaufen will gelernt sein ...



Findet in einem Rollenspiel heraus, bei welchen Verkäufer*innen sich Kund*innen wohlfühlen. Spielt zu zweit einen Test-Verkauf für euer Angebot. Tauscht danach die Rollen.

Achte darauf, dass du als Verkäufer*in ...

- ... gut über das Produkt / die Dienstleistung informiert bist.
- ... eine Geschichte zu eurem Angebot erzählst.
- ... berichtest, was ihr mit dem Gewinn vorhabt (= „euer Ziel“).

Berücksichtige diese **Verkaufsgesprächs-Tipps**:

- ✓ Lächle, das wirkt sympathisch und macht auch den Kund*innen gute Laune.
- ✓ Begrüße die Kund*innen freundlich und stelle dich mit deinem Namen vor.
- ✓ Wende dich den Kund*innen zu und nimm Blickkontakt auf. Dein Handy bleibt in der Tasche.
- ✓ Sei interessiert und höre achtsam zu. Stelle Fragen, um herauszufinden, was die Person braucht.
- ✓ Sprich laut und deutlich, sodass man dich gut verstehen kann.



Wer möchte, spielt das Verkaufsgespräch vor der Klasse vor. Kommt es zu einem Verkauf? Ihr könnt die Verkaufs-Szenen auch filmen und gemeinsam darüber reden. Was fällt euch auf?



Besprecht zu zweit oder in der Klasse:

- Welche der Tipps wurden bei eurem Rollenspiel angewendet? Welche haben gefehlt?
- Wie habt ihr euch als Kund*innen gefühlt? Habt ihr das Produkt gekauft? Wenn ja – warum?
- Wer konnte als Verkäufer*in besonders überzeugen? Womit?



Was hast du dir vom Rollenspiel gemerkt? Welche Sätze haben bei dir als Kundin oder Kunde angenehme Gefühle geweckt? Welche Sätze haben dich vom Angebot überzeugt? Schreibe sie in die Sprechblasen. Notiere dir auch freundliche Begrüßungs-Sätze – wenn du magst, in mehreren Sprachen.



Lies die Sprechblasen vor dem Verkaufstag durch, damit du dich beim Verkaufsgespräch daran erinnerst.



