



Idea Challenge B1

Я могу разработать собственную бизнес-модель.

Core Entrepreneurial Education



Entrepreneurial Design – устойчивая бизнес-модель

Какой процесс проходит продукт от идеи через производство до сбыта? Этому учатся школьники, разясняя собственную идею. Цель заключается в том, чтобы они развили устойчивую бизнес-модель и поняли такие темы как защиту товарных знаков.

Материалы для учителей

В документах проведение челленджа описано детально и пошагово, чтобы сделать возможным прямое использование в классе. Материалы для учителей используются вместе с материалами для школьников (= рабочими листами).

Символом «а» отмечены рабочие задания, которые могут быть использованы факультативно для более глубокой проработки. Все документы доступны на сайте www.youthstart.eu



Профильное обучение		
Идея* челлендж: все (B1 интенсивно: предприн.дизайн) 	Герой* челлендж: все (B1 интенсивно: интервью) 	Моя личность челлендж: все (B2 продолжительно: первый отпуск) 
Стойка* с лимонадом челлендж: а (B1 экстенсивно: умение продавать) 	Настоящий рынок челлендж: (B1 продолжительно: бизнес-план) 	Начни свой проект: все (B2 продолжительно) 
Культура предпринимательства		
Эмпатия* челлендж: все (B1 интенсивно) 	Сторителлинг* челлендж: (B1 продолжительно: рассказ, презентация) 	Челлендж наставник: (B2 продолжительно: коучинг) 
Перспектива* челлендж: все (B2 продолжительно: сетевое мышление) 	Вторая жизнь вещей* челлендж: (B1 интенсивно: апсайклинг) 	Челлендж открытые двери: все (B2 продолжительно: деятельность вне учебного плана) 
Экстрим* челлендж: (B2 продолжительно: спорт и дух) 	Скажи Да* челлендж: (B1 интенсивно: сильные стороны характера) 	Челлендж эксперт: за рамками проекта 
Гражданское образование		
Моё окружение* челлендж: все (B1 интенсивно: качество жизни) 	Дебаты* челлендж: все (B2 продолжительно) 	Челлендж волонтер: за рамками проекта 

ТРИО-модель – это целостное определение понятия предпринимательства, охватывающее три области:

Core Entrepreneurial Education означает базовые квалификации предпринимательского мышления и деятельности: развивать собственные инновационные идеи и применять их креативно и структурированно.

Entrepreneurial Culture относится к личностному развитию: быть инициативным, верить в себя, проявлять эмпатию и уметь работать в команде, а также подбадривать себя и других.

Entrepreneurial Civic Education означает усиление социальной компетенции как гражданина: принимать на себя ответственность за себя, других и окружающий мир.

Каждый челлендж относится к **челлендж-семье**, которая характеризуется пиктограммой и по цвету соотносится с одной из ТРИО-областей. Одна челлендж-семья охватывает несколько челленджей на разных уровнях компетенции. Обозначения, используемые в учебных материалах, относятся к следующим уровням:

A1 – начальная ступень ; A2 – средняя ступень I; B1 и B2 - средняя ступень II; C1 – переходная ступень между средней II и высшей. Каждый следующий уровень базируется на предыдущем.



Методический лист

Тема	Entrepreneurial Design – устойчивая бизнес-модель
Уровень	B1
Челлендж-семья	<p>Idea Challenge – от идеи к бизнес-модели!</p> <p>Очень непросто придумать хорошую идею. Ещё сложнее её распознать и успешно реализовать. Учащиеся на примере простого печенья узнают, что необходимо сделать много шагов, прежде чем получится что-то «ценное». В средней школе на начальном этапе учащиеся работают над прототипами (например, кресло) и пытаются найти наилучшее решение. Учащиеся старшей ступени рассматривают процесс в целом: от найденной сформулированной идеи до бизнес-модели.</p>
Продолжительность	Минимум 4 урока (с а материалами 10–12 уроков)
О чём идёт речь – какая идея стоит за этим	<p>Центральная задача, вызов - разработать собственную идею и разработать для этого бизнес-модель. Интересным является внедрение креативных инструментов для развития идеи, а также разработка альтернатив при построении и реализации.</p> <p>В а материалах Вы найдёте „Trading Game“, которая наглядно будет иллюстрировать процессы. Для учащихся есть рабочий лист „Copyright“, так как защита авторских прав станет важной составляющей для разработки собственного продукта.</p>
Предприниматель- ские компетенции согласно критериям	<p>Я могу взять ответственность за поставленную задачу.</p> <p>При реализации задач я готов столкнуться с возможной конкуренцией.</p> <p>Я умею разрабатывать идеи.</p> <p>Я вижу возможности и шансы и могу их использовать. Я могу разрабатывать свою первую концепцию.</p> <p>Своей деятельностью я хочу внести вклад в развитие будущего с точки зрения экономики, социальной сферы и экологии, я также умею распознавать этические проблемы.</p> <p>Я могу проанализировать, принесут ли мои идеи выгоду.</p>
Языковые компетенции	Я могу изложить устно мои идеи, могу составить в письменной форме структурированный текст (исходная ситуация – возможности решения – выводы).



