

## Материал IO4\_3\_1:

### Вие можете нещо, което на нас ни липсва!

Ученическата фирма може да се представя пред външния свят, за да могат клиентите да се запознаят с фирмата и предлаганата от нея продуктова листа. Какви мерки вие вече предприехте в тази насока? Има ли маркетингови инструменти, които вие можете да използвате за реклама във вашето училище, съответно извън него?

Помислете за ...

- рекламни филми;
- радио реклама;
- интернет страница;
- банери;
- социалните медии.



Фигура O4\_3\_1\_1: уебсайт на ученическа фирма *yNot*

Разработването на такива рекламни инструменти изисква много специални знания, например за графични програми или инструменти за разработване на уеб страници. Може би вие притежавате това знание.

Ако ли не:

1. Помислете, дали познавате ученици от вашето училище или от друго училище, които притежават това знание и ги запитайте, дали не биха могли да подкрепят работата на вашата ученическа фирма.

Те могат напромер да:

- a) подкрепят един сътрудник на вашата ученическа фирма, който се интересува от техника/ компютри, компютърни програми, при изучаването на нови програми.
- b) на база получена от вас заявка, да разработят, например, интернет страницата на вашата ученическа фирма, или да изготвят рекламен банер.

Отбележете за кои лица може да стане въпрос.

---



---



---



### Материал IO4\_4\_2:

Ние сработваме (интегрираме в работата) нови сътрудници

Дългосрочното съществуване на една ученическа фирма предполага и сработването на "нови" ученици.

Помислете като начало, какво новия сътрудник трябва да знае за вашата ученическа фирма.



© strichfiguren.de/stock.adobe.com

- Името на ученическата фирма и логото на фирмата, той навярно вече знае. А дали знае каква е правната форма на вашата фирма? Обяснете му какво е правна форма и какво значение тя има за вашата ученическа фирма.
- Подходете по същия начин и за продуктовете ви листа: Познава ли той всички продукти и услуги, които предлагате на клиента?
- Вие най-добре можете да представите структурата на вашата ученическа фирма чрез една органиграма. Изложете накратко отговорностите на всеки отдел.
- На това място бихте могли да обясните как изготвяте офертите си и как доставяте продуктите и услугите си на пазара. С един пример от практиката бързо можете да изпълните с живот абстрактната органиграма и да представите работните процеси.
- Помислете дали да не дадете на новия ученик бизнес плана, който сте написали преди стартирането на вашия бизнес. Там са описани всички важни разсъждения за вашата бизнес идея. Може би новият ученик ще добави нови идеи (за разширяване на продуктовете ви листа, например), които си струва да обсъдите.
- След това преминете към задачите, които ще трябва да изпълнява новия ученик. Изредете задачите и ги опишете

**Съвет:** Преди разговора с новия сътрудник, можете да си направите контролен списък, в който да изредите задачите, които ще поеме новия ученик. За целта можете да ползвате таблицата от материал IO4\_4\_1. Така вашият разговор ще мине по-структурирано и ще сте сигурни, че нищо няма да пропуснете.

Ако вече имате направена PowerPoint презентация за вашата фирма, прегледайте я и вижте, дали е удачна за въвеждането на ученика в работата и я използвайте за представяне на вашата ученическа фирма.