6.2. Ein einladender Verkaufsstand ...



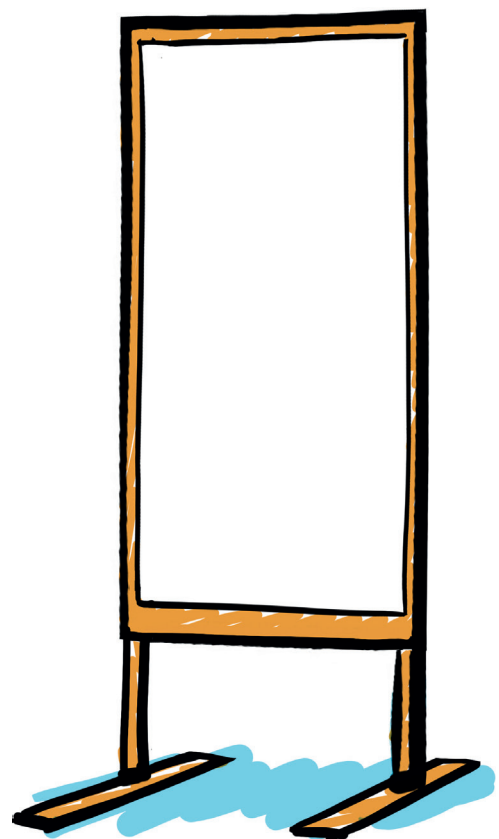
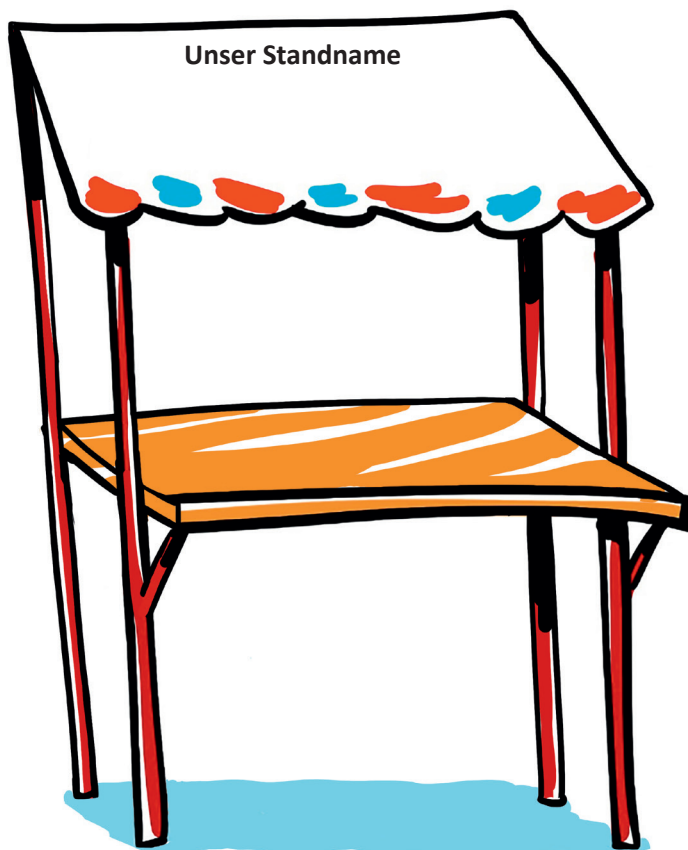
Wie könnt ihr euren Stand gestalten, damit Menschen stehen bleiben und Lust bekommen, sich euer Angebot genauer anzuschauen? Überlegt euch gemeinsam ...

- ... einen passenden Standnamen, der entweder zu eurem Ziel passt oder neugierig auf euer Produkt oder eure Dienstleistung macht:
z.B. „Ein Rollstuhl für Julia“ (ihr wollt euren Gewinn Julia spenden), „Glück im Glas“ (selbstgemachte Marmelade) oder „Fipsis Fotostand“ (der Hobbyfotograf heißt Fipsi)
- ... kurze, interessante Informationen zu eurem Ziel (Text, Fotos oder Zeichnungen). Das könnte ein Kaufanreiz für eure Kund*innen sein.



Probiere es mit diesem Verkaufsstand aus und dekoriere und beschrifte ihn:

- Notiere den Standnamen im Stand, die Informationen zu eurem Ziel auf der Tafel daneben.
- Schreibe auf die Tafel auch euer Angebot mitsamt den Preisen (gut leserlich!).
- Dekoriere den Stand passend zu eurem Angebot und eurem Standnamen.
- Zeichne euer Angebot schön arrangiert ein. Kleine Produkte wirken besser in Körben oder Schachteln.



Zeigt euch eure Vorschläge und wählt gemeinsam eine Dekoration, mit der ihr euren echten Verkaufsstand schmücken wollt. Lasst euch auch ein Outfit für die Verkäufer*innen einfallen. Bestimmt habt ihr Ideen für weitere „Eye-Catcher“!



6.3. War euer Verkauf erfolgreich?

Ob ihr erfolgreich wart, könnt ihr auf verschiedene Weisen feststellen:

- Konntet ihr euer Ziel erreichen?
 - Habt ihr einen Gewinn gemacht?
- Aber auch:
- Habt ihr als Team gut zusammengearbeitet?
 - Konntet ihr schöne Erfahrungen sammeln und etwas Neues lernen?



Berechne nach dem Verkaufstag eure **Einnahmen**. Trage dazu den **Verkaufspreis** für euer Angebot und eure **Ausgaben** in die Tabelle ein (du findest die Zahlen in Schritt 5). Trage ein, wie oft ihr euer Produkt / eure Dienstleistung verkauft habt, und berechne so eure **Einnahmen**. Wenn du die **Ausgaben** von den **Einnahmen** abziehst, kennst du euren **Gewinn**.

