



FINAME PRO



Kompetencije za uspješnije
cjeloživotno učenje i izazove
suvremenog društva

0

Ekonomska i upravna škola

SPLIT

0

UPRAVLJANJE PROJEKTIMA I (DRUŠTVENO) PODUZETNIŠTVO

1

PRIRUČNIK ZA
UČENIKE



Projekt je sufinancirala Europska unija iz Europskog socijalnog fonda



Europska unija
Zajedno do fondova EU



UPRAVLJANJE PROJEKTIMA I (DRUŠTVENO) PODUZETNIŠTVO

PRIRUČNIK ZA UČENIKE ZA
IZVANNASTAVNU AKTIVNOST

Impressum:

Autori:

Ranko Milić, mag. ing. el.

Michael Freer, mag. oec.

Filip Dulčić, mag. oec

Izdavač:

Ekonomska i upravna škola, Split, 2019.

Split, 2019.

Izradu ovog priručnika sufinancirala je Europska unija iz Europskog socijalnog fonda
Sadržaj ovog priručnika isključiva je odgovornost Ekonomske i upravne škole, Split

OSNOVNE INFORMACIJE O PROJEKTU:

Naziv projekta:

“FINAME PRO – Kompetencije za uspješnije cjeloživotno učenje i izazove suvremenog društva”

Šifra projekta:

UP.03.2.2.03.0082

Korisnik projekta:

EKONOMSKA I UPRAVNA ŠKOLA, SPLIT

A: Vukovarska 37, 21000 Split

T: +385 21 401 300

E: eb-skola@st.t-com.hr

W: <http://ss-ekonomskaiupravna-st.skole.hr/>

PROJEKTNI PARTNERI:

- Škola za dizajn, grafiku i održivu gradnju, Split
 - Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet
 - Cluster za eko-društvene inovacije i razvoj CEDRA Split
- Trajanje projekta: 24 mjeseca (studeni 2017. – studeni 2019.)
Projekt je sufinancirala Europska unija iz Europskog socijalnog fonda
Više informacija o EU fondovima: www.struktturnifondovi.hr

Predgovor

Dragi učenici,

Priručnik za provedbu izvannastavne aktivnosti *Upravljanje projektima i (društveno) poduzetništvo* koji je pred vama izrađen je u sklopu projekta „FINAME PRO - kompetencije za uspješnije cjeloživotno učenje i izazove suvremenog društva“ (UP.03.2.2.03.0082), financiranog iz Europskog socijalnog fonda. Korisnik projekta je Ekonomska i upravna škola Split, a projektni partneri su Škola za dizajn, grafiku i održivu gradnju, Ekonomski fakultet Split i Cluster za eko-društvene inovacije i razvoj CEDRA Split.

Projekt je vodila Ekonomska i upravna škola kao izraz želje za modernizacijom srednjoškolskog kurikulumu sa svrhom povećanja financijske, digitalne, medijske, matematičke, čitalačke i multikulturalne pismenosti učenika što je preduvjet boljoj pripremi za uspješnije cjeloživotno učenje, odnosno daljnje školovanje i/ili tržište rada.

Ova izvannastavna aktivnost upoznat će vas s u prvom redu s konceptima poduzetništva i društvenog poduzetništva i svime što sa sobom nosi jedan poduzetnički pothvat. Kroz niz zabavnih radionica i jednostavnih zadataka naučit ćete kako razviti poslovnu ideju, kako razviti proizvod/uslugu, kako ideju i prezentirati, što je to marketing, koji su nužni marketinški koraci, kako odrediti svoje tržište tj. potencijalne kupce, kako doći do kupaca i komunicirati s njima, kako financirati cjelokupno poslovanje, odnosno razvoj, prezentaciju i plasman proizvoda/usluge, a što je najvažnije naučit ćete timski raditi i zajedno s razrednim kolegama uspješno doći do zajedničkog cilja.

Važno je da na radionicama aktivno sudjelujete i da odradite sve potrebne zadatke. Vrlo brzo shvatit ćete da se i najsloženiji projekt i poduzetnički pothvat provodi korak po korak. Niz malih koraka koji nisu teški ni zahtjevni, ako se ispravno provedu, mogu dovesti do značajnog rezultata i velikog cilja. Također, naučit ćete da je sve što sebi u životu zacrtate zapravo svojevrstan projekt te da svaki projekt ima svoje faze i aktivnosti (korake) koje je potrebno odraditi kako bismo postigli neki cilj. Upravo takav projektni pristup rješavanju problema značajno će vam pomoći u vašem školovanju i kasnije u radu, jer ćete projektni pristup moći primijeniti na veliki broj životnih situacija.

