



Storytelling Challenge

В1-умение

рассказать историю

Я могу упаковать содержание в историю.

Entrepreneurial Culture



Elevator Pitch

Учащиеся должны с помощью определённой техники повествования убедить своих спонсоров. Они должны за одну минуту изложить свою концепцию и победить конкурентов. Задача, для выполнения которой, потребуется ноу-хау.

Материалы для учащихся

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.



Рабочий листок 1

Вопросы для работы в команде

Ответьте на следующие вопросы, в парах или в маленьких группах. Приведите примеры, подготовьтесь к презентации в классе!

1. Почему Вам нравится данная бизнес-идея? Какие аспекты с Вашей точки зрения являются инновационными или уникальными?

2. Вы считаете, что Ваша бизнес - идея имеет шансы на сегодняшний день на рынке? Почему да или нет?

3. Что обеспечивает успешность бизнес-идеи? Как Вы считаете, достаточно ли только интересной идеи, чтобы добиться успеха? Почему?

4. Какие факторы, которые Вам известны, являются решающими для успешности бизнес-идеи?

5. Как Вы думаете, что для успеха является наиболее важным: хорошо продуманная бизнес-идея или хорошо продуманная устойчивая бизнес-модель? Или важны оба фактора? Объясните Ваши ответы.



Рабочий листок 2

Встреча отдела маркетинга

Повестка дня

Дата: 25 июня 2015, 09:30
Место: Конференц - зал, 3 этаж

Присутствовали:

Правление, потенциальные клиенты, сотрудники отдела маркетинга

1. Представление нового продукта:

- Elevator Pitch – краткая речь – отдел маркетинга представляет свои результаты
- Временной лимит: **одна минута на группу**

2. Решающие критерии и элементы Elevator Pitch – краткой речи, презентации:

- Название фирмы, название продукта или услуги, логотип или слоган
- Описание продукта или услуги
(важнейшие ключевые слова: устойчивость, социальная ответственность, экология)
- Что является Вашей отличительной особенностью (USP)?
(Кто Ваш конкурент? Что делает Ваш продукт или услугу особенным?)
- Маркетинг-микс: продукт, цена, дистрибьюция, коммуникация
- Целевая группа
- Рыночный потенциал
- Дополнительная информация

Дискуссия относительно следующих шагов:

- Оценка презентации продукта
- Оценка презентации со стороны правления
- Обсуждение результатов

3. Принятие стратегии относительно продвижения продукта на рынке, краткий письменный отчёт для управляющего

4. Прочее:

5. Протокол

вёл (а):



Рабочий листок 3:

Как сделать краткую презентацию?

Есть много возможностей для разработки. Следующие шаги должны Вам помочь сделать краткую презентацию, которая не должна длиться дольше одной минуты.

Шаг 1. Ваша цель? Кто Ваша публика, аудитория?

Вы должны прекрасно понимать, зачем Вы готовите данную презентацию. Вы хотите потенциальным инвесторам продать Ваш продукт или услугу? Или просто хотите привлечь новых клиентов? Ваша цель - определить дальнейший ход развития событий.

Шаг 2. Назовите название Вашей фирмы и название Вашего продукта, услуги.

Шаг 3. Опишите Вашу фирму, Ваш продукт или услугу.

Чем занимается Ваша фирма? Представьте кратко Ваш продукт или услугу. Используйте средства для описания. Важные ключевые слова „устойчивость“, „экологичность“, „социальная ответственность“.

Шаг 4. Определите Вашу целевую группу (возраст, образование, место и так далее) и её рыночный потенциал.

Для кого ваш продукт является идеальным? Кто Ваши клиенты? Каков рыночный потенциал? Рынок – локальный, федеральный, международный? Почему?

Шаг 5. Объясните исключительность, особенность Вашего продукта (Unique Selling Proposition, USP).

Что отличает Вашу фирму, Ваш продукт или услугу от других? Необходимо представить анализ рынка, показать, что Вы знаете Ваших конкурентов.

Шаг 6. Разбудите интерес публики.

Речь идёт о вопросах маркетинга (продукт, цена, дистрибьюция, коммуникация). Задайте открытый вопрос, объясните свою позицию.

Шаг 7. Завершение

Назовите ещё раз Ваши отличительные признаки или дайте дополнительную информацию, которая объяснит исключительность Вашего продукта. Ещё раз озвучьте рыночный потенциал и целевую группу. Закончите Вашу презентацию убедительным слоганом, который публика запомнит.

Подготовьте Ваши презентации!



Рабочий листок 4: Оценка учителя/сверстников

Критерии	Примечания	Баллы 1=слабо 5=сильно
Название фирмы, продукта, услуги; логотип, слоган		
Описание продукта		
Отличительная черта (USP)		
Маркетинг-микс (продукт, цена, дистрибьюция, коммуникация)		
Целевая группа		
Рыночный потенциал (определён)		
Дополнительная информация		
Презентация и выступление		
Материалы для презентации		
Время на выступление		
Всего		



а Рабочий листок 5

Самооценка в конце урока

Обведите то количество смайликов, которое соответствует оценке.

При реализации задачи я помню о конкуренции.	😊	😊😊	😊😊😊
Могу озвучить различные варианты финансирования моей идеи.	😊	😊😊	😊😊😊
Я вижу возможности и использую шансы.	😊	😊😊	😊😊😊
Я вижу этические проблемы.	😊	😊😊	😊😊😊
При помощи моих идей я хочу внести свой вклад в будущее, учитывая экологические, социальные аспекты, жизнь общества.	😊	😊😊	😊😊😊
Я могу хорошо общаться с другими людьми.	😊	😊😊	😊😊😊
Я подхватываю инициативу, умею убеждать.	😊	😊😊	😊😊😊
Я умею работать в команде, проявляя при этом свои индивидуальные способности.	😊	😊😊	😊😊😊
Я знаю возможности маркетинга, как донести хорошие идеи до других людей.	😊	😊😊	😊😊😊
Я могу распознать риски и беру ответственность за свои действия.	😊	😊😊	😊😊😊
Я могу представить бизнес-идею.	😊	😊😊	😊😊😊



Рабочий листок 6

Обобщение саморефлексии

1. Появилось ли у Вас после выполнения данного челленджа ощущение, что Вы теперь лучше сможете представить бизнес-идею?

2. Три важных момента, которые Вы вынесли из данного челленджа?

3. Как Вы думаете, знание технологии краткой презентации может Вам помочь улучшить Ваши ораторские способности?

4. Остался ли после данного челленджа страх перед публикой? Если да, почему?