	Я могу приводить аргументы, почему у этой идеи есть все шансы для реализации на рынке
Лексика (на плакатах)	Идея, творческий подход, бизнес-модель, мини холст, дизайн, польза, реализация, выручка и устойчивость
Проверка компетенций	<ul style="list-style-type: none"> • Изложение собственной идеи в письменной форме (индивидуально) • Entrepreneurial Design в форме “устойчивой бизнес-модели” для собственной идеи (письменно в маленькой группе) • Самоанализ
Предпосылки	Учащиеся должны увидеть на примерах хорошие идеи, которые были реализованы. Кроме этого можно обратиться к челленджу «Него».
Тело & душа	По данной ссылке Вы найдёте простые упражнения на активизацию памяти и концентрацию внимания, включая короткие видео: www.youthstart.eu
Подготовка	<p>Материалы: есть материалы для учащихся, которые можно копировать: а „Экономика требует новые идеи“ и „От идеи к устойчивой бизнес-модели“ .</p> <p>Есть также PowerPoint презентации (PPP) по теме развитие идеи (идея- холст) и информация по устойчивой бизнес-модели.</p> <p>Бумага для флипчарта – необходима для разработки индивидуальной бизнес-модели. Учащиеся работают в маленьких группах, на группу 1–2 флипчарта. На одном флипчарте обозначить структуру. Результат необходимо перенести на PPP</p> <div style="display: flex; flex-wrap: wrap;"> <div style="width: 50%;"> </div> <div style="width: 50%;"> </div> <div style="width: 50%;"> </div> <div style="width: 50%;"> </div> </div>



	<p><u>Графика см. выше: устойчивая бизнес-модель – миниконцепт</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Поле: обещание выгоды, пользы: <ul style="list-style-type: none"> ○ Для фирмы ○ ... для основателя фирмы? ○ ... для клиентов? • Поле: архитектура реализации (структура производственной цепочки): <ul style="list-style-type: none"> ○ Как рождается польза? ○ Кем выполняется работа? ○ Как доходит до покупателя, клиента? (ключевое слово: сбыт) • Поле: модель выручки: <ul style="list-style-type: none"> ○ Как с помощью выбранной модели можно получить выручку? • Социальный и экологический аспекты: <ul style="list-style-type: none"> ○ Какую ответственность берёт на себя предприятие в социальной и экологической сферах? <p>Маркеры для флипчарта и карточки пост-ит разного размера</p> <p>Сберегательная книжка инноваций (1 штука для каждого участника)</p> <p>aTrading Game (информационный лист 1, 1a и 1b в приложении). Для проведения понадобится проектор.</p>
Проведение	Введение в работу.
а Шаг работы 1	<p>Trading Game (информационный лист 1, 1a и 1b в приложении)</p> <p>Упражнение (см. в приложении) является введением в „тайны успешной экономики“ и требует систематизации тематики.</p>
Шаг 2	<p>Восприятие бизнес-идей</p> <p>Каждый продумывает бизнес-идею, записывает на пост-ит карточке и кратко потом представляет. Это упражнение позволит понять, какие идеи молодые люди готовы воспринимать. Как альтернатива – короткое упражнение о японских изобретениях. Учащиеся выбирают изобретение и говорят, что им так понравилось (google: <i>weird japanese inventions</i>).</p>



а Шаг 3 | Творческий подход к новому, развитие бизнес-идей поддерживается при помощи новых методик и технологий

Учащиеся учатся видеть новые идеи во внешних и внутренних действиях или воздействии. (см. а расширение данного вопроса *экономике нужны новые идеи.*)

Обзор идей



Шаг 4 | Описание бизнес-идеи

Собственная идея должна быть зафиксирована в письменной форме (максимально одна А4-стр.; это соответствует примерно 3 000 знакам).