Ovaj priručnik sastoji se od devet cjelina i formiran je u obliku radnih listića koje trebate koristiti tijekom radionica kao i kod kuće tijekom samostalnog rada.

Želimo puno uspjeha u radu!

Autori

Radni listić 1

Cjelina 1: Uspostava projektnih timova

Zadatak 1



PROBIJANJE LEDA - IGRA IMENA

Napišite svoje ime komadić papira (post it) i stavite ga u balon za napuhivanje. Napužite balon i dodavajte se balonima s ostalima u grupi. Kada nastavnik da znak, uzmite balon koji vam je najbliži i probušite ga. Nađite učenika čije ime piše na papiriću kojeg ste dobili i uhvatite tu osobu za ruku te nastavite tražiti osobu koju je vaš par izvukao na papiriću. Nastavite dok se svi učenici ne uhvate za ruku i dok se na taj način ne formira krug (ponekad se može formirati i više krugova).

Zadatak 2



IGRA – RJEŠAVANJE PROBLEMA I KREATIVNA AKTIVNOST

Podijelite se u grupe od 4-5 učenika. Uzmite po dvije vrećice za otpad i zavežite ih jednu za drugu i tako napravite krug. Svaki član grupe mora proći kroz krug u što kraćem vremenu (vrijeme prolaska svakog učenika mjeri se štopericom). Ukoliko grupa ima samo 4 člana, svaki član mora proći kroz krug dva puta. Svaki učenik treba pokušati proći kroz krug tri puta i nastojati smanjiti vrijeme prolaska tj. što brže proći kroz krug. Svaki put pokušajte proći kroz krug na drukčiji način i tako skratite vrijeme prolaska. Po završetku igre, objasnite kako ste inovirali, poboljšali ili promijenili tehniku prolaska svaki put kada su prolazili.

Zadatak 3



KREATIVNA AKTIVNOST - IDENTITET TIMA

Podijeljeni ste u iste grupe kao i gore. Svaka grupa/tim treba smisliti ime tima, logo i moto i nakon toga dizajnirati plakat s imenom, logom i motom. Svaki tim mora između sebe raspraviti svoje snage/prednosti i slabosti (pojedinačno kao članovi tima i skupno kao cijeli tim) vezano za različite teme kao što su meke vještine (timski rad, prezentacijske vještine, pregovaranje,...), znanja (matematika, jezici i sl.) i školske predmete i sl.

| Tema | Prijedlozi/oluja ideja: | Konačna ideja |
|---|--------------------------|---------------|
| Ime tima: | | |
| Logo: | | |
| Moto: | | |
| Analiza internih kapaciteta tima | | |
| Snage/prednosti tima | Slabosti/nedostatci tima | |

Domaći rad

Upišite svoja razmišljanja o do sad naučenom u svoj Dnevnik rada.

Radni listić 2

Cjelina 2: Generiranje ideja

Zadatak 1



DISKUSIJA

Što čini dobru poslovnu ideju? Koja je vaša najdraža poslovna ideja koju poznajete i zbog čega mislite da je dobra (uporabna vrijednost, dizajn, inovativnost, način na koji proizvod/ usluga čine život lakšim/boljim)?

Zadatak 2



KREATIVNA AKTIVNOST




Podijelite se u timove kao i u prethodnoj cjelini. Predstavljen vam je predmet za svakodnevnu upotrebu. Smislite za što bi se sve taj predmet mogao upotrijebiti (osim uobičajene upotrebe). Budite što kreativniji! Timovi prezentiraju sve namjene koje su smislili za taj predmet i koja je najinovativnija namjena koju su smislili. Ukoliko je neki drugi tim smislio istu tu namjenu to znači da ta namjena nije inovativna. Umjesto toga morate smisliti drugu namjenu sve dok ne smislite potpuno jedinstvenu, originalnu i inovativnu namjenu.

Zadatak 3



AKTIVNOST KRITIČKOG/PROBLEMSKOG RAZMIŠLJANJA

Promislite zbog čega su sjedalica, žlica i automobil izmišljeni i što je dovelo do tih izuma. Popišite 5 razloga i podijelite s drugima razloge koje smatraju najvažnijima.

| Predmet | Razlozi | Najvažniji razlog |
|--|---------|-------------------|
|  | | |
|  | | |
|  | | |

Zadatak 4



SIJA

Što sada mislite što čini dobru poslovnu ideju?

