



# Предприемачески проект етап 1 – Генериране на идея

## 1. КРАТКО РЕЗЮМЕ

- Продължителност на урока: 45 минути
- Какво ще научат учениците?
  - Че генерирането на идея е първата стъпка към оформянето на собствена бизнес идея.
- Какво ще правят учениците по време на урока?
  - Ще предложат своя собствена идея и ще отговорят на въпроси, за да я избистрят.
  - Ще подготвят кратко и убедително представяне („elevator pitch“) на своята идея.
- Кои свои умения ще подобрят учениците?
  - Ефективна комуникация
  - Синтез на знания
  - Работа в екип
  - Презентационни умения
  - Работа под напрежение
  - Спазване на крайни срокове
- Междупредметни връзки:
  - География
  - Икономика / Предприемачество
  - Чужди езици
  - Философия
  - Гражданско образование
- Необходими материали:
  - Мултимедиен проектор
  - Лаптоп / компютър с високоговорител
  - Интернет връзка в класната стая (при липса на интернет в класната стая може предварително да свалите онлайн видеата за този урок и да ги качите на флашка, или пък да накарате учениците на сформират групи и да гледат видеата на своите смартфони/таблети)
  - Хартия за флипчарт
  - Маркери



## 2. ВЪВЕДЕНИЕ

(3 мин.)

Кажете на учениците, че с този урок започва нова (и последна) глава от курса GREENT. Това всъщност е най-вълнуващата част от курса, в която ще имат възможност да работят върху свои собствени устойчиви бизнес идеи. Това ще се случи в седем етапа. Запишете етапите на флипчарт или на бяла дъска, за да могат учениците да ги видят и да знаят какво предстои:

- ▶ Етап 1 – Генериране на идея
- ▶ Етап 2 – Формиране на екип
- ▶ Етап 3 – Търсене на партньори
- ▶ Етап 4 – Бизнес модел (Business model canvas)
- ▶ Етап 5 – Интервюта с клиенти
- ▶ Етап 6 – Преработване на бизнес модела
- ▶ Етап 7 – Финални публични презентации

Може да започнете кратка дискусия, като попитате учениците как се чувстват досега в курса, кое е най-полезното нещо, което са научили, какви умения смятат, че са развили и т.н.



## 3. ПРАКТИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

(40 мин.)

По време на този етап всеки ученик ще предложи идея за устойчив бизнес индивидуално (или в групи по двама.)

Някои ученици вече може да имат идеи, в резултат от дейностите по време на предишните уроци, (където на няколко пъти бяха помолени да предложат свои собствени идеи + откриването на възможности на местно ниво за устойчив бизнес може също да ги е навело на идеи). По Ваша преценка може да оставите учениците да измислят идеи напълно самостоятелно, или да фасилитирате процеса малко, ако смятате, че имат нужда. Може да поставите предизвикателствата по-долу, ако искате да фасилитирате генерирането на идеи:

- Изчезването на пчелите
- Замърсяването в големите градове
- Как да снабдим дома на бъдещето с енергия
- Предизвикателство по Ваш избор
- Друг вариант е да използвате упражненията за креативност и генериране на идеи в урок No. 23

Учениците разполагат с 40 мин. за работа. Нека има флипчарт хартия и цветни маркери за всички. Те трябва да помислят върху следните въпроси:

- Какъв проблем решава моята/нашата идея?
- Какво решение предлагам/е?
- Как и защо това решение е устойчиво? Кои са суровините и откъде идват? А какъв ще е екологичният отпечатък на производството – какви процеси ще се използват, откъде ще идва енергията? А опаковането, разпространението до клиентите и третирането след края на жизнения цикъл?



## Предприемачески проект етап 1 – Генериране на идея

- Кое е уникалното, което отличава моето/нашето решение от всички останали? С други думи, защо хората биха платили за моето/нашето решение, вместо за някое друго?
- Кой ще плати за решението, т.е., кой е моят/нашият клиент? Това краен потребител ли е, други бизнеси, правителството и т.н.?
- От какви ресурси се нуждаем/нуждая, за да развием моя/нашия продукт или услуга?

Кажете на учениците, че могат да прецизират своите идеи вкъщи до следващия час. Всеки ученик или екип от двама ученици трябва да подготви двуминутно представяне ("elevator pitch") за следващия час. Кажете на учениците, че тази фраза означава кратко представяне, което се използва за бързо и просто дефиниране на процес, продукт, услуга, организация или събитие и на стойността, която предлага. Названието 'elevator pitch' отразява идеята, че трябва да е възможно резюмето да се направи за времето, необходимо за пътуване с асансьор или приблизително между 30 секунди и 2 минути. Представянето трябва да е грабващо, стойностно и вълнуващо и да казва най-важното по сбит, разбираем начин. Резюметата на учениците трябва да съдържат най-важното, извлечено от отговорите им на въпросите по-горе.

Посъветвайте учениците да гледат тези видеа вкъщи, които ще им помогнат да подготвят своите представяния. В зависимост от времето, с което разполагате, може да гледате едно от видеата в час:

- **"The Elevator Pitch"**: <https://www.youtube.com/watch?v=Tq0tan49rmc> (01:55 мин.). Няколко ключови съвета как се изготвя резюме.
- **„Най-добрият ден на демо представяния на всички времена - Twoodo - Startupbootcamp 2013“**: <https://www.youtube.com/watch?v=XSk3xO2-3rE> (09:44 мин., пуснете от 01:30 мин.). Резюме, което е по-дълго от 2 минути, с добра структура.
- **„6 резюмета за 21-ви век“**: <https://www.youtube.com/watch?v=XvxtC60V6kc> (04:45 мин.). От туйтване до римуване, авторът на бестселъри Даниел Х. Пинк ви дава шест техники за кратко представяне от последната си книга „Да продаваш е човешко“.

### 4. РЕФЛЕКСИЯ / РАЗСЪЖДЕНИЕ

Може да зададете следните въпроси към целия клас и да съберете няколко отговора от доброволци. Друга възможност е да помолите учениците да дадат своите отговори индивидуално и писмено в приложения работен лист:

- Кои са някои от начините за генериране на бизнес идеи, които работят за мен?
- Ако трябваше да създам кратко резюме (elevator pitch) за себе си като човек, какво бих включил в него?

### 5. ПОГЛЕД В БЪДЕЩЕТО

Следващия път учениците ще представят първоначалните си бизнес идеи пред своите съученици и ще преминат през процес на формиране на екипи.



(2 мин.)



