



JA Magyarország

100 YEARS OF ACHIEVEMENT

A Member of JA Worldwide



VÁLLALKOZZ!

PÉNZÜGYI ÉS VÁLLALKOZÓI TÉMAHÉT 2019

Önkéntes útmutató





Pénzügyi és vállalkozói témahét 2019

Vállalkozói Témahét
Önkéntes útmutató

Kiadás: 2018

Szakmai felelős:

Junior Achievement Magyarország Oktatási,
Vállalkozásszervezési Alapítvány

6724 Szeged, Eszperantó utca 5.

www.ejam.hu



A Pénz7 Pénzügyi és Vállalkozói Témahét
együttműködő partnerei



BEVEZETŐ

2019-ben Magyarországon immár ötödik alkalommal kerül megrendezésre a Pénz7 rendezvény, amely kezdeményezés Európa-szerte - European Money Week - mintegy 30 országban hívja fel a figyelmet a pénzzel való tudatos gazdálkodásra.

2017-ben a pénzügyi témák az akkori Nemzetgazdasági Minisztérium kezdeményezésére gazdálkodási és vállalkozási témával is bővültek, amelynek célja, hogy a pénzügyi téma mellett, a vállalkozói kompetenciafejlesztés és a vállalkozói ismeretek élményalapú bevezetése is helyet kapjon az iskolákban.

A vállalkozói téma feldolgozására három tanórában (45 perc) kerül sor, amelyet meghatározott tematika mentén a problémamegoldás és üzleti ötlet fontosságát hangsúlyozva tartanak meg gyakorló pedagógusok általános iskola 7., és 8., valamint a középiskolai korosztály számára.

A gyakorlatok mind tartalomban, mind logikailag egymásra épülnek. A gyakorlatoknál minden esetben feltüntetésre kerültek az óra megtartásához szükséges eszközök, a tervezett időkeret és maga a gyakorlat részletes leírása.

VÁLLALKOZÓI ÖNKÉNTÉSEK

121

**ÖNKÉNTES
2018-BAN**

Köszönjük, hogy jelentkezett önkéntesként a Pénzügyi és Vállalkozói Témahét 2019-es programjába! Vállalkozói önkéntesként lehetősége lesz a program keretén belül egy választott iskolába ellátogatni és ott bekapcsolódni egy osztály tanórájába.

A vállalkozói témahét során mindvégig a koordináló szervezet támogatja az önkéntesek részvételét, így kérjük keressék kérdéseikkel a munkatársakat a megadott elérhetőségeken. A témahéhoz kapcsolódóan kidolgozásra került egy 3 tanórás segédanyag, amelynek témája a problémamegoldás és az üzleti ötlet. Az első két foglalkozást a pedagógusok vezetik, de a harmadik foglalkozás során a vállalkozói önkéntesek részvétele teszi hitelessé a programot.

A vállalkozói önkéntes nem csupán segíti a pedagógust, hiszen a 3. foglalkozás során ő lesz az, aki a tanulókkal beszélget, hanem ezen túl gyakorlati tapasztalatainak és ismeretinek köszönhetően olyan ismeretekkel tudja támogatni a diákokat, amelyekhez iskolai körülmények között nem tudnának hozzáférni. Ki tudna hitelesebben beszélni a vállalkozásokról, mint azok, akik nap mint nap a vállalkozói világban tevékenykednek?

A vállalkozói szellemű oktatás egyik fő célkitűzése, hogy kinyissa az iskolák kapuit az üzleti világra és a diákok személyesen ismerkedhessenek meg a gazdasági élet szereplőivel. Erre kínál kiváló lehetőséget a program.

A TÉMAHÉT FELÉPÍTÉSE

**1. ÓRA- TANÁR VEZETÉSÉVEL: PROBLÉMÁK
FELISMERÉSE ÉS AZ ÜZLETI ÖTLET**

**2. ÓRA- TANÁR VEZETÉSÉVEL: SAJÁT ÜZLETI
ÖTLET KIDOLGOZÁSA**

**3. ÓRA - ÖNKÉNTES VEZETÉSÉVEL:
PREZENTÁCIÓ ÉS BEFEKETETÉS**

Jó munkát kívánunk!

