

SCENARIUSZ LEKCJI

**BIZNESPLAN DLA UCZNIÓW
W 9. KROKACH**

INFORMACJE OGÓLNE

Biznes na jednej kartce papieru.

Temat: Scenariusz obejmuje 2 lekcje:
Lekcja 1. Wprowadzenie do przygotowania biznes planu w 9 krokach
Lekcja 2. Biznes plan na jednej kartce papieru

Czas zajęć: 2 x 45 minut

Po zakończeniu lekcji uczeń będzie:

- Cele lekcji:**
1. Wiedzieć co to jest biznes plan.
 2. Wiedzieć, co to jest model biznesowy.
 3. Zrozumieć różnice istniejące pomiędzy biznes planem a modelem biznesowym.
 4. Wiedzieć na jakie pytania należy odpowiedzieć przy wypełnianiu kanwy.
 5. Umieć przygotować model biznesowy dla wybranego pomysłu.

- Materiały:**
- komputer z dostępem do internetu
 - kartki flipchart (dla każdej grupy jedna kartka) podzielona na 9 części zgodnie ze wzorem kanwy
 - markery, kolorowe samoprzylepne karteczki

LEKCJA 1

TEMAT: Wprowadzenie do przygotowania biznes planu w 9 krokach

Celem lekcji jest zapoznanie uczniów z narzędziami umożliwiającymi zrozumienie mechanizmu działania firm na rynku. Dzięki nim uczniowie w momencie wejścia na rynek z własnym biznesem będą bardziej świadomi działań, jakie muszą podjąć, by odnieść sukces rynkowy. Pozyskają wiedzę, dzięki której uświadomią sobie, że przed realizacją takiego przedsięwzięcia w pierwszej kolejności muszą sobie odpowiedzieć na szereg pytań, bo bez nich, ich zamiary najprawdopodobniej zakończą się porażką.



BIZNES PLAN A MODEL BIZNESOWY

Zadaj pytanie uczniom, czy w przyszłości planują prowadzić działalność gospodarczą.

A może planują założyć startup? Obecnie jest to bardzo modne słowo, często używane w mediach.

TIP! Istnieje wiele definicji startupu, wg Steve'a Blanka startup to „tymczasowa organizacja, która poszukuje rentownego, skalowalnego i powtarzalnego modelu biznesowego”. Nie ma znaczenia, czy mówimy o zarejestrowanym podmiocie gospodarczym czy o nieformalnej grupie wesołków planujących zmienić świat. Start-up ze swej natury jest organizacją tymczasową, która szuka modelu biznesowego. Gdy znajdzie już ów model, to start-upem bezpowrotnie być przestaje.

Zadaj uczniom pytanie, czy wiedzą co to jest biznes plan, model biznesowy.

Podaj uczniom definicję biznes planu oraz definicję modelu biznesowego.

TIP! **Biznes plan** to dokument, zawierający ocenę opłacalności prowadzonej działalności gospodarczej lub ocenę opłacalności nowego przedsięwzięcia. Inaczej, jest to kompleksowy spis celów i zadań, jakie stawia przed firmą/przed nowym przedsięwzięciem właściciel, a także spis metod ich realizacji.

Model biznesowy to prezentacja przedsięwzięcia w formie jednej kartki papieru, w którym dokonujemy zdefiniowania podstawowych elementów struktury tego biznesu.

LEKCJA 1

Do najpopularniejszych modeli należy model Alexandra Osterwaldera zaprezentowany w książce „Tworzenie modeli biznesowych. Podręcznik wizjonera”.

Według Alexandra Osterwaldera na model biznesowy składa się 9 podstawowych obszarów, które wpisują się w proces zarabiania przez organizację pieniędzy. Dotyczą one 4 głównych dziedzin w działalności biznesowej: klienta, oferty, infrastruktury oraz finansów. Obszary te można zaprezentować w formie jednej kartki (kanwy) podzielonej na odpowiadające im pola.

Możesz również skorzystać z filmu pt. [Budowa modelu biznesowego wg Business Model Canvas. Elementy składowe modelu biznesowego](#)

Wyjaśnij uczniom kiedy przygotowuje się biznes plan, a kiedy model biznesowy.

Biznes plan tworzy przedsiębiorca w momencie starania się o kredyt, pożyczkę lub dotację unijną. Jest on przygotowywany na wzorcu ustalonym przez instytucje udzielające wsparcia. Jest dokumentem zewnętrznym firmy.

Model biznesowy tworzony jest na potrzeby wewnętrzne. Powinien przygotować go:

- każdy przyszły przedsiębiorca jeszcze przed faktycznym rozpoczęciem działalności – dlatego też modele biznesowe bardzo często są łączone ze startupami,
- każda funkcjonująca firma, w sytuacji, gdy właściciele nie są zadowoleni z wyników i chcą je poprawić,
- każdy przedsiębiorca planujący rozpocząć realizację nowego przedsięwzięcia.