Ausgaben	_____ €
Verkaufspreis	_____ € pro Stück/ Einheit
Einnahmen	= Verkaufspreis mal verkaufte Stück/ Einheiten _____ € = _____ € × _____
Gewinn	= Einnahmen minus Ausgaben _____ € = _____ € - _____ €



Habt ihr die gesamte vorbereitete Menge verkaufen können? Wenn nein, wie viel ist euch übriggeblieben?

Berechne eure **maximalen Einnahmen**:

Verkaufspreis mal hergestellte Stück / maximale Anzahl an verkauften Einheiten

Wie hoch wäre euer **Gewinn** gewesen, wenn ihr alles verkauft hättet?

maximal möglicher Gewinn = **maximale Einnahmen** minus **Ausgaben**

_____ € = _____ € - _____ €



Besprecht das Ergebnis. Habt ihr einen **Gewinn** gemacht? Wenn ja, seid ihr mit der Höhe des Gewinns zufrieden? Könnt ihr damit euer Ziel, das ihr in Schritt 1 festgelegt habt, finanzieren? Wenn nein, was könnte der Grund dafür sein? Was hättet ihr anders machen können?



Denke darüber nach, was du dir als schöne Erinnerung mitnimmst – und darüber, was du aus eurem Klassen-Verkaufserlebnis gelernt hast.





7.1. Fragebogen zur Lemonade Stand Challenge

Ihr habt gemeinsam eine Verkaufsidee entwickelt und ein Produkt hergestellt oder eine Dienstleistung angeboten. Ihr habt als Team zusammengearbeitet und dabei verschiedene Aufgaben übernommen. Ihr habt euer Verkaufserlebnis geplant, einen Verkaufsstand dekoriert und Verkaufsgespräche geführt. Ihr habt die Ausgaben, den Preis und die Einnahmen berechnet und – im besten Fall – einen Gewinn gemacht und damit euer Ziel finanziert.

1. Wie hoch ist euer Gewinn?	
2. War der Preis passend berechnet? Wenn nein, was könntet ihr das nächste Mal anders machen?	
3. Habt ihr alles verkauft? Wenn nein, was glaubst du, woran es gelegen ist?	
4. Welche Ziele habt ihr erreicht? Welche nicht?	
5. Haben alle aus der Klasse eine Aufgabe übernommen und diese auch zuverlässig ausgeführt? Wenn nein, wie könntet ihr das beim nächsten Mal sicherstellen?	
6. Falls ihr wieder einen Verkaufsstand organisiert, was würdest du verkaufen? Warum?	
7. Welchen Tipp würdest du jemandem geben, der zum ersten Mal einen Verkaufsstand organisiert?	



Rede mit anderen über deine Antworten



7.2. Wie gut gelingt dir das schon?



Lies dir die Sätze aufmerksam durch und überlege, was dir davon wie gut gelingt.
Markiere das Feld unter dem Symbol, das am besten passt.

Das bedeuten die vier Symbole:



Das gelingt mir
schon sehr oft.



Das gelingt
mir manchmal.



Das gelingt
mir selten.



Dafür brauche ich
noch viel Übung.

Ich erkenne in meinem Umfeld Möglichkeiten und Gelegenheiten, etwas zu verkaufen.				
Ich kann Ideen entwickeln, mit denen Probleme gelöst oder Chancen genutzt werden.				
Ich kann überprüfen, ob eine Verkaufsidee erfolgversprechend ist.				
Ich kann einen Prototyp herstellen und präsentieren.				
Ich kann erklären, wie Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen.				
Ich kann Ausgaben berechnen.				
Ich kann einen Zeitplan erstellen.				
Ich übernehme Aufgaben und erfülle sie rechtzeitig.				
Ich kann ein Verkaufsgespräch führen.				
Ich kann einen Verkaufsstand ansprechend gestalten.				
Ich kann den Gewinn berechnen.				