Zadatak 5



AKTIVNOST KREATIVNOG I KRITIČKOG/PROBLEMSKOG MIŠLJENJA

Svaki tim treba smisliti ili prepoznati 3 problema:

| | |
|---------------------------------------|--|
| Jedan lokalni društveni problem | |
| Jedan lokalni problem vezan za okoliš | |
| Jedan problem vezan za vašu školu | |

Odaberite jedan problem i smislite rješenje za njega – rješenje može biti bilo kakvo (nerealistično, ilegalno i sl.)

| Odabrani problem | Moguće rješenje |
|------------------|-----------------|
| | |

Od svih predloženih rješenja zajednički odaberite ono koje smatrate najboljim i obrazložite pred svima zbog čega to rješenje smatrate najboljim.

Zadatak 6



AKTIVNOST PODUZETNIČKOG RAZMIŠLJANJA

Odaberite jedan problem za kojeg mislite da se može riješiti poslovnom/poduzetničkom idejom.

| Odabrani problem | Moguće poduzetničko rješenje |
|------------------|------------------------------|
| | |

Domaći rad

- Upišite svoja razmišljanja o do sad naučenom u svoj Dnevnik rada.
- Promislite koji bi problem mogli riješiti nekim svojim proizvodom ili uslugom koje bi mogli prodavati putem učeničke zadruge.

Radni listić 3

Cjelina 3: Razvoj proizvoda/usluge

Zadatak 1



DISKUSIJA

Pregledajte svi zajedno poslovne prilike koje su učenici prepoznali tijekom i nakon prethodne radionice i odaberite onu koju smatrate najisplativijom i izvedivom.

| Odabrana ideja |
|----------------|
| |

Zadatak 2



AKTIVNOST PODUZETNIČKOG KREATIVNOG RAZMIŠLJANJA - Platno poslovnog modela

Podijelite se u grupe kao i ranije i koristite veliko platno poslovnog modela i blok post-it papirića. Zajednički ga ispunite ne temelju najbolje poslovne prilike koju ste odredili ranije. Rok za ispunjavanje svake rubrike platna je samo 2 minute. Razmišljajte brzo i dajte brze odgovore.

Primjer platna nalazi se na kraju lekcije

Zadatak 3



Sada kada ste prepoznali poslovnu priliku i odredili čime ćete se baviti, vrijeme je da razmislite o zakonskom okviru svog poslovanja. Poslušajte kakvi sve pravni oblici poslovanja postoje te koji su prednosti i oblici pojedinog oblika poslovanja.

DISKUSIJA

S ostalim članovima svog tima između sebe prodiskutirajte koji bi oblik poslovanja bio najprikladniji za realizaciju vaše (učeničke) poslovne ideje. U donju tablicu upišite nekoliko prednosti i nedostataka pojedinog oblika poslovanja s obzirom na vašu poslovni ideju. Zajednički u timu odredite koji oblik je najprikladniji upravo za vašu ideju. Jedan član tima neka usmeno obrazloži zaključak njegovog tima.

| Pravni oblik | Prednosti | Nedostatci | Prikladno za naš poduzetnički pothvat (DA/NE) |
|---|-----------|------------|---|
| Obrt | | | |
| Dioničko društvo (d.d.) | | | |
| Društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.) | | | |
| Zadruga | | | |

Domaći rad

- Ispunite dnevnik rada o provedenim aktivnostima
- Poboljšajte, izmijenite i završite platno poslovnog modela

Platno poslovnog modela

Platno poslovnog modela je izvrstan alat za osmišljavanje „logike“ našeg poduzetničkog poduhvata. Ovaj alat pojašnjava sve ključne elemente poslovanja na jednostavan način, na jednom listu papira na način koji je shvatljiv i potpunom laiku. On objašnjava bit naše ideje, što je to što nudimo kao vrijednost kojem segmentu korisnika i/ili kupaca, kako tu vrijednost donosimo korisnicima i/ili kupcima, na koji način njeujemo odnose s njima, tko plaća, odnosno kupuje naše proizvode i/ili usluge, koje su ključne aktivnosti kojima ostvarujemo našu ponudu vrijednosti, koji su resursi i troškovi povezani s tim aktivnostima te s kojim ključnim partnerima gradimo i održavamo naš poslovni poduhvat. Ispunite donju tablicu, korištenjem pomoćne tablice u nastavku.

| | | |
|--------------------|-----------------|--------------------|
| Segmenti kupaca | | |
| Odnosi s kupcima | Kanali | |
| Ponuda vrijednosti | | Izvori prihoda |
| Ključne aktivnosti | Ključni resursi | |
| Ključni partneri | | Struktura troškova |

Ključni partneri

Tko su naši ključni partneri, dobavljači, te njihovi resursi i aktivnosti.

