

Problem, czyli pierwszy krok do biznesu

Wprowadzenie

Powszechnie uważa się, że pomysł jest podstawą każdego biznesu. Jednak sukces w biznesie nie zaczyna się od rozwiązywania problemu, ale od jego znalezienia. Celem tych zajęć jest zwrócenie uwagi na kluczową rolę zdolność do identyfikacji problemów w kontekście rozpoczynania działalności gospodarczej. W trakcie zajęć uczniowie zastanawiać się będą nad tym jak znaleźć problem, który będzie fundamentem naszego biznesu. Poszukiwanie problemu to umiejętność wnikliwej obserwacji otoczenia, rozumienia ludzi i praktykowania empatii. Taka wrażliwość na problemy innych jest punktem wyjścia do procesu poszukiwania rozwiązań. Biznes to nic innego jak znalezienie i rozwiązanie problemów, które nie zostały jeszcze rozwiązane.

1. **Liczba godzin:** 4 x 45 minut

2. **Cele zajęć**

▪ **cele ogólne:**

Celem ogólnym cyklu zajęć jest rozbudzenie zainteresowania uczniów problematyką przedsiębiorczości, stymulowanie kreatywności i rozwoju intelektualnego ucznia oraz kształtowanie postaw przedsiębiorczych.

▪ **cele szczegółowe**

Uczeń po zajęciach potrafi:

- określić swoimi słowami znaczenie problemu w poszukiwaniu pomysłu na biznes;
- wymienić, na podstawie materiałów dostarczonych przez nauczyciele, cechy dobrego pomysłu na biznes;
- określić, w oparciu o materiał przedstawiony przez nauczyciela, jakie są różnice pomiędzy produktami typu "środek przeciwbólowy" a produktami typu "witamina", a także podać przykłady takich produktów;
- na podstawie zrealizowanego zadania zidentyfikować segment odbiorców i kluczowe problemy, które mogą być podstawą nowego pomysłu na biznes;
- umiejętnie i sprawnie współdziałać i komunikować się w pracy w grupowej.

3. **Metody pracy:**

- aktywizujące metody pracy: mapa mentalna, dyskusja, analiza studiów przypadku, mapa skojarzeń, pantomima.

4. Materiały dydaktyczne:

- materiały biurowe, kartki samoprzylepne, flipchart, pisaki, materiały źródłowe, strony i aplikacje internetowe.

5. Pomoce i narzędzia niezbędne do realizacji:

- narzędzia cyfrowe, komputer/tablet/telefon, platformy i aplikacje internetowe.

PRZEBIEG ZAJĘĆ

Cel: rozbudzenie zainteresowania, zmotywowanie, przedstawienie celów zajęć, podjęcie działań wprowadzających do tematu,

Poradnik dydaktyczny dla nauczycieli prowadzących zajęcia pozalekcyjne w ramach projektu Cyfrowa Szkoła Wielkopolsk@2020 Akademia Kształcenia Wyprzedzającego autorstwa Violetty Julkowskiej i Katarzyny Moskiewicz www.csw2020.com.pl

Etap 1. AKTYWACJA

Zajęcia są poświęcone problemowi poszukiwania pomysłów na biznes. Uczniowie poznają znaczenie identyfikacji problemu jako podstawy poszukiwań pomysłów na biznes.

Zajęcia realizowane są z wykorzystaniem strategii kształcenia wyprzedzającego.

Cel modułu – wyjaśnienie do czego będziemy dążyli, od czego zależy osiągnięcie celów (podkreślić aktywność uczniów, zaangażowanie w pracę nad poszczególnymi postawionymi problemami)

Celem zajęć jest zrozumienie przez uczniów, czym jest problem zgłaszany przez potencjalnych klientów i jak identyfikacja problemu może doprowadzić do odnalezienia pomysłu na biznes. Uczniowie dowiedzą się także jak szukać inspiracji biznesowych. W trakcie zajęć uczniowie doskonalić będą pracę w grupie, a także zdolności komunikacji.



Co już wiem? Nauczyciel stawia uczniom pytania, które pobudzają do poszukiwania odpowiedzi.

Nauczyciel wykorzystuje materiały z załącznika.

Odwołując się do posiadanej wiedzy ogólnej uczniowie przygotowują w grupach odpowiedzi na postawione pytania korzystając z dostępnych narzędzi i źródeł.

Zadanie 1.

Nauczyciel przedstawia instrukcję do zadania - podkreśla, że zadaniem uczniów jest podanie jednego lub dwóch przykładów przedsiębiorstw, które powstały w celu rozwiązania wskazanego problemu. Do realizacji zadania można wykorzystać zarówno kartki papieru (wydruk zadania z załącznika) lub rzutnik multimedialny (prezentacja).

