



Storytelling Challenge B1

Ich kann Inhalte in Geschichten verpacken.

Entrepreneurial Culture



Elevator Pitch

Die Jugendlichen sollen mit speziellen Erzähltechniken mögliche Geldgeber/innen für ihre Geschäftsidee begeistern. In nur einer Minute müssen sie ihr Konzept auf den Punkt bringen und sich gegen Mitbewerber/innen behaupten. Eine Aufgabe, für die es einiges an Know-how braucht.

Materialien für Schüler/innen



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



Bundesministerium
Bildung, Wissenschaft
und Forschung








KIRCHLICHE
PÄDAGOGISCHE
HOCHSCHULE
WIEN/KREMS



Youth Start Entrepreneurial Challenges Programm

basierend auf dem TRIO-Modell für Entrepreneurship – www.youthstart.eu

| Core Entrepreneurial Education | | | | Entrepreneurial Culture | | | | | | Entrepreneurial Civic Education | |
|---|-----------------------|---|------------------------------|---|------------------------|---|------------------------|---|---------------------|---|------------------------|
|  | Idea Challenge |  | Hero Challenge |  | Empathy Challenge |  | Storytelling Challenge |  | Buddy Challenge |  | My Community Challenge |
|  | My Personal Challenge |  | Lemonade Stand Challenge |  | Perspectives Challenge |  | Trash Value Challenge |  | Open Door Challenge |  | Volunteer Challenge |
|  | Real Market Challenge |  | Start Your Project Challenge |  | Extreme Challenge |  | Be A YES Challenge |  | Expert Challenge |  | Debate Challenge |

Das TRIO-Modell ist eine ganzheitliche Definition von Entrepreneurship, die drei Bereiche umfasst:

Core Entrepreneurial Education bezeichnet die Basisqualifikation unternehmerischen Denkens und Handelns: eigene innovative Ideen entwickeln und sie kreativ und strukturiert umsetzen.

Entrepreneurial Culture steht für Persönlichkeitsentwicklung: eigeninitiativ sein, an sich glauben, empathisch und teamfähig agieren sowie sich und anderen Mut machen.

Entrepreneurial Civic Education bedeutet die Stärkung der Sozialkompetenz als Staatsbürger/in: Verantwortung für sich, andere und die Umwelt übernehmen.

Jede Challenge gehört zu einer **Challenge-Familie**, die durch ein eigenes Piktogramm charakterisiert wird und farblich einem der TRIO-Bereiche zugeordnet ist. Eine Challenge-Familie umfasst mehrere Challenges auf verschiedenen Kompetenzniveaus. Die in den Unterrichtsmaterialien verwendeten Bezeichnungen stehen für folgende Niveaus:

A1 – Primarstufe; A2 – Sekundarstufe I; B1 und B2 - Sekundarstufe II; C1 – Schnittstelle Sekundarstufe II zu Tertiärstufe. Das jeweils nächste Niveau baut auf dem vorigen auf.



Arbeitsblatt 1: Teamwork-Fragen

Beantworten Sie die folgenden Fragen, zu zweit oder in Kleingruppen. Bitte geben Sie jeweils Beispiele und bereiten Sie sich darauf vor, dass Sie die Antworten danach vor der Klasse präsentieren können!

1. Wieso gefällt Ihnen diese Geschäftsidee? Welche Aspekte daran sind Ihrer Meinung nach innovativ und einzigartig?

2. Denken Sie, dass diese Geschäftsidee heute auf dem freien Markt eine Chance hätte? Wieso bzw. wieso nicht?

3. Was macht eine Geschäftsidee zum Erfolg? Glauben Sie, dass eine gute Idee alleine ausreicht, um Erfolg zu haben? Wieso bzw. wieso nicht?

4. Welche anderen Faktoren, die Sie bereits kennen, sind für den Erfolg einer Geschäftsidee ausschlaggebend?

5. Was ist Ihrer Meinung nach wichtiger für den Erfolg: eine gute Geschäftsidee oder ein gut durchdachtes, nachhaltiges Geschäftsmodell? Oder sind beide Elemente gleich wichtig? Bitte erläutern Sie Ihre Antwort.



Arbeitsblatt 2:

Meeting der Marketingabteilung

Tagesordnung

DATUM: 25. Juni 2015, 09:30

ORT: Konferenzraum, 3. Stock

Beim Meeting anwesend:

Vorstand, potenzielle Kundinnen und Kunden, Mitarbeiter/innen der Marketingabteilung

1. Vorstellung neuer Produkte:

- Elevator Pitch – die Marketingabteilung präsentiert ihre Ergebnisse
- Zeitlimit für die Präsentation: **eine Minute** pro Gruppe

2. Entscheidende Kriterien und Elemente des Elevator Pitch:

- Name des Unternehmens, Name des Produkts/der Dienstleistung, Logo und Slogan
- Beschreibung des Produkts bzw. der Dienstleistung
(wichtige Schlagwörter: Nachhaltigkeit, grün, soziale Verantwortung)
- Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal (USP)?
(Wer ist Ihre Konkurrenz und was macht Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung einzigartig?)
- Marketingmix: Produkt, Preis, Distribution, Kommunikation
- Zielgruppe
- Marktpotenzial
- Zusätzliche Informationen

3. Diskussion des weiteren Vorgehens:

- Auswertung der Produktpräsentation(en)
- Einschätzung der Elevator Pitches durch den Vorstand
- Diskussion der Ergebnisse

4. Einigung über Strategien zur Produktvermarktung, kurzer schriftlicher Bericht an die Geschäftsführung

5. Sonstiges

Protokollführer/in:



Arbeitsblatt 3:

Wie erstellt man einen Elevator Pitch?