Što motivira ova partnerstva?
Optimizacija korištenja resursa, smanjenje troškova, rizika, neizvjesnosti (npr. kod razvoja novih složenih proizvoda), potreba za resursima i aktivnostima kojima ne raspolazemo

Ključne aktivnosti

Koje ključne aktivnosti zahtijeva naša ponuda vrijednosti, naši kanali distribucije?

Proizvodnja (dizajn, izrada i isporuka proizvoda), rješavanje problema kupaca (usluge savjetovanja, zadržavstvene usluge), platforme/mreže (online platforme, kreditne kartice, OS)

Ključni resursi

Koje ključne resurse zahtijeva naša ponuda vrijednosti, kanali distribucije, odnosi s kupcima i izvori prihoda?

Fizički (pogoni, zgrade, vozila, strojevi, sustavi, POS, mreže), intelektualni (brand, znanje, patenti, autorska prava, kontakti), ljudski (stručnjaci, prodavači), financijski (gotovina, krediti, dionice/udjeli)

Ponuda vrijednosti

Koju vrijednost isporučujemo kupcu? Koji problem ili potrebu pomažemo riješiti ili zadovoljiti? Koje pakete proizvoda i usluga nudimo svakom segmentu kupaca?

Radi li se o novoj ponudi, dizajnu, pojefinjenju ili unapređenju postojećeg proizvoda ili usluge ili prilagodbi proizvoda ili usluge specifičnim potrebama kupca? Nudimo li pristupačnost, jednostavnost korištenja, brand, smanjenje troškova, rizika?

Odnosi s kupcima

Kakav odnos svaki od naših segmenata kupaca očekuje da uspostavimo i održavamo? Koji smo odnos uspostavili? Koliko koštaju ti odnosi? Kako je to integrirano u naš poslovni model?

(Posvećena) osobna usluga, samo- posluživanje, (online) zajednice, automatizirana usluga, ko-kreacija

Kanali

Kako pristupamo našim segmentima kupaca? Kako ih integriramo? Koji su najbolji, troškovno najučinkovitiji? Kako ih integriramo s rutinama kupaca?

Da li su to naši vlastiti kanali (prodavači, web, naš dućan) ili partnerski (dućani, veleprodaja)? Kako povećavamo svjesnost o našoj ponudi, njezinaj vrijednosti, kako omogućavamo kupnju, isporuku i podršku nakon kupnje.

Segmenti kupaca

Za koga mi stvaramo vrijednost? Tko su naši najvažniji kupci?

Da li je to masovno tržište, tržišna niša, segmentirano tržište, diversificirano tržište, kombinacija prethodnog?

Struktura troškova

Koji su najvažniji troškovi koji su sastavni dio našeg poslovnog modela? Koji ključni resursi i aktivnosti su najskuplje?

Koji model strukture troškova slijedimo: pokretan troškovima/ minimalizacija troškova (lean, npr. Ryanair), pokretan vrijednošću/ maksimalizacija vrijednosti za kupca. Kakve su karakteristike pojedinih troškova: fiksni (plaće, najamnine, režije), varijabilni (ovisni o količini proizvoda ili usluga, npr. odjeća, festivali), ekonomija veličine ili djelokruga (veliki poslovi ili široka područja zahvata omogućavaju uštede u nabavi i plasmanu)

Izvori prihoda

Koju su vrijednost naši kupci spremni platiti? Što i kako trenutačno plaćaju? Kako bi voljeli plaćati? Koliko svaki izvor prihoda doprinosi sveukupnim prihodima?

Prodaja materijalne imovine (knjige, auti...), naknada za korištenje (npr. telefona), pretplata/članarina (fitness, online igre), najam/leasing, licenciranje (patenti, autorska prava), posrednička marža (prodavači nekretnina), oglašavanje. Da li su cijene fiksne (ovisno o proizvodu, segmentu kupaca, količini) ili promjenjive (pregovori, sezonski, aukcije, prema ponudi-potražnji)?

