

TITOLO:

# Problem solving 9-11-02



ETA' 9 -11 (Età)

RISULTATI DI APPRENDIMENTO LO1, LO2. LO3

DURATA 30 minuti

MATERIALE NECESSARIO Foglio, penna/matita, foglio di calcolo (facoltativo)

CONCETTI CHIAVE Business plan

**PAROLE CHIAVE:**

Piano

Domanda

Previsione

**DESCRIZIONE DELL'ATTIVITA'****INTRODUZIONE:**

Al termine della sessione precedente, le allieve e gli allievi sono state/i incoraggiate/i a riflettere su una propria idea imprenditoriale. In questa sessione, penseranno al mercato e alla domanda di prodotti o servizi. Se non riescono ancora a trovare una idea imprenditoriale, saranno incoraggiate/i a pensare a come avviare un'attività che commercia limonate.

**Attività individuale:**

Domanda:chi avrà bisogno del prodotto o del servizio a cui hai pensato? Dove vivono? Come soddisfano attualmente questo bisogno o desiderio? Cosa puoi fare per invogliare queste persona ad acquistare il tuo prodotto o servizio? A quanto pensi di potere vendere realisticamente il prodotto o il servizio ogni settimana, mese e anno?

Se non hai o non riesci a trovare una idea imprenditoriale, perché non pensi di produrre e vendere delle limonate che fanno bene alla salute? Chi potrebbe acquistarla? Smetterebbero di comprare il solito prodotto se acquistassero la tua limonata? Perché dovrebbero acquistare la tua limonata invece di un'altra? Quanta limonata saresti capace di vendere ogni settimana, mese e anno?

**Attività di gruppo:**

Le allieve e gli allievi presentano la loro previsione della domanda per un anno. La/il facilitatrice/tore e altre allieve/i chiederanno se le previsioni della domanda abbiano senso considerando le loro risposte circa le caratteristiche della domanda.

**RISORSE E RIFERIMENTI**

Siti Internet:

**SCHEDA DELL'ATTIVITA'**

SCHEDA DELL'ATTIVITÀ [Sii il più preciso e breve possibile nel rispondere a queste domande. Le risposte non devono essere "perfette". Sii coraggiosa/o. Ma non dire cose che sono ovviamente impossibili o sbagliate]

1. Chi pagherà il prodotto o il servizio?
2. Quali bisogni o desideri dei consumatori soddisfa il prodotto?
3. Quanto spesso acquisteranno il prodotto o il servizio?
4. Quali sono i prodotti o i servizi simili attualmente disponibili?
5. Quanti di questi prodotti o servizi vengono acquistati ogni anno?
6. Quanto sarai in grado di produrre ogni settimana, mese e in un anno?