



## Предприемачески проект етап 4 – Бизнес модел (Business model canvas)

### 1. КРАТКО РЕЗЮМЕ

- Продължителност на урока: 45 минути
- Какво ще научат учениците?
  - Как бизнес моделът може да се използва за развиването на собствена зелена бизнес идея.
- Какво ще правят учениците по време на урока?
  - Ще работят върху развиването на бизнес модел за идеята си, като използват бизнес модела (business model canvas).
- Кои свои умения ще подобрят учениците?
  - Ефективна комуникация
  - Изследователски умения
  - Работа в екип
  - Умения за развиване на бизнес модел
- 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)
  - Празна бланка с бизнес модел във формат А3 (или дори А2) за всеки екип. Може да принтирате версия с висока резолюция от тук: [https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/10/Business\\_Model\\_Canvas.png](https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/1/10/Business_Model_Canvas.png)



## 2. ВЪВЕДЕНИЕ



(5 мин.)

Кажете на учениците, че днес ще продължат работа по своите идеи, използвайки бизнес модела. В урок No. 24 те вече се запознаха с бизнес модела и създадоха собствен такъв, като се опитаха да опишат любим продукт. Помолете ги да си припомнят същността на бизнес модела:

- За какво може да се използва? (За описване, дискутиране, проектиране, предизвикване, иновиране, изобретяване на бизнес модел.)
- Кои са съставните елементи на бизнес модела? (Клиентски сегменти, предложение за стойност, канали, взаимоотношения с клиентите, приходни потоци, ключови ресурси, ключови дейности, ключови партньорства, структура на цените.)
- Какви са ограниченията на бизнес модела от гледна точка на принципите на устойчивостта? (Че гледа на нещата от перспективата на финансовата жизнестойкост на бизнеса. Не се фокусира изрично върху околната среда, природните ресурси и обществото. Не отразява, например, дали един бизнес не подкопава дейността на някоя екосистема със своята дейност.)

Кажете на учениците, че въпреки тези ограничения бизнес моделът е страхотен инструмент да започнеш работа по своята идея. Те просто трябва да имат предвид и да не забравят да включат устойчивостта в сърцето на своето предложение за стойност.

**Препоръка за учителя:** Ако решите да пропуснете частта с въведението, можете да помолите учениците да си преговорят урока за бизнес модела (No.24) вкъщи преди часа.

## 3. ПРАКТИЧЕСКА ДЕЙНОСТ



(35 мин.)

Раздайте на всеки екип по една празна бланка с бизнес модела. Екипите имат 35 мин. да я обсъдят и да я попълнят с информация, свързана с идеята на екипа. Могат да използват всичко, което вече знаят за бизнес модела.

Ако партньорите, които екипите намериха, имат възможност да дойдат в час, те ще работят заедно с отборите като техни ментори.

## 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, докато работихте в екип по тази дейност?

## 5. ДОМАШНА РАБОТА



(3 мин. за обяснение)

Екипите трябва да изгледат следните видеа вкъщи и да се опитат да намерят отговори на изброените въпроси:

- Кой е един от ключовите въпроси в началото на един стартъп? (Кой е моят потребител и как да разбера кого трябва да интервюирам?)
- Коя група от хора е най-подходящо да бъде интервюирана? (Започнете с брейнсторминг за потенциалната таргет група, след това я ограничете и се опитайте да интервюирате хора от всяка таргет група.)

- С колко човека е добре да говорите в съвсем началната фаза на идеята? (Обикновено 7-8 интервюта са достатъчни.)
- Каква е целта на клиентското интервю? (Да разберете колкото се може повече за навиците на клиента и за предизвикателствата, пред които той/тя се изправя – не става въпрос за продаване на продукта/идеята, предполагайки, че това е работещото решение. Друга цел е да се идентифицират потребителите, които биха опитали първи и които активно се опитват да решат проблема.)
- Кои са подходящите начини да открием клиенти, с които да говорим? (Да ходим по събития; някой да ни запознае; „студени“ имейли.)
- Какви типове въпроси е най-добре да задаваме по време на интервю с клиент? (Колкото се може повече отворени въпроси; без въпроси, които могат да повлияят отговора на интервюирания; въпроси, които карат човека да опише как прави нещата сега и в миналото, не какво иска да прави в бъдеще.)
- Как да структурирам клиентското интервю? (Започнете с изследване на настоящите навици на човека във връзка с проблема, който искате да решите с вашата идея. Продължете, като попитате за предизвикателствата, за да разберете дали съществува истински проблем. Задайте въпроси, за да разберете дали човекът активно се опитва да реши проблема и как.)

И видеата (общото време за гледане е около 45 мин.):

- **„Лекция 16 – Как да проведем интервю с потребител“:** <https://www.youtube.com/watch?v=qAws7eXltMk> (пуснете от 05:51 мин. до 20:15 мин.).
- **„Клиентски интервюта...по правилния начин“:** <https://www.youtube.com/watch?v=-jUnllmBYHoY> (пуснете от 17:11 мин. до 30:11 мин.). Учениците ще чуят много пъти съкращението ADHD в това видео. ADHD означава „синдром на хиперактивност с дефицит на вниманието“ (“attention deficit hyperactivity disorder”).
- **„Разговаряй: Развитие на клиентите / Интервюта за откриване на проблеми – Среща на Lean Startup в Берлин“:** <https://www.youtube.com/watch?v=etSL8hvgU5A> (пуснете от 04:35 мин. до 16:24 мин.). Това видео съдържа споделен опит и научени уроци от немски стартъп, който е фокусиран върху решаването на проблеми на компании, свързани с управлението на проекти. В това видео се разказва за измисляне на въпроси и за провеждане на интервюта в малко по-късен етап от развитието на стартъпа, когато вече са започнали с изграждането на прототипа, но все пак повечето от съветите са валидни за най-ранните фази на стартъпа, когато още се търси проблемът.

Екипите могат да публикуват отговорите на тези въпроси онлайн в обичайния канал за комуникация с класа – по този начин ще знаете, че са гледали и обмислили видеата.

## 6. ПОГЛЕД В БЪДЕЩЕТО

Следващия път учениците ще изготвят свои собствени интервюта с клиенти, за да разберат кои са всъщност техните клиенти.

**Предприемачески проект етап 4 –  
Бизнес модел**

**Урок 33**



Какво научихте за себе си, докато работихте в екип по тази дейност?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