Radni listić 4

Cjelina 4: Financije

Zadatak 1



AKTIVNOST PODUZETNIČKOG RAZMIŠLJANJA – RADIONICA IZRADE PRORAČUNA
Podijelite postojeće timove u dvije grupe. Svaka grupa će raditi na različitom dijelu financija – troškovi pokretanja i tekući troškovi. Razmislite o svim proračunskim stavkama, troškovima i razvoju i koliko će što koštati.

| Troškovi pokretanja poduzeća | | | | |
|------------------------------|----------|---------------|--------------------------|--------------|
| Opis stavke | Jedinica | Broj jedinica | Cijena po jedinici (HRK) | Ukupno (HRK) |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Ukupno | | | | |

| Troškovi redovnog poslovanja (tekući troškovi) | | | | |
|--|----------|---------------|--------------------------|--------------|
| Opis stavke | Jedinica | Broj jedinica | Cijena po jedinici (HRK) | Ukupno (HRK) |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Ukupno | | | | |

Kada završite, razmijenite materijale (ili mjesta za stolom) i temeljito proučite brojke do kojih je drugi tim došao. Napravite to dva puta dok se obje grupe nisu izmijenile na pojedinom dijelu financija. Svaka grupa može komentirati tuđe materijale/proračune.

Zadatak 2



AKTIVNOST PODUZETNIČKOG RAZMIŠLJANJA – IZVORI FINANCIRANJA

Promislite možete i, ako da, gdje možete prikupiti novac za startup.

| Mogući izvori financiranja |
|----------------------------|
| |

Domaći rad

- Ispunite dnevnik rada
- Na školskom satu matematike ili računovodstva uzmite popis troškova kojeg ste napravili i izračunati koliko bi proizvod/usluga trebali koštati kako bi se pokrili svi mogući troškovi, nakon toga napraviti projekciju dobiti i gubitka i eventualno bilance

Radni listić 5

Cjelina 5: Marketing

Zadatak 1



AKTIVNOST KREATIVNOG I KRITIČKOG RAZMIŠLJANJA – OSMIŠLJAVANJE IMENA PODUZETNIČKOG PODUHVATA

Podijelite se u timove – svaki tim neka smisli 3 imena tvrtke/poduzetničkog pothvata i napišite ih na komad papira (svaki tim ovo radi zasebno). Dodajte papir s nazivima drugom timu da prekriži naziv na papiru koji mu se najmanje sviđa. Svaki tim neka napravi isto tako da svi dobiju papir od ostala dva tima i prekriže naziv koji im se najmanje sviđa. Napišite sve nazive tvrtki koji su ostali na papirima na ploču i odredite nasumično jednog učenika da dođe pred ploču i obriše naziv koji mu se najmanje sviđa. Ponavljajte ovo sve dok da samo tri naziva ne ostanu na ploči. Nakon toga svi neka glasaju i odaberu jedno ime.

Zadatak 2



AKTIVNOST KREATIVNOG I KRITIČKOG RAZMIŠLJANJA – OSMIŠLJAVANJE LOGOTIPA

Podijelite se u timove – na temelju odabranog imena svaki tim neka smisli tri logotipa za tvrtku i neka ih nacрта na komad papira. Svaki tim neka doda papir drugom timu koji treba prekrižiti logotip koji mu se najmanje sviđa. Ponovite ovo tako da samo jedan logotip ostane na svakom papiru. Stavite papire na sredinu razreda tako da svi vide logotipe. Pozovite proizvoljno jednog učenika da dođe i odbaci logo koji mu se najmanje sviđa. Ponavljajte ovo sve dok samo tri loga ne ostanu. Nakon toga glasajte i zajedno odaberite logo tvrtke.

Zadatak 3



AKTIVNOST KREATIVNOG, KRITIČKOG I PODUZETNIČKOG RAZMIŠLJANJA - USPOSTAVA TIMOVA

Podijelite se u sljedeće nove timove:

| | | |
|------------------|-----|---------|
| Financije | 20% | razreda |
| Marketing | 30% | razreda |
| Uprava | 20% | razreda |
| Razvoj proizvoda | 30% | razreda |

| Članovi timova | | | |
|----------------|-----------|--------|------------------|
| Financije | Marketing | Uprava | Razvoj proizvoda |
| | | | |