- *Nauczyciel przedstawia wstępne informacje na temat potrzeb i diagnozy problemów.*
- *Nauczyciel podkreśla, że przedsiębiorstwa możemy podzielić na dwie grupy określane jako: środki przeciwbólowe i witaminy.*
- *Nauczyciel podkreśla, że różnice między nimi są umowne i czasami jedno przedsiębiorstwo i jego produkt jest zarówno środkiem przeciwbólowym i witaminą.*

Zadanie 2.

Nauczyciel przedstawia instrukcję do zadania - podkreśla, że zadaniem uczniów jest wybranie jaki charakter ma produkt oferowany przez wymienione przedsiębiorstwa. Do realizacji zadania można wykorzystać zarówno kartki papieru (wydruk zadania z załącznika) lub rzutnik multimedialny (prezentacja).

Aktywacja posiadanej wiedzy za pomocą pytań kluczowych i stymulacja do dalszych poszukiwań odpowiedzi w środowisku cyfrowym.

Polecenie dla uczniów:

- Wykonaj zadania korzystając z przedstawionych materiałów.
- **Zadanie 1.** Znajdź przykład przedsiębiorstwa, które powstało, aby rozwiązać poniższy problem. (materiały dodatkowe)

Prezentacja wykonanych zadań

Wprowadzenie do tematu

Nauczyciel robi wprowadzenie na temat problemu i potrzeb jako podstawie pomysłów na biznes. Nauczyciel podkreśla, że u podstaw każdego biznesu leży dobrze zdiagnozowany problem.

Co to znaczy, że przedsiębiorstwo może być środkiem przeciwbólowym lub witaminą?

Wykład wprowadzający (Materiały wprowadzające - zaczynamy)

Zadanie 2. Witamina czy środek przeciwbólowy?



<ul style="list-style-type: none"> • Na tym etapie następuje analiza, synteza, przetwarzanie informacji i nadawanie im nowej formy, są także opisy metod do wykorzystania, wskazówki i podpowiedzi dla nauczyciela 	<p>Etap 2. PRZETWARZANIE</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel dzieli klasę na grupy 4 osobowe. • Nauczyciel podkreśla, że wybrane problemy powinny być w miarę szczegółowe. • Podkreśla też, że mówienie o problemach nie oznacza, że sami ich doświadczamy, ale wiemy, że one występują. • Praca podzielona jest na etapy. Uczniowie realizują kolejne etapy po zakończeniu wcześniejszych. <p>Etap 1. "Grupy do których należysz"</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel podkreśla, że do danej grupy powinien należeć przynajmniej jeden uczeń z zespołu. Lepiej jednak wybrać taką grupę, do której należy więcej uczniów, dzięki temu łatwiej będzie empatyzować i identyfikować problemy zgłaszane przez członków grupy. • Nauczyciel zwraca uwagę na szerokie kryteria doboru grup - mogą być to formalne organizacje (np. harcerze), konsumenci określonych produktów, osoby posiadające określone hobby, itd. <p>Etap 2. "Grupy, które są dla was ważne"</p> <ul style="list-style-type: none"> • To te grupy, do których uczniowie nie należą, ale z różnych względów uważają za ważne. • Uczniowie muszą czuć, że znają te grupy. • Nauczyciel podkreśla, że w tej części można wpisać te same grupy, co w etapie 1. <p>Etap 3. "Wybór 3 segmentów (grup)"</p> <ul style="list-style-type: none"> • W tej części spośród wskazanych wcześniej uczniowie wybierają 3 grupy, którymi są najbardziej zainteresowani i chcieliby rozwiązać ich problemy. <p>Etap 4. "Ból i radość"</p>	<p>Projekt "Poszukiwanie problemu"</p> <ul style="list-style-type: none"> • Każda grupa identyfikuje segmenty potencjalnych odbiorców, a następnie określa ich problemy oraz w toku dyskusji wybiera główny segment i wiodący problem, który chce rozwiązać. <p>Zadania dla uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wykorzystując kartę pracy określcie segmenty odbiorców i potrzeby (problemy) przez nie zgłaszane.



- Dla każdego z potencjalnych segmentów uczniowie wskazują, co może być ich największym problemem lub/i to, co najbardziej kochają i lubią robić.

- Ten etap wymaga odwołania się do umiejętności empatyzowania i wczuwania się w emocje danej grupy.