BIZNES PLAN

Przedstaw przykładowy biznes plan.

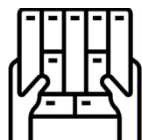
Wykorzystaj Załącznik nr 1 do lekcji - Wzór biznes planu - Biznes plan, który składa osoba chcąc założyć własną działalność gospodarczą i stara się o pożyczkę na jej rozpoczęcie. Nie jest to oczywiście jedyny właściwy formularz biznes planu, przedstawia on natomiast prawdziwy dokument wykorzystywany przez osoby starające się o pożyczkę na start biznesu, więc stanowi dobry przykład.

LEKCJA 1

Omów krótko, z jakich elementów składa się biznes plan.

TIP! Na biznes plan składają się następujące elementy:

- **ogólny plan wykonawczy** – maksymalnie dwie strony, na których przedsiębiorca przedstawia meritum przedsięwzięcia,
- **informacja o firmie** – krótki i rzeczowy opis danego przedsięwzięcia oraz praw własności firmy i jej historii;
- **usługi lub produkty** – ich opis oraz wykazanie, czym wyróżniają się w stosunku do konkurencyjnych usług i produktów;
- **analiza rynku** – opis typowego klienta firmy, wielkość rynku z uwzględnieniem jego ewentualnego rozwoju, informacja o obszarach działań konkurencji;
- **strategia i wdrażanie** – opisuje działania jakie zamierza podjąć przedsiębiorca w celu wdrożenia i zwiększenia sprzedaży produktów lub usług, ponadto przedstawia sposób wprowadzenia w życie biznesplanu i wypełniania krok po kroku wszystkich uwzględnionych w nim etapów;
- **opis zarządu** – punkt ten przedstawia zarząd danej firmy, jego doświadczenie i osiągnięcia;
- **plan finansowy** – ogólny szacunek finansowy, czyli sprzedaż, przepływ gotówki i zyski.



KANWA MODELU BIZNESOWEGO

Przedstaw przykładowy model biznesowy.

Wykorzystaj slajd 2 w dołączonej prezentacji - wzór kanwy według Alexandra Osterwaldera. Omów z jakich elementów składa się kanwa.

Zaprezentuj pytania pomocnicze do każdego z pól kanwy.

Wykorzystaj w tym celu kolejne slajdy prezentacji.

Kanwa według Alexandra Osterwaldera składa się z 9 pól. Pól tych nie wypełnia się w kolejności, jakiej są rozrysowane na kanwie. Jest to ważne, ze względu na fakt, iż każde dana wpisana do kanwy ma wynikać bezpośrednio z danych wpisanych już wcześniej.

Poniżej znajdziesz pytania pomocnicze, jakie należy zadać sobie przy wypełnianiu każdego z pól.

LEKCJA 1

Pole pierwsze - „Klient”

1. Kto jest naszym klientem?
2. Dla kogo tworzymy produkt/usługę?
3. Dla kogo nasze rozwiązanie spełnia potrzeby?
4. Kto będzie płacił na produkt/usługę?

Pole drugie - „Propozycja wartości”

1. Co dajemy swoim klientom?
2. Czy to co im dajemy jest dla nich wartościowe?
3. Za co klienci będą płacić?
4. Jakie są potrzeby rynkowe naszych klientów?
5. Jakie problemy klientów rozwiązujemy?
6. Jakie produkty i usługi będziemy im oferować?

Pole trzecie - „Kanały dotarcia do klientów (kanały sprzedaży)”

1. Gdzie możemy spotkać naszych klientów?
2. Gdzie chcemy oferować produkty naszym klientom?
3. Z jakich kanałów będziemy korzystać przy nawiązywaniu kontaktu z klientem?

Pole czwarte - „Sposób obsługi Klientów”

1. Jakiego typu relacji oczekują od nas nasi klienci?
2. Czy oczekują osobistego wsparcia, a może szybkiej i automatycznej obsługi?
3. Czy sposób nawiązywania relacji z klientami jest zintegrowany z pozostałymi obszarami modelu biznesowego?

Pole piąte - „Źródła przychodów”

1. Za co klienci są w stanie zapłacić?
2. Za co i ile będą płacić?
3. Które elementy naszego produktu/usługi będą darmowe, a które płatne?

Pole szóste - „Zasoby potrzebne do prowadzenia biznesu”

1. Jakich kluczowych zasobów potrzebujemy, żeby zaoferować naszą propozycję wartości?
2. Jakich zasobów wymagają nasze kanały dotarcia do klienta i nawiązywane z nim relacje?