Domaći rad

- Za rad na drugim nastavnim predmetima:
 1. Na satu informatike možete također kreirati logo tvrtke te online kanale za promociju (Facebook, Instagram stranica i sl.) putem kojih ćete obavijestiti potencijalne kupce o novom proizvodu, promovirati ga i prikupljati povratne informacije.
 2. Na satu hrvatskog jezika, napišite tekstove za web stranicu, plakat i ostale kanale koje ste izabrali za promociju proizvoda.
 3. Marketinški tim treba osigurati da su svi kanali postavljeni do sljedeće radionice. Tim za razvoj proizvoda treba sastaviti popis dobavljača proizvoda (ili sirovina/repro materijala) i za pakiranje proizvoda i ukoliko je moguće kreirati minimalno održivi proizvod (engl. MVP - Minimum Viable Product ili proizvod s minimalnim funkcionalnim osobinama i koji sadrži ključne značajke za rješavanje problema kupca do sljedeće radionice. Tim za financije mora finalizirati cijene proizvoda, dobiti povratnu informaciju od potencijalnih kupaca i kreirati popis koji sadrži sve moguće načine za financiranje početnih troškova startup tvrtke. Uprava treba osigurati da se sve gore navedeno ostvari na način da surađuje sa svim timovima i nadgleda ih te da od sada nadalje vodi rekapitulacije i rezimira sve aktivnosti
- Ispunite dnevnik rada

Radni listić 6

Cjelina 6: Presentacija (Pitch)

Zadatak 1



AKTIVNOST KREATIVNOG, KRITIČKOG, PODUZETNIČKOG MIŠLJENJA I KOMUNIKACIJSKIH VJEŠTINA – PREZENTACIJA POSLOVNIH IDEJA INVESTITORIMA

U prijašnjim timovima zajedno napravite „pitch“ prezentaciju. Presavijte A4 papir u 12 kvadrata. Svaki kvadrat predstavlja jedan slajd prezentacije. Jedan učenik može nacrtati kako će slajd izgledati, drugi može raditi na tekstu za kartice koje služe kao podsjetnik onome koji drži prezentaciju, dok ostali članovi tima mogu složiti scenarij prezentacije i odrediti tko će što govoriti. Kada završite, uvježbajte prezentaciju do trenutka kada vam više nije potreban pisani scenarij za održavanje prezentacije već su vam dovoljne kartice s kratkim bilješkama (koje netko drži ispred vas dok prezentirate).

12 slajdova

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Domaći rad

Svaki tim treba dovršiti „Pitch“ prezentaciju na satu informatike (ili kod kuće) i napraviti prezentaciju u PowerPoint ili sličnom programu. Nakon toga učenici trebaju organizirati natjecanje u „pitch“ prezentacijama na koje trebaju pozvati potencijalne investitore (ovo mogu biti drugi učenici, prijatelji, nastavnici, rodbina i sl.) i prezentirati im ideju. Ova aktivnost se može održati na zasebnoj idućoj radionici, a nastavnik treba biti prisutan.

Radni listić 7

Cjelina 7: Priprema za izlazak na tržište

Zadatak 1



AKTIVNOST KREATIVNOG, KRITIČKOG i PODUZETNIČKOG RAZMIŠLJANJA – PRI-
PREMA IZLASKA NA TRŽIŠTE

Zajednički kao razred odlučite o najpovoljnijem mjestu i vremenu plasmana proizvoda/ usluge. Može se raditi i o pretprodaji. U ovom slučaju razmišljajte o svojim potencijalnim kupcima koje ste definirali u platnu poslovnog modela (BMC) odnosno tko su kupci, koji problem kupaca vaš proizvod/usluga rješava, gdje se nalaze kupci i sl. Također, koristite informacije prikupljene marketinškim promotivnim kanalima (Facebook, Instagram i sl.). Na temelju prethodno navedenog, odaberite optimalno mjesto i vrijeme prezentacije i plasmana proizvoda/usluge. Odabir mora pratiti sve prethodne informacije pa ako ste na primjer odredili da su drugi učenici i nastavnici vaše škole vaše ciljano tržište i potencijalni kupci, odredit ćete da je najbolji datum za plasman i predstavljanje proizvoda Dan škole u vrijeme najveće posjećenosti škole i sl.

Zadatak 2



AKTIVNOST KREATIVNOG, KRITIČKOG i PODUZETNIČKOG RAZMIŠLJANJA – PRI-
PREMA IZLASKA NA TRŽIŠTE

U timovima koje ste ranije oformili (financije, marketing, razvoj proizvoda, uprava), počnite planirati dan plasmana proizvoda. Financije moraju isplanirati proračun i kako će financirati troškove, tim za razvoj proizvoda mora isplanirati kako će sve potrebne resurse za prodaju dopremiti do lokacije koju su odredili, i što im sve treba za uspješnu prodaju (stolovi, sjedalice, elektronika, laptop, razglas, evidencija prodaje,...), tim za marketing treba isplanirati sve promotivne aktivnosti i izraditi promotivni plakat, uprava mora izraditi popis odgovornosti (tko je za što odgovoran i što je čiji zadatak), rokova, logistiku i koordinirati ostale timove tako da osiguraju da svi rade što trebaju i da djeluju usklađeno.