Etap 5 i 6 "Wybór segmentu"

- Uczniowie wskazują najważniejsze ich zdaniem problemy i na tej podstawie wybierają swój segment docelowy i problem do rozwiązania.
- Uczniowie wybierają 1-3 segmenty/problemy

Ten etap, to podsumowanie działań i efektów pracy, uporządkowanie wiedzy, jej strukturalizacja, powiązania, prezentacja wykonanych zadań, wstępna ocena pracy uczniów.

Etap 3. SYSTEMATYZACJA

Prezentacja wykonanych zadań, uruchomienie dyskusji.

Uczniowie prezentują wybrane w toku dyskusji segmenty i problemy.

Nauczyciel inicjuje dyskusję:

- Dlaczego uważacie, że te problemy są istotne?
- Czy uważacie, że będzie łatwo je rozwiązać?
- Który problem jest najważniejszy?
- Który problem nie ma jeszcze rozwiązania? Dlaczego?

- Nauczyciel wykorzystuje definicje zawarte w materiałach (Załącznik) oraz odwołuje się do zrealizowanego zadania

Rekapitulacja

- Nauczyciel przedstawia definicje problemu biznesowego i ich cech wykorzystując materiały.
- Nauczyciel wyjaśnia jak identyfikować problemy (*Zasady poszukiwania problemów biznesowych*)
- Dyskusja podsumowująca



<i>Samoocena, informacja zwrotna od nauczyciela</i>	Etap 4. EWALUACJA
<ul style="list-style-type: none">• <i>Zadanie 3. Kalambury - jaka to firma?</i> <i>Nauczyciel wykorzystując materiał dodatkowy prosi uczniów, aby za pomocą gestów pokazali wybraną firmę. Po odgadnięciu (lub nie) nauczyciel inicjuje dyskusję - jaką potrzebę zaspokaja dana firma? jaki problem rozwiązuje? czy to środek przeciwbólowy, czy witamina?</i>• <i>Samoocenę można przeprowadzić w formie otwartej dyskusji lub „rundy bez przymusu”. (dla chętnych).</i>	<ul style="list-style-type: none">• Uczniowie rozwiązują Zadanie 3.• Dyskusja <p>Samoocena - uczeń odpowiada na pytania:</p> <ul style="list-style-type: none">• Czego się dowiedziałem?• Co mnie dziś zaskoczyło?• Co było najtrudniejsze?• Co było najłatwiejsze?

Zadanie 1. Znajdź przykład przedsiębiorstwa, które powstało, aby rozwiązać poniższy problem.

Problem:	Przedsiębiorstwo 1.	Przedsiębiorstwo 2.
Przejazd taksówką wiąże się z ryzykiem - nie wiesz kiedy przyjedzie i ile zapłacisz.		
Kupowanie biletów lotniczych jest skomplikowane, jest tyle różnych linii lotniczych, różnych taryf. Jak to ogarnąć?		
Płacenie wspólnie rachunków jest trudne - jedna osoba płaci, a reszta musi wiedzieć ile ma oddać.		
Nigdy nie wiem o której odjedzie mój tramwaj. Często są spóźnione, a czasami jadą przed czasem.		
....		
...		

	Środek przeciwbólowy	Witamina
Facebook		
Google Maps		
Librus		
Uber Eats		
...		

Zadanie 2. Określ, czy twoim zdaniem poniższa firma jest tzw. środkiem przeciwbólowym, czy witaminą.

Zadanie 3. Kalambury

Pokaż za pomocą pantomimy (bez użycia słów) jaką firmą jesteś. Powiedz jaki problem rozwiązuje dana firma.

Przykłady:

- [booking.com](https://www.booking.com);
- google tłumacz/deepL;
- Vinted
- jakdojadę

Materiały do zajęć

Materiały wprowadzające - zaczynamy

Tworzenie innowacyjnego pomysłu na biznes polega przede wszystkim na **dokładnym przyglądaniu się ludzkim potrzebom**. Cały czas musimy pamiętać, że to właśnie je mamy zaspokajając i dla nich działać. Musimy je zauważać i próbować zrozumieć - tylko jeżeli nam się to uda, możemy rozpocząć poszukiwania idealnych rozwiązań. Pomysł to **odpowiedź na istniejące i niezaspokojone potrzeby** lub wykreowanie nowych potrzeb.

Biorąc pod uwagę jaki charakter ma dostarczana klientom wartość przedsiębiorstwa i ich produkty możemy podzielić na dwie zasadnicze grupy. Są to tzw. **środki przeciwbólowe i witaminy**.