Pole siódme - „Główne działania/procesy”

1. Jakie działania musimy podejmować, by dostarczyć naszym klientom propozycję wartości?
2. Jakich działań wymagają nasze kanały dotarcia do klienta i nawiązywane z nim relacje?

LEKCJA 1

Pole ósme - „Kluczowi partnerzy”

1. Kto jest naszym kluczowym partnerem?
2. Jakie zewnętrzne firmy lub organizacje są nam niezbędne do działania?
3. Jakie kluczowe zasoby i działania realizują nasi partnerzy?

Pole dziewiąte - „Struktura kosztów”

1. Jakie koszty generuje nasz model biznesowy?
1. Jakie nakłady finansowe generują kluczowe zasoby, działania, partnerzy?

Pokaż uczniom przykładowo wypełnioną kanwę.

Wykorzystaj kanwę zamieszczoną na ostatnim slajdzie prezentacji. Jest to kanwa startupu wprowadzającego na rynek Oprogramowanie analityczne danych z kamer multispectralnych – innowacyjne rozwiązanie. Możesz też pokazać film jaki znajduje się na YT, na którym przedstawiony i omówiony jest model biznesowy Pizzerii Dominum: <https://bit.ly/APDominium> lub rozrysowaną kanwę Facebook, którą można znaleźć pod następującym adresem: <https://bit.ly/APFacebook5>.



ZADANIE DOMOWE

Podziel uczniów na 5-osobowe grupy.

Każdej z nich wyznacz zadanie domowe polegające na wymyśleniu pomysłu, który podczas kolejnej lekcji przedstawiać w formie kanwy.

LEKCJA 2

TEMAT: Biznes plan na jednej kartce papieru

Celem lekcji jest przygotowanie modelu biznesowego dla wybranego przedsięwzięcia. Dzięki temu uczniowie w praktyczny sposób wykorzystają nabytą wiedzę dot. modelu biznesowego, a także będą przygotowani do stworzenia takiego dokumentu jeśli zdecydują się w przyszłości założyć własny biznes.



ĆWICZENIE

Poproś uczniów, by stworzyli grupy, zgodnie z podziałem z poprzedniej lekcji.

Poproś każdą z grup, by w dwóch-trzech zdaniach przedstawiła pomysł, dla którego będzie tworzyć kanwę.

Każda z grup powinna otrzymać:

- jedną kartkę z flipcharta,
- kolorowe karteczki,
- kolorowe flamastry.

Przypomnij uczniom jak wygląda kanwa i poproś, by kartkę z flipcharta podzielili na 9 części zgodnie ze wzorem kanwy.

Uczniowie powinni wspólnie tworzyć kanwę przechodząc poszczególne jej elementy według wskazanej kolejności.

Każdy członek grupy powinien mieć kolorowe karteczki, na których przedstawi swoje propozycje. Następnie następuje grupowa burza mózgów, podczas której, drogą eliminacji grupa wybierze najlepsze rozwiązania. Muszą one bardzo dobrze charakteryzować poszczególne elementy modelu w zakresie danego pomysłu. Ostatecznie na kanwie zostaną wyłącznie najlepsze propozycje.

Podchodź do każdej z grup i przysłuchuj się propozycjom jej poszczególnym członkom.

LEKCJA 2

W razie wątpliwości przypomnij im jakie są pytania pomocnicze. Jeżeli tego potrzebują, przypomnij im przykładową kanwę, która ułatwi im wykonywanie tego zadania.

Każda z grup powinna wybrać swojego przedstawiciela. Reprezentant grupy najpierw opisuje na czym polega pomysł. Następnie omawia poszczególne elementy modelu – od pierwszego do ostatniego.

Po przedstawieniu modeli wszystkich grup poproś klasę by oceniła, który pomysł się im najbardziej podobał oraz który model był ich zdaniem najlepiej opisany.

Uwagi dla prowadzącego:

Załączniki:

1. Wzór biznes planu - Biznes plan, który składa osoba chcąca założyć własną działalność gospodarczą i stara się o pożyczkę na jej rozpoczęcie.
2. Wzór kanwy według Alexandra Osterwaldera.
3. Pytania pomocnicze do każdego elementu kanwy (prezentacja).
4. Przykładowa kanwa - Oprogramowanie analityczne danych z kamer multispectralnych.

Wykorzystane linki i dodatkowe materiały dla zainteresowanych:

- Budowa modelu biznesowego wg Business Model Canvas. Elementy składowe modelu biznesowego - <https://www.youtube.com/watch?v=LcwP3pYyyWc>
- Budowa modelu biznesowego wg Business Model Canvas. Przykład i'Poda - <https://www.youtube.com/watch?v=SV1y6mbXbac>
- Model biznesowy Pizzerii Dominium <https://www.youtube.com/watch?v=iU89u0PXXGlc>