Domaći rad

- Na satovima drugih predmeta, dovršite pripremne aktivnosti za dan plasiranja proizvoda – na satu matematike provjerite valjanost proračuna, na satu informatike napravite promotivne materijale i sl. Uprava treba organizirati sastanak s timovima prije dana plasmana kako bi osigurala da sve pripremne aktivnosti teku prema planu.
- Ispunite Dnevnik rada.

Radni listić 8

Cjelina 8: Plasman proizvoda

Zadatak 1



AKTIVNOST PODUZETNIČKOG RAZMIŠLJANJA I DJELOVANJA – PRIPREMA PLASMANA

Svi učenici trebaju doći ranije i pripremiti sve što je potrebno za prodaju i promociju proizvoda. Uprava (upravljajući tim) treba postaviti ciljeve i pojasniti ih ostalima – ciljevi se mogu odnositi na količinu prodanih proizvoda ili na primjer na broj ljudi s kojima su prodavatelji ili tim za marketing razgovarali i predstavili im proizvod – uprava definira ciljeve. Uprava također treba raspodijeliti zadatke tako da svi učenici budu uključeni te nadzirati radi li svatko na dodijeljenim zadacima. Tim za marketing treba izvjesiti plakate, razgovarati s potencijalnim kupcima i privući ih štandu, tim za razvoj proizvoda treba kupcima pobliže opisati proizvod (funkcionalnosti, prednosti, problem koji rješava i sl.) a tim za financije se brinuti za naplatu i blagajnu.

Zadatak 2



AKTIVNOST PODUZETNIČKOG MIŠLJENJA I DJELOVANJA I DISKUSIJA - KRAJ DANA

Ostanite do kraja i pomozite u raspremanju stvari. Održite kratki sastanak na kojem ćete se kratko osvrnuti na sve napravljeno i prikupiti dojmove o cijelom danu. Detaljnije zaključke ćete donijeti na sljedećoj radionici koja je ujedno i posljednja u nizu.

Domaći rad

- Ispunite Dnevnik rada.
- Uprava treba pripremiti sažetak rezultata za sljedeću radionicu

Radni listić 9

Cjelina 9: Promijeniti smjer ili ustrajati

Zadatak 1



AKTIVNOST PODUZETNIČKOG RAZMIŠLJANJA I KOMUNIKACIJSKIH VJEŠTINA – IZVJEŠTAJ

Uprava treba kratko (5 minuta) prezentirati postignute rezultate cijelog pothvata u svim fazama (istraživanje tržišta/prodaju/profit/interes kupaca i sve ostalo).

Zadatak 2



AKTIVNOST KRITIČKOG MIŠLJENJA - EVALUACIJA

Podijelite se u prijašnje timove. Neka svaki tim između sebe prodiskutira svoje dojmove o tome kako je sve proteklo, što im se najviše svidjelo, što ima se najmanje svidjelo, što je dobro odrađeno, a što ne i što bi u budućnosti mijenjali.

| | |
|------------------------------------|--|
| Što je dobro proteklo? | |
| Što nam se najviše svidjelo? | |
| Što nam se najmanje svidjelo? | |
| Što bi još mijenjali u budućnosti? | |

Zadatak 3



AKTIVNOST KOMUNIKACIJSKIH VJEŠTINA – PREZENTACIJA

Svaki tim neka kroz najviše 5 minuta prezentira svoje dojmove.

Zadatak 4



AKTIVNOST KRITIČKOG MIŠLJENJA I DISKUSIJA – EVALUACIJA/OSVRT

Osvrnite se na fazu projektnog ciklusa do koje ste došli, rezimirajte sve faze do sada i razgovarajte o daljnjoj odluci - promijeniti smjer i korigirati određene stvari ili ustrajati show (pivot or persevere).

Zadatak 5



AKTIVNOST KRITIČKOG MIŠLJENJA I DISKUSIJA – GLASOVANJE

Zaokret ili ustrajanje (engl. pivot or persevere) – svi glasaju na komadiću papira o tome misle li da ovakva poslovna ideja može uspjeti i žele li ju provoditi i sljedeće godine (ustrajati – preserve) ili misle da ju treba potpuno promijeniti tj. Je li potreban značajan zaokret u realizaciji svih faza (pivot). Prebrojite glasove i objavite rezultate.