Produkty określane jako “środki przeciwbólowe” to takie, które są postrzegane przez klientów jako konieczne. Rozwiązują pilne problemy konsumentów i niwelują negatywne problemy. To produkty, które musimy i chcemy mieć. Tak zwane ‘witaminy’ to rozwiązania, które są przydatne ze względu na fakt że przynoszą frajdę z użytkowania. Jednak presja na ich kupowania i używanie jest mniejsza niż w przypadku “środków przeciwbólowych”. Fajnie je mieć, ale nie są one niezbędne. Czasami granica pomiędzy tymi produktami jest bardzo niewielka i rozwiązania, które należały do środków, które fajnie mieć stają się konieczne dla użytkowników.

Zasady poszukiwania problemów biznesowych:

1. Specjalizacja + pasja

Lepiej zbudować coś, co kilka osób pokocha niż coś, co wiele osób tylko polubi.

Lepiej rozwiązywać świetnie jeden problem niż średnio kilka.

Najlepiej, jeśli startup rozwiązuje problem, który jest ci bliski.

2. Lepiej razem

Szukanie problemu lepiej robić razem. Praca różnych ludzi nad poszukiwaniem problemu pozwoli na wykorzystanie różnych perspektyw i doświadczeń.

3. Ludzkie potrzeby. Kij i marchewka

Problemy wynikają z niezaspokojonych potrzeb. Tworzenie innowacyjnego pomysłu na biznes polega przede wszystkim na **dokładnym przyglądaniu się ludzkim potrzebom**. Cały czas musimy pamiętać, że to właśnie je mamy zaspokajać i dla nich działać. Musimy je zauważać i próbować zrozumieć - tylko jeżeli nam się to uda, możemy rozpocząć poszukiwania idealnych rozwiązań. Pomysł to **odpowieź na istniejące i niezaspokojone potrzeby** lub wykreowanie nowych potrzeb.

4. Inspiruj się wszystkim, co cię otacza

Szukanie problemów to długotrwały proces. Musimy być czujni. Musimy się przestawić na ciągłe **obserwowanie świata, innych ludzi**, sytuacji, aby identyfikować ludzkie potrzeby

Literatura do zajęć:

- Bland D. J., Osterwalder A. (2020). *Testowanie pomysłów biznesowych. Biblioteka technik eksperymentacyjnych*. Wydawnictwo Helion. Gliwice.
- Blank, S. i Dorf, B. (2013) *Podręcznik startupu. Budowa wielkiej firmy krok po kroku*. Wydawnictwo Helion. Gliwice.
- Damodaran, A. (2009). Valuing Young, Start-Up and Growth Companies: Estimation Issues and Valuation Challenges. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1418687> (Data dostępu: 08.12.2022)
- Kałowski, A., i Wysocki, J. (2017). *Start-up a uwarunkowania sukcesu*. Oficyna Wydawnicza SGH, Szkoła Handlowa w Warszawie.
- Kubera G. (2021). *Stwórz jednorożca. Od idei po startup wart miliony*. Wydawnictwo Helion. Gliwice.
- Ries, E., (2018). *Droga startupu. Metoda sukcesu*. Wydawnictwo Helion. Gliwice.

Poszukiwanie problemu

1. Wybierz 1-3 grup do których należysz. Na przykład: uczniowie szkoły, harcerze, fani piłki nożnej, weganie, podróżnicy itd.

2. Wybierz 1-3 grup którymi się interesujesz i chciałbyś pomóc rozwiązać ich problem. Mogą być to nowe lub te same grupy co wcześniej. Na przykład: nauczyciele, sportowcy, właściciele samochodów elektrycznych itd.

3. Spośród wskazanych wcześniej wybierz 3 grupy, którymi jesteś najbardziej zainteresowanych i chciałbyś rozwiązać ich problemy.

Segment 1.	Segment 2.	Segment 3.
------------	------------	------------

4. Dla każdego z potencjalnych segmentów wskaż to, co może być ich największym problemem lub/i to, co najbardziej kochają i lubią robić.

Segment 1.	Segment 2.	Segment 3.
Co ich wkurza ? Na co narzekają ?	Co ich wkurza ? Na co narzekają ?	Co ich wkurza ? Na co narzekają ?
Czego się boją ?	Czego się boją ?	Czego się boją ?
Co kochają i uwielbiają robić?	Co kochają i uwielbiają robić?	Co kochają i uwielbiają robić?

5. Zaznacz te 2-3 uczucia, które są twoim zdaniem najbardziej intensywne.

6. Wybierz te uczucia/problemy, którymi chcesz się zająć i pomóc je rozwiązać.

Mój segment **odbiorców** to.....

Chcę im pomóc rozwiązać **problem**.....

(lub)

Mój segment **odbiorców** to.....

Chcę im pomóc rozwiązać **problem**.....

(lub)

Mój segment **odbiorców** to.....

Chcę im pomóc rozwiązać **problem**.....