Шаг 5 | От идеи к устойчивой бизнес-модели

На примере шаг за шагом учащимся будет предложено познакомиться с процессом: от идеи к устойчивой бизнес-модели (см. материалы „От идеи к устойчивой бизнес-модели” и „Начни свой проект”). Размышляя о бизнес-модели необходимо ответить на следующие вопросы:

- В чём заключается польза для разработчика и целевой группы? Учащиеся должны представить свои размышления.
- Как эта идея может быть реализована? Как мы можем это сделать? Что мы можем сделать сами, что сделают другие (используйте маркеры двух цветов для этой работы) (Outsourcing).
- Модель выручки для данной модели?
- Учитывает ли данная идея социальный и экологический аспекты (экологический = охрана окружающей среды, социальный = общество, руководство/культура = работа в команде)?



Шаг 6 | Альтернативное мышление

- а) После объяснения на примере (шаг 5) учащиеся работают над собственной бизнес-моделью:

Исходной точкой может стать собственная идея или может быть задано проблемной поле, в рамках которого должна быть сформулирована идея. Например, *„Люди слишком редко меняют свои зубные щётки“*. Или: *„Население слишком мало движается“*.

В любом случае выбирается проблематика, где учащиеся уверенно себя чувствуют. В маленьких группах учащиеся ищут максимально большое количество креативных идей для решения той или иной проблемы и записывают всё на карточках пост ит. У каждой группы свой цвет карточек пост ит. На выполнение этой работы около 15 минут. Деление по группам зависит от количества учащихся.

- б) Представитель группы представляет идеи, таким образом мы получаем палитру идей. В конце принимается решение в пользу одной идеи, над которой пойдёт работа в дальнейшем и которая будет разработана до бизнес-модели. Каждая группа шаг за шагом работает над всеми четырьмя полями и записывает всё на карточки пост ит. Для каждого поля-перспективы (польза, архитектура реализации, модель выручки и экологический и социальный аспекты) подразумевается обсуждение. Каждая группа представляет свои результаты обсуждения, есть возможность дополнить или высказать альтернативу.

Такие обсуждения требуют времени, это зависит от количества предложенных идей. Учитель должен сам принимать решение, сколько времени отводить на данный вид работы (10 минут обсуждаем в группе и 10 с классом). Сфера «архитектура реализации» подразумевает чёткое понимание того, какая ключевая деятельность может быть выполнена самостоятельно, а что должно быть вынесено за пределы фирмы. После каждого этапа работы требуется сделать выводы и краткое обобщение.



Шаг 7	<p>Моя собственная идея и моя модель (материалы для учащихся, рабочий лист 1)</p> <p>После введения и представления модели-образца учащиеся продолжают работать самостоятельно над своими идеями и разработкой бизнес-модели. Возможность для самооценки предлагает рабочий лист 1. Идеально для презентации идей подходит форма конкурса идей (сравните „Real Market Challenge“, который хорошо готовит учащихся к конкурсу своих идей).</p>
а Шаг 8	<p>Защита моей собственной идеи (а больше материалов для учащихся, арабочий лист 1)</p> <p>Была разработана новая идея, сейчас её необходимо проанализировать, возможности защиты данной идеи.</p>
Шаг 9	<p>Самооценка в конце урока</p> <p>Учащиеся оценивают себя сами (индивидуально)</p> <p>Дайте учащимся время для проведения самооценки, они должны обвести необходимое количество смайликов. Возможно, понадобится объяснить некоторые пункты ещё раз. (Пример: <i>я умею выполнять простые задания – можешь ли ты привести простой пример задания, которое ты выполнил?</i> Как только работа выполнена, Вы можете собрать результаты и предложить провести в классе обсуждение.)</p>
а Шаг 10	<p>Обобщение самоанализа (а больше материалов для учащихся, арабочий лист 2)</p> <p>Индивидуальная работа, в парах, пленум: прочтите вопросы в классе и дайте время учащимся на них ответить. Используйте этот листок для завершающей дискуссии! Это хорошая возможность показать родителям, что дети делали на уроке!</p>
Контекст внутри программы челлендж	<p>Этот челлендж является продолжением „Idea Challenges“ более простого уровня. Рекомендуется выполнение челленджа „Hero“. Как продолжение рекомендованы челленджи „Debate“, „Empathy“, „Story Telling“, „Real Market“, „Start Your Project“, „Open Door“ и „Expert“.</p>
Ссылки	<p>Больше материалов (включая фильмы): www.youthstart.eu</p>



