



Предприемачески проект етап 3 – Търсене на партньори

1. КРАТКО РЕЗЮМЕ

- Продължителност на урока: 45 минути
- Какво ще научат учениците?
 - Как да изготвят списък с потенциални партньори, експерти и ментори.
- Какво ще правят учениците по време на урока?
 - Ще създадат списък с потенциални партньори, експерти и ментори, които могат да им помогнат за развитието на тяхната идея.
- Кои свои умения ще подобрят учениците?
 - Ефективна комуникация
 - Изследователски умения
 - Работа в екип
 - Умения за водене на преговори
- 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)





2. ВЪВЕДЕНИЕ

(1 мин.)

Кажете на учениците, че сега, когато екипите вече са сформирани, ще имат възможността да идентифицират потенциални партньори по време на часа. Насърчете отборите да помислят за грабващо име на отбора по време на този и на следващите часове до финалните презентации.



3. ПРАКТИЧЕСКА ДЕЙНОСТ

(40 мин.)

По време на тази дейност учениците ще работят по отбори и ще направят онлайн проучване, за да открият хора/организации, които да им помогнат да развият идеята си по-нататък. Това могат да са хора от бизнеса, експерти по въпросите на околната среда, служители от местната власт, представители на правителството, експерти в дадена сфера (например, ако идеята на екипа е свързана с храна, това може да са фермери, преработватели на храни, главни готвачи, собственици на ресторанти) и т.н. Те могат да помогнат, като дават обратна връзка, осигуряват специализирана информация, като бъдат ментори и т.н.


Кажете на отборите да обсъдят вътрешно следните въпроси в началото:

- За коя част от идеята ни трябва повече информация?
- От каква помощ се нуждаем? Става въпрос за детайлите на технологията, за детайлите на процеса (особено ако идеята е услуга), за изясняване на проблема, който решаваме, за това да си изясним кои клиентски сегменти да таргетираме, за устойчивостта на идеята и как да я направим по-устойчива и т.н.?

Всеки екип трябва да изготви списък с имена и контакти (Фейсбук, имейл, телефонен номер). Те също трябва да посочат защо и как този човек/организация може да им помогне.

Учениците могат да използват Excel или всеки друг софтуер, който смятат за подходящ, да запишат списъка си по подреден и удобен за достъп начин.

Може да помогнете на учениците в процеса, като им дадете пример за човек/организация, когото познавате и който може да им бъде ментор. Може да направите кратко резюме на неговия/нейния опит и настояща дейност, така че учениците да придобият идея как да структурират собственото си мислене.

 **Нискотехнологична опция:** Ако няма достатъчно устройства в класната стая, свързани с интернет, може да насърчите учениците да направят брейнсторминг за потенциални партньори и да завършат списъка с имена и контакти като част от домашната работа.



4. РЕФЛЕКСИЯ / РАЗСЪЖДЕНИЕ

(2 мин.)

Можете 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:

- Какво научихте за себе си от тази дейност?



5. ДОМАШНА РАБОТА

Кажете на екипите, че за домашно ще трябва да се свържат с хората, които са идентифицирали, да споделят идеята си и да ги помолят да бъдат техни партньори и ментори, давайки препоръки как да подобрят идеите. Учениците трябва да обяснят, че посещават училищен



курс по зелено предприемачество, където развиват свои собствени устойчиви бизнес идеи и търсят хора с експертиза, които могат да им помогнат да подобрят идеите. Могат да поканят онези, които са съгласни, да дойдат в училище за следващия час, когато всеки екип ще работи върху своя бизнес модел. Партньорите ще могат да допринесат в процеса със своята експертиза. Ако партньорите нямат възможност да дойдат в клас, екипите могат да общуват с тях онлайн или по телефона. Погрижете се, ако учениците имат уговорка с партньора, да я спазят и ако получат някакви задачи от него/нея, да ги изпълнят.

Кажете на учениците, че ако изпращат покана по имейл, е необходимо тя да е персонализирана – като покажат, че вече са проучили човека и че вярват, че неговите/нейните умения са много подходящи за подкрепата, която търсят. Ако създадат писмо-модел, което просто да копират с един и същи текст до всеки потенциален партньор, това ще намали шансовете им за позитивен отговор.

6. ПОГЛЕД В БЪДЕЩЕТО

Кажете на учениците, че следващия път ще работят по по-нататъшното структуриране на идеята, като използват бизнес модела (business model canvas).

