Problémamegoldás 8

Üzleti terv megvalósítása

KOROSZTÁLY	9-11 éves
TANULÁSI EREDMÉNY:	T.E./1, T.E./2 & T.E./3
IDŐTARTAM	30 perc
ESZKÖZIGÉNY	Papír, toll/ceruza, táblázatkezelő program /spreadsheet/ (opcionális) , nyomtatott feladatlap
KULCSFOGALMAK	Terv, Kereslet, Előrejelzés

KULCSSZAVAK: Piaci kereslet/igény üzleti terv, kivitelezés/ megvalósítás, üzleti előrejelzés

PÉLDÁK: Egy bolt/üzlet/vállalkozás piaca, igények

FELADAT LEÍRÁS

Bevezetés és beszélgetés

Feladat felvezetése: Az előző alkalom végére a tanulók kitaláltak egy egyéni üzleti tervet, kérjük ezen üzleti tervek ismertetését-bemutatását. Ez alkalommal felmérhetik a piacot: termékük vagy szolgáltatásuk lehetséges piacáról és arra való igényről/keresletről. Ha nem álltak még elő üzleti tervvel, javasoljuk, hogy indítsanak limonádékészítőt vagy egy bolt vállalkozást.

Egyéni feladat:

Kereslet felmérése: kinek lesz szüksége az általad kigondolt termékre vagy szolgáltatásra? Hol élnek ők? Jelenleg hogy elégítik ki erre a termékre vagy szolgáltatásra irányuló szükségleteiket? Hogyan tudod elérni, hogy a te termékedet vagy szolgáltatásodat akarják megvásárolni? Reálisan számolva mennyit tudsz majd eladni hetente, havonta, illetve évente a termékedből vagy szolgáltatásodból?

Ha még nem gondoltál ki saját üzleti tervet, mi lenne, ha egészséges limonádét gyártanál és forgalmaznál? Szerinted ki vásárolná meg ezt a terméket? Abbahagynák egy hasonló termék vásárlását, miután a te egészséges limonádédat kezdték el venni? Miért vennék a te limonádédat a másik termék helyett? Mennyi limonádét tudnál eladni hetente, havonta, illetve évente?

Csoportos beszélgetés:

A tanulók bemutatják az egy évre szóló keresleti előrejelzésüket. A facilitátor és a többi tanuló kérdéseket tesz fel nekik, hogy kiderítsék, a kereslettel kapcsolatos összes kérdésre adott válaszukat figyelembe véve reális-e az előrejelzés.

ESZKÖZÖK ÉS FORRÁSOK

Papír, toll/ceruza, táblázatkezelő program /spreadsheet/ (opcionális) , nyomtatott feladatlap

FELADATLAP

[A kérdésekre kérjük lehetőleg rövid és pontos válaszokat adj. A válaszoknak nem kell tökéletesnek lennie. Legyél bátor, de ne mondj nyilvánvalóan hibás vagy lehetetlen dolgokat.]

1. Ki fogja megvásárolni a terméket vagy szolgáltatást?

2. A vásárlók milyen jellegű igényét fogja kielégíteni a termék vagy szolgáltatás?

3. Milyen gyakran fognak vásárolni a termékből vagy szolgáltatásból?

4. Milyen hasonló termékek vagy szolgáltatások kaphatók jelenleg?

5. Mennyit vásárolnak évente ezekből a termékekből vagy szolgáltatásokból?

6. Te mennyit tudsz majd előállítani belőle heti, havi és éves szinten?