Zadatak 6



AKTIVNOST KRITIČKOG MIŠLJENJA – OCJENA DRUGIH ČLANOVA

Pomoću kartica za ocjenjivanje, ocijenite članove svojih timova. Napišite svoje ime na kartici samo ako to želite. Možete unaprijed odlučiti koja područja će se ocjenjivati (kartica za ocjenu se nalazi u dodatku). Kartice se stavljaju u kutiju tako da se drugi učenici neće znati tko je koga kako ocijenio.

| Ime i prezime | Zalaganje | Timski rad | Izvršavanje zadataka | Ugodan/ugodna za suradnju | UKUPNO (max. 20) |
|---------------|-----------|------------|----------------------|---------------------------|------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Zadatak 7



AKTIVNOST KRITIČKOG MIŠLJENJA – SAMOPROCJENA

Ispunite drugu polovicu upitnika za samoprocjenu i predaju ih nastavniku
Sve informacije iz ovog upitnika će biti strogo povjerljive

Što se nadate da ćete naučiti/postići ovom edukacijom
(Upravljanje projektima i društveno poduzetništvo)?

| | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| Kako biste ocijenili sebe u sljedećem? (1=jako loše, 5=izvrsno) | | | | | |
| Javni nastup | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Samopouzdanje | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Kritičko razmišljanje | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Slušanje drugih | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Integritet/poštenje + iskrenost | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Komunikacija | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Kreativnost | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Inspiriranje drugih | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Koји je vaš najveći strah? | | | | | |
| Kojim aktivnostima se najviše radujete? | | | | | |
| Zbog čega ste se odlučili pohađati ovu izvannastavnu aktivnost? | | | | | |
| Želite li još nešto komentirati? | | | | | |
| Kako ste postigli svoje ciljeve? | | | | | |
| Ocijenite sebe nakon provedene nastave. (1 = jako loše, 5 izvrsno) | | | | | |
| Javni nastup | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Samopouzdanje | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Kritičko razmišljanje | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Slušanje drugih | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Integritet/poštenje + iskrenost | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Komunikacija | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Kreativnost | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Inspiriranje drugih | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Jeste li nadvladali svoj strah? | | | | | |
| Što vam se od aktivnosti najviše svidjelo? | | | | | |
| Što vam se od aktivnosti najmanje svidjelo? | | | | | |
| Želite li nastaviti s ovakvim izvannastavnim aktivnostima? | | | | | |

Zadatak 8



POHVALA I PROSLAVA

Pohvalite sami sebe, svoje članove tima i proslavite zajednički uspjeh, iskustvo i učenje.

OSNOVNE INFORMACIJE O KORISNIKU PROJEKTA

Ekonomska i upravna škola

SPLIT

A: Vukovarska 37, 21000 Split
T: +385 21 401 300
F: +385 21 401 301
E: ured@ss-ekonomskaiupravna-st.skole.hr
www.ss-ekonomskaiupravna-st.skole.hr

PROJEKTNI PARTNERI



Škola za dizajn, grafiku
i održivu gradnju, Split
www.gogss.hr



Sveučilište u Splitu,
Ekonomski fakultet
www.efst.unist.hr



Cluster za eko-društvene
inovacije i razvoj CEDRA Split
www.cedra.hr

Naziv projekta:

"FINAME PRO – Kompetencije za uspješnije cjeloživotno učenje
i izazove suvremenog društva"

Šifra projekta:

UP.03.2.2.03.0082

Trajanje projekta:

24 mjeseca (studeni 2017. – studeni 2019.)

Vrijednost projekta:

1.371.199,99 HRK

Sufinancirano iz europskih strukturnih i investicijskih fondova:

1.239.190.85 HRK

Više informacija o EU fondovima:

www.strukturnifondovi.hr

POSREDNIČKO TIJELO RAZINE 1 (PT1)



MINISTARSTVO ZNANOSTI
I OBRAZOVANJA
REPUBLIKE HRVATSKE

A: Donje Svetice 38, 10 000 Zagreb
W: www.mzo.hr
E: odgojio obrazovanje@mzo.hr

POSREDNIČKO TIJELO RAZINE 2 (PT2)



Agencija za
strukovno obrazovanje
i obrazovanje odraslih

A: Amruševa 4, 10 000 Zagreb
W: www.asoo.hr/defco
E: defco@asoo.hr