Es gibt viele Möglichkeiten, einen Elevator Pitch zu entwickeln. Die folgenden Schritte sollen Ihnen dabei helfen, einen Elevator Pitch vorzubereiten, der nicht länger als eine Minute dauert.

Schritt 1. Was ist Ihr Ziel und wer ist Ihr Publikum?

Sie müssen sich darüber im Klaren sein, wieso Sie diese Präsentation machen. Wollen Sie potenziellen Investorinnen und Investoren ein Produkt/eine Dienstleistung verkaufen? Oder wollen Sie einfach neue Kundinnen und Kunden anwerben? Ihre Zielsetzung bestimmt Ihre Herangehensweise an die Präsentation.

Schritt 2. Nennen Sie den Namen bzw. Slogan Ihres Unternehmens und Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung.

Schritt 3. Beschreiben Sie Ihr Unternehmen sowie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung.

Was macht Ihr Unternehmen? Stellen Sie Ihr Unternehmen und Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kurz und prägnant vor. Benutzen Sie dabei beschreibende Begriffe. Wichtige Schlagwörter sind u.a.: „Nachhaltigkeit“, „grün“, „soziale Verantwortung“.

Schritt 4. Identifizieren Sie Ihre Zielgruppe (Alter, Bildung, Standort, etc.) und Ihr Marktpotenzial.

Für wen ist Ihr Produkt ideal? Wer sind Ihre Kundinnen und Kunden? Welches Marktpotenzial haben Sie mit diesem Kundenstamm? Ist Ihr Markt lokal, national oder international? Warum?

Schritt 5. Erläutern Sie Ihr Alleinstellungsmerkmal (Unique Selling Proposition, USP).

Was macht Ihr Unternehmen und Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung einzigartig? Sie müssen dazu eine Marktanalyse erstellen, damit Sie Ihre Mitbewerber/innen kennen (wenn es welche gibt) und erklären können, was an Ihrem Angebot so besonders ist.

Schritt 6. Wecken Sie das Interesse Ihres Publikums mit einer Frage.

Diese Frage kann sich z. B. um den Marketingmix (Produkt, Preis, Distribution, Kommunikation) drehen. Stellen Sie eine offene Frage, die Sie beantworten können, indem sie Ihren Marketingmix erklären.

Schritt 7. Abschluss

Wiederholen Sie nun Ihr Alleinstellungsmerkmal oder geben Sie eine andere Zusatzinformation, die erklärt, wieso Ihr Unternehmen und Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung einzigartig sind. Fassen Sie nochmal Ihr Marktpotenzial und Ihre Zielgruppe zusammen. Beenden Sie Ihre Präsentation mit einer prägnanten Aussage oder einem Slogan, an den sich Ihr Publikum erinnern wird.

ÜBEN SIE NUN IHRE PRÄSENTATIONEN!



Arbeitsblatt 4:

Einschätzung durch Lehrende/Gleichaltrige

| Kriterien | Anmerkungen | Punkte 1=schwach 5=stark |
|---|-------------|-----------------------------|
| Name des Unternehmens; Name des Produkts bzw. der Dienstleistung; Logo und Slogan | | |
| Produktbeschreibung | | |
| Alleinstellungsmerkmal (USP) | | |
| Marketingmix (Produkt, Preis, Distribution, Kommunikation) | | |
| Identifizierte Zielgruppe | | |
| Identifiziertes Marktpotenzial | | |
| Zusätzliche Informationen | | |
| Präsentation und Auftreten | | |
| Materialien für die Präsentation | | |
| Zeitmanagement | | |
| Gesamt | | |



➔ Arbeitsblatt 5: Selbsteinschätzung am Ende der Lektion

Kreisen Sie die Anzahl der Smileys ein, die Ihrer Leistung entspricht.

| | | | |
|--|---|----|-----|
| Bei der Umsetzung von Aufgaben stelle ich mich möglichem Wettbewerb. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich kann verschiedene Möglichkeiten zur Finanzierung meiner Ideen erläutern. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich kann Möglichkeiten erkennen und Chancen nutzen. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich kann ethische Probleme erkennen. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich möchte durch meine Ideen einen Beitrag für zukunftsorientiertes, ökologisch und sozial sensibles Agieren in Wirtschaft und Gesellschaft leisten. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich kann gut mit anderen Menschen kommunizieren. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich ergreife die Initiative, um bei Entscheidungsprozessen zu überzeugen. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich kann unter Verwendung individueller Fähigkeiten zusammenarbeiten. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich kenne Möglichkeiten des Marketings, gute Ideen anderen Menschen näherzubringen. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich kann Risiken erkennen und übernehme Verantwortung für meine eigenen Handlungen. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |
| Ich kann eine Geschäftsidee präsentieren. | ☺ | ☺☺ | ☺☺☺ |



Arbeitsblatt 6:

Zusammenfassung der Selbstreflexion

1. Haben Sie nach dieser Challenge das Gefühl, dass Sie eine Geschäftsidee nun besser präsentieren können?

2. Was sind die drei wichtigsten Dinge, die Sie bei dieser Challenge gelernt haben?

3. Glauben Sie, dass Ihnen das eben gelernte Wissen über den Elevator Pitch dabei helfen kann, Ihre rhetorischen Fähigkeiten zu verbessern?

4. Haben Sie nach dieser Challenge mehr oder weniger Angst davor, vor Publikum zu sprechen? Wieso?