Zusatzaktivität:

- Markttag für Kinder und Jugendliche: **www.ifte.at/markttag**

Unterrichtsmaterialien aus der Reihe ENTREPRENEUR:

- Jedes Kind stärken, Band 1–4 (Primarstufe)
- Lesehefte (Primarstufe): Ideen ins Rollen bringen, Meine Gefühle, deine Gefühle, 20 Euro auf der Spur, Gemeinsam Probleme lösen, Wir schaffen Wert, Verkaufen macht Spaß
- Jugend stärken, Band 1–4 (Sekundarstufe I)
- Less risk – more fun (Brettspiel)
- Ganzheitlich Lernen lernen. Ein Trainingsprogramm für das 21. Jahrhundert
- Warum Achtsamkeit? Ein Trainingsprogramm für Schule, Alltag und Beruf
- Starte Dein Projekt
- Misch dich ein – der Debattierclub
- Changemaker (Kartenspiel)

Bestellung: www.ifte.at/entrepreneur



Jugend stärken ist ein ganzheitliches Lernprogramm für die Sekundarstufe I.

Es ist Teil des „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programms, das für Kinder und Jugendliche von der Volksschule bis zur Oberstufe entwickelt wurde.

Alle **Kompetenzniveaus (von A1 = Primarstufe bis B2 = Sekundarstufe II)** stehen auf www.youthstart.eu auf **Deutsch, Englisch** und zum Teil in fünf weiteren Sprachen zum freien Download bereit.

Unter der Rubrik „**Körper & Geist**“ findet man das *Youth Start Achtsamkeitsprogramm* und kurze Videos mit Körperübungen zur Aktivierung & Konzentration.



Youth Start
ENTREPRENEURIAL
CHALLENGES
www.youthstart.eu



Für das Programm **Jugend stärken** gibt es auch eine eigene Website: www.jugendstaerken.at
Dort sind alle Lernmaterialien inklusive Erklärvideos digital frei verfügbar und können gedruckt bestellt werden.

Nutzungsbedingungen:

Alle Materialien für Lehrer- und Schüler*innen aus dem „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programm stehen unter der Creative-Commons-Lizenz. Sie dürfen die Unterlagen in jedwedem Format oder Medium vervielfältigen und weiterverbreiten. Voraussetzung ist die korrekte Namensnennung. Sie dürfen die Materialien nicht kommerziell nutzen. Sie dürfen die Unterlagen bearbeiten, aber nur unter derselben Lizenz wie das Original verbreiten. Details siehe: www.creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de

Haftungsausschluss:

Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung des Inhalts dar, welcher nur die Ansichten der Verfasser*innen wiedergibt, und die Kommission kann nicht für eine etwaige Verwendung der darin enthaltenen Informationen haftbar gemacht werden.

Impressum:

Herausgeber*innen:	Eva Jambor, Johannes Lindner
Autorinnen:	Eva Jambor, Gerda Reißner, Marietta Steindl
Mitarbeit:	Gerald Fröhlich, Susanne Spangl
Redaktion:	Eva Jambor
Lektorat:	Julia Spengler
Gestaltung:	Stefan Torreiter (Illustrationen, Smileys, Piktogramme), Claudia Marschall – Grafik Design (Konzept und Layout, www.claudiamarschall.at), Peter Stromberger (Layout, Piktogramme You th Start), Florian Wagner (Layout)

Diese Challenge ist gedruckt in Band 3 von Jugend stärken erschienen.

Titel:	Jugend stärken. Band 3
1. Auflage:	Wien 2020
ISBN:	978-3-7063-0843-4
Bestellung:	www.jugendstaerken.at (für Wiener Schulen kostenfrei)



© 2020 **Initiative for Teaching Entrepreneurship**

Konzept & Entwicklung – www.ifte.at

Kirchliche Pädagogische Hochschule Wien/Krems

Entwicklung & Fortbildung für Lehrer*innen in Wien und Niederösterreich – www.kphvie.ac.at/fortbildung

Arbeiterkammer Wien

Zusammenarbeit innerhalb des Programms „Arbeitswelt & Schule“ – www.wien.arbeiterkammer.at/aws