



Lekcja IO1_2_6:

Nasz pomysł na biznes

Założenie firmy szkolnej jest bardziej skomplikowane niż to się może wydawać. Wymyślenie pewnej idei na firmę jest dopiero pierwszym krokiem. Inwestorzy muszą być przekonani do pomysłu i wymagają planu finansowego. Potencjalni klienci muszą zostać odpowiednio wcześnie zdobyci.



Możecie np. produkować coś, na co świat czekał od zawsze. Albo zastanawiacie się nad usługą, przy pomocy której możecie pomóc przyszłym klientom.

Pamiętajcie!

Firmy szkolne mogą:

- wytwarzać produkty, np. ozdoby, torebki, półki,
- oferować usługi, np. tworzenie materiałów reklamowych
- handlować produktami, np. kiosk szkolny



Oferta firm może oczywiście łączyć pozycje nazwane wyżej !

Firma szkolna może być skierowana do różnych klientów:

- uczniów w szkole
- rodziców i pracowników szkoły (nauczyciele, administracja szkoły itp.),
- przedsiębiorstw i osób spoza szkoły.

1. Jaki jest wasz pomysł na biznes? Sformułujcie krótko i zwięźle. Pomysł na biznes będziecie rozwijać w nadchodzących tygodniach. Zastanówcie się jak przedstawicie w trzech zdaniach osobom z zewnątrz sedno waszego pomysłu na biznes!

Nasz pomysł na biznes:



Lekcja IO1_2_7:

Silne i słabe strony naszego pomysłu na biznes: analiza SWOT

Ważne jest, abyście dokładnie zbadali wasz pomysł na biznes czy jest on pewny. Dlatego musicie go dalej opracowywać i wziąć pod lupę założenia. Ponieważ chcecie aby wasz pomysł na biznes się urzeczywistnił na powstającym rynku, musicie sprawdzić kto jest waszym potencjalnym klientem (ankieta) a kto konkurencją (na podstawie istniejących ofert) i jaka jest cena za produkty/usługi, które chcecie zaoferować

Musicie również sprawdzić, gdzie leżą słabe i silne strony waszej idei i jak się z nimi obejść, tzn. jak je wykorzystać. Ponieważ tylko ten, kto dobrze pozna słabe i silne strony swojego pomysłu na biznes, może wypracować strategię i mieć na uwadze niepowodzenia - zanim nie będzie za późno!

Do tego celu służy analiza-SWOT.

SWOT, ang.:

Strength = siła, **W**eaknesses = słabość, **O**pportunities = szanse, **T**hreats = ryzyko

Informacja: Co to jest rynek?

Targ, supermarket - najczęściej kojarzy się z pojęciem „rynek“. Jest wiele innych rynków, który nie zawsze rozpoznajemy po nazwie: licytacje na platformach internetowych, jak np. eBay czy giełda warszawska, na której handluje się akcjami.

O rynku mówi się wtedy, kiedy spotykają się kupujący ze sprzedającym i hadlują. Gdzie ma miejsce sprzedaż nie ma znaczenia, ponieważ rynek nie potrzebuje miejsca jako takiego. Może równie dobrze odbywać się w internecie.

1. Stwórzcie dwie grupy i w ciągu dziesięciu minut wypiszcie silne lub słabe strony waszego pomysłu na biznes.

- Pierwsza grupa nazywa słabe strony swojego pomysłu i swojego zespołu oraz na jakie niepowodzenia może napotkać, jeżeli chodzi o pomysł na biznes.
- Druga grupa opracowuje silne strony: Jakie macie sukcesy? Czy macie konkurencję? Co potraficie lepiej od konkurencji, jakie macie zalety w porównaniu do konkurencji? Jak możecie zainteresować potencjalnych klientów? Jak możecie mieć szanse?

Do której grupy należysz ...?



Słabe strony:	Zagrożenie:
Silne strony:	Szanse:

2. Zaprezentujcie drugiej drużynie wyniki swojej pracy: zanotujcie na tablicy hasła, które wam przychodzą do głowy i uzasadnijcie je.

Czy zapisane hasła obu grup można jeszcze uzupełnić?

3. Spójrz na wyniki swojej grupy z innej perspektywy: Które słabe strony mogą stanowić szansę a które zagrożenie?

Zastanówcie się ...

- Jakie słabe strony możecie zamienić w silne (np. do tej pory nie macie doświadczenia w księgowości: Kto może was tego nauczyć? Kto może was wesprzeć)?
- Które słabe strony stanowią zagrożenie dla waszej firmy szkolnej?
- Które silne strony możecie wykorzystać, aby pokonać niebezpieczeństwa (np. spadający popyt na wasze produkty możecie pokonać odpowiednimi reklamami ewentualnie zapytaniem bezpośrednio do klientów)?
- Jakie rozwijacie strategie ochronne, aby posiadane słabe strony nie były celem do zagrożenia?