	<p>Можно предложить просмотр фильма-обобщения „Entrepreneurial Design Thinking“ на канале YouTube-Channel YouthStart TV</p> <p>www.youtube.com/watch?v=731R2oc3E6E</p> <p>Необычные японские изобретения</p> <p>www.youtube.com/watch?v=txMyji4N_CQ</p> <p>Как появляются хорошие идеи</p> <p>www.youtube.com/watch?v=NugRZGDbPFU</p> <p>Sir Ken Robinson: Creativity (TedX Talk)</p> <p>www.youtube.com/watch?v=YYacgRldEDA</p>
Условия использования	<p>Все материалы, которые были разработаны в рамках Youth Start Entrepreneurial Challenge для учителей и учащихся, лицензированы. Вы имеете право копировать и использовать данные материалы. Необходимое условие – соблюдение авторских прав. Материалы не могут быть использованы в коммерческих целях. Вы можете перерабатывать материалы, но использовать только под лицензией оригинала. Больше информации по вопросам лицензирования http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de</p> <p>Команда Youth Start будет рада контактам: с одной стороны контакты и предложения со стороны национальных партнёров, с другой, поддержка при внедрении. E-Mail: office@ifte.at</p>
Авторы Издатели	<p>Й. Линднер (автор & изд.), Инге Кох-Палагноли (автор), Чедвик В.Р. Вильямс (автор проверка компетенций и саморефлексия) Г.Фрёлих (изд.)</p>
Графическое оформление	<p>В. Майрхофер (вёрстка), Р. Штромберггер (пиктограммы), Г.Фрёлих (графика)</p>



Информационный лист 1:

Торговая игра (Trading Game)

<p>В чём заключается цель?</p>	<p>При помощи данного упражнения в рамках предпринимательского мышления учащиеся должны начать лучше понимать следующие вещи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Распределение ресурсов происходит неравным образом (особенно в самом начале), поэтому не все одинаково могут принимать участие в торговле. • Те, у кого мало ресурсов, могут оказаться в ситуации выигрыша, беспроигрышной ситуации или обоюдной выгоды (win-win), это обеспечит им чувство удовлетворённости. • Отдельные фирмы могут внести ограничения, связанные с местом или сферой деятельности. • Необходимо продумывать все сценарии из реальной жизни.
<p>Как? Подготовка</p>	<p>Подготовьте для каждого учащегося бумажный пакетик с разной мелочью. Подпишите пакетики А, В, С или НЕТ. Каждое обозначение должно встречаться с различной частотностью. В каждом пакетике должно быть по три предмета; это должны быть разные предметы. Ценность пакетиков тоже должна отличаться. Это имеет следующее значение – предприниматели также исходят из разных ресурсов в самом начале своей деятельности. В пакетики Вы можете положить всё, что угодно, от шоколада, стирательной резинки, до предметов, которые можно разделить (например, игрушку жирафа можно разделить на три части, по одной трети разложить по пакетам и посмотреть, какое значение учащиеся придадут своей части игрушки в рамках игры, пока не соберут игрушку).</p> <p>Схема оценивания необходима для того, чтобы оценить удовлетворённость учащихся во время игры и потом обсудить это после в рамках дискуссии.</p> <p>Ознакомьтесь сначала с оценкой, чтобы понять о какой оценке идёт речь (а информационный лист 1а).</p> <p>Выведите слайд схемы оценивания на доску (а информационный лист 1b) и заполните его, пока учащиеся будут заняты. Результаты оценивания станут основой для дискуссии.</p> <p>Объясните учащимся правила.</p> <p>а) Они не должны ничем обмениваться б) Нельзя брать чужое.</p>



1 раунд	<p>Каждый учащийся получает свой пакетик, смотрит, что внутри, но не должен говорить другим, что в пакетике. Вы должны продемонстрировать классу, что лежит в Вашем пакетике. Вы будете доставать из пакета Ваши предметы и показывать имеют ли они для Вас ценность или нет, например, ручка – да, довольны, ручки нужны всегда, большая ценность. Или: Вы достаёте пакетик с мармеладом и морщитесь, Вы не едите сладкое – небольшая ценность.</p> <p>Руководство к схеме оценивания (а информационный лист 1b): попросите учащихся ещё раз заглянуть в их пакетики и сохранить в тайне, что у них там есть. Начните упражнение словами „<i>Первый день торговли, рынок открыт.</i>“ Попросите учащихся оценить их удовлетворённость от того, что у них сейчас есть. Напомните им, что предметы символизируют ресурсы, которые есть у предпринимателя, когда он открывает своё дело.</p>
2 раунд	<p>Начните со слов „<i>Второй день торговли, рынок открыт.</i>“ Попросите учащихся достать всё из их пакетиков и положить на стол. Потом они должны пройтись по классу и посмотреть, что есть у их коллег. Потом все возвращаются на свои места и слушают указания учителя.</p> <p>Руководство к схеме оценивания (а информационный лист 1b): попросите учащихся оценить их удовлетворённость на данный момент. Запишите результаты на схеме.</p>
3 раунд	<p>Начните со слов „<i>Третий день торговли, рынок открыт.</i>“ Учащиеся, у кого на пакетике буква А, могут торговать только с теми, у кого также на пакетике буква А. Они могут обмениваться. Эти же правила действуют для букв В и С. Учащиеся, у которых на пакетике написано НЕТ, не имеют права торговать, они могут только наблюдать. (<i>Учащиеся не должны знать, что это символизирует эмбарго – они узнают это позже.</i>). Наконец Вы просите учащихся завершить торговлю и вернуться на свои места.</p> <p>Руководство к схеме оценивания (а рабочий лист 1b): попросите учащихся оценить их удовлетворённость на данный момент. Запишите результаты на схеме.</p>



4 раунд	<p>Начните со слов „Четвёртый день торговли, рынок открыт.“ Все учащиеся могут торговать друг с другом. Потом Вы просите учащихся прекратить торговлю и занять свои места в классе.</p> <p>Руководство к схеме оценивания (аинформационный лист 1b): попросите учащихся оценить их удовлетворённость на данный момент. Запишите результаты на схеме.</p>
Оценка	<p>Учащиеся смотрят на уровень своей удовлетворённости во время разных раундов игры.</p> <p>Проанализируйте возможные причины изменения степени удовлетворённости учащихся. Все ответы необходимо записать на доске и проанализировать их. Попросите отдельных учащихся рассказать об их стратегии торговли. Справедливой ли была торговля? Почему да или нет? Всегда ли были беспроеигрышные ситуации?</p> <p>Объясните учащимся, что произошло в рамках третьего раунда, почему учащиеся, у кого были пакетики со словом НЕТ, не могли торговать. Объясните классу значение эмбарго, что не все страны имеют равные права, касающиеся торговли отдельными товарами. Попросите учащихся подумать об этом, справедливо ли это. Знают ли они примеры эмбарго? Как они подошли к тому, что ресурсы было поделены неравномерно?</p> <p>Назовите результаты по каждому раунду. Разберите каждый раунд отдельно, объясните, почему степень удовлетворённости росла. Попросите их назвать элементы, которые способствовали росту удовлетворённости, или её спаду. Спросите, почему отдельные предметы имели большее значение и ценность. Какие факторы определяют значение и ценность предмета? Схема оценивания является основой для плодотворных дебатов по теме.</p>
Распространение	<p>Нарисуйте вместе с классом ментальную карту (диаграмму) с центром „Успешное предпринимательское мышление“.</p>



Информационный лист 1а

Пример схемы оценивания Торговая игра

Посмотрите, что представляет из себя схема.

1. Спрашивайте учащихся после каждого раунда, довольны они или нет. Учащиеся поднимают руку. Посчитайте количество рук и зафиксируйте „# учащихся“.
2. Повторите эту процедуру пять раз (уровень удовлетворённости) от 5 до 1.
3. Умножьте число учащихся на уровень, например, уровень 5: 2 учащихся x 5 (уровень) = 10

Степень удовлетво- рённости	1. Раунд		2. Раунд		3. Раунд				4. Раунд		
	Самооценка (без торговли)		самооценка (после сравнения с другими товарами перед торговлей)		Только А, В, С самооценка		Только НЕТ самооценка		суммы (раунд 1) + (раунд 2)	Самооценка (все могут торговать)	
	# учащихся	всего	# учащихся	всего	# учащихся	всего	# учащихся	всего	всего	# учащихся	всего
5 😊😊😊😊😊	2	10									
4 😊😊😊😊	4	16									
3 😊😊😊	10	30									
2 😊😊	5	10									
1 😊	3	3									
Всего		69									



Информационный лист 1b:

схема групповой оценки, обсуждение

Торговая игра

Степень удовлетво- рённости	1. Раунд		2. Раунд		3. Раунд				4. Раунд		
	Самооценка (без торговли)		Самооценка (после сравнения с другими товарами перед торговлей)		Только А, В, С самооценка		Только НЕТ самооценка		Суммы (раунд 1) + (раунд 2)	Самооценка (все могут торговать друг с другом)	
	# учащихся	всего	# учащихся	всего	# учащихся	всего	# учащихся	всего	всего	# учащихся	всего
	5 😊😊😊😊😊										
	4 😊😊😊😊										
	3 😊😊😊										
	2 😊😊										
	1 😊										
	Всего										

Объяснение: 5 = чрезвычайно довольны 4 = очень довольны 3 = довольны 2 = немного довольны 1 = совсем недовольны