HASZNOS TIPPEK ÉS TUDNIVALÓK

Az alábbiakban olyan hasznos tippeket és tudnivalókat foglalunk össze, amelyek segítséget jelenthetnek a felkészülésben:

- Nagy segítséget jelent, ha előzetesen egyeztetünk a fogadó tanárral.
- Próbáljunk meg érdekes, vicces vagy tanulságos történeteket felidézni, amelyeket meg tudunk osztani a diákokkal. Nagyon sokat segít az is, ha hallanak kudarcról és annak feldolgozásáról szóló történeteket is.
- Felmerülő kérdés esetén forduljon bizalommal a program koordinációs munkatársához.
- A foglalkozáson nem az a feladat, hogy tanítsunk, hanem, hogy a vállalkozások világából érkező szakemberként gyakorlati tudást, tapasztalatot adjunk át a fiataloknak.
- Mindenképpen ajánlott a felkészítő videó megtekintése (próbaóra) akár az előző évekre visszamenőleg is.
- Ha bármilyen akadály merülne fel a foglalkozás megtartásával kapcsolatban akkor lehetőleg minél korábban egyeztessünk a tanárral, koordinátorral, hogy fel tudjanak készülni az órára.
- A segédanyagban megadott óraterv célja, hogy segítséget nyújtson a tervezésben. Ugyanakkor nincs két egyforma osztály így mindig alakítsuk a menetet az adott osztálynak megfelelően.



1. ÓRA

A PROBLÉMÁK FELISMERÉSE



KULCSFOGALMAK

problémák felismerése,
szükséglet, üzleti ötlet

ÓRA CÉLJA

A tanulók képesek
legyenek felismerni a
világban, azon belül pedig
a környezetükben lévő
problémákat.
Elgondolkodjanak, hogy
milyen üzleti megoldással
lehetne enyhíteni azokon.

1. ÓRA ÁTTEKINTÉSE

TÉMA: PROBLÉMÁK FELISMERÉSE ÉS AZ ÜZLETI ÖTLET

Az első óra során a tanulók feladata, hogy észrevegyék a hétköznapi helyzetekben előforduló problémákat.

Cél, hogy felismerjék az alábbi összefüggést: A mindennapokban jelentkező problémák olyan szükségleteket/ vagy igényeket jeleznek, amelyekre a vállalkozások nyújthatnak megoldást. A jó üzleti ötlet legtöbbször reagál az emberek életében jelentkező problémákra.

Az óra végén olyan közismert vállalkozásokat/vállalatokat ismernek meg, akik ugyancsak egy-egy probléma megoldására építették vállalkozásaikat.



2. ÓRA SAJÁT ÜZLETI KIDOLGOZÁSA

KULCSFOGALMAK

probléma térkép, célcsoport, fogyasztói szükségletek, értékesítési csatorna

ÓRA CÉLJA

A tanulók képesek legyenek egy beazonosított problémára saját üzleti ötletet kidolgozni. Figyelembe vegyenek olyan szempontokat, mint pl. célcsoport, értékesítés, kommunikáció

2. ÓRA ÁTTEKINTÉSE

TÉMA: SAJÁT ÜZLETI ÖTLET KIDOLGOZÁSA

Ötlet kitalálása: csoportban dolgozva, minden csapat kidolgoz egy megoldást a választott problémára.

Ötlet kidolgozása: Ha megvan az ötlet, a következő lépés, hogy üzleti szempontból is megvizsgálják azt.

Fontos kérdések, amelyek segítenek a kidolgozásban:

Mi különböztet meg a versenytársaktól?

Kikkel tudsz együttműködni? Miben tudnának segíteni?

Milyen kulcstevékenységek szükségesek az előállításához?

Hogyan hallanak majd a lehetséges ügyfeleitek a termékről?

Kik a vásárlóid? Milyen kapcsolatot szeretnél velük kialakítani? Hogy tartjátok fenn a kapcsolatot velük? Hogy kommunikáltok?

Hogy jutnak el majd a vevőkhöz a termékek?

Milyen erőforrásokra van szükségetek? (emberi, tudásbeli, alapanyag, egyéb)

Mi a termék neve? Esetleg egy szlogen, vagy mottó.

Szerintetek mennyibe kerülne? Mi lenne az ára?

Az óra végére a csoportok kidolgozzanak egy üzleti ötletet, amelyet majd a következő órán elő tudnak adni.



3. ÓRA PREZENTÁCIÓ ÉS BEFEKTETŐK

3. ÓRA

TÉMA: PREZENTÁCIÓ ÉS BEFEKTETŐK

A 3. óra során kapcsolódnak be a programba a vállalkozói önkéntesek.

ELŐKÉSZÜLETEK

A gördülékeny megvalósítás céljából érdemes már a foglalkozás előtt felvenni a kapcsolatot a pedagógussal és egyeztetni vele a részletekkel kapcsolatban.

Célszerű már itt szót ejteni arról, hogy milyen módon képzeljük el részvételünket és tisztázni, hogy a tanárnak milyen elképzelése van. Szülessen egy kompromisszum, ahol mindenki jól érzi magát a saját szerepében.

Az óra elején a tanár feladata az önkéntesek bemutatása és ajánlott, hogy végig jelen legyen az órán, hogy tudjon segíteni, ha valamilyen fegyelmezési probléma adódik.

Az óra során törekedjünk arra, hogy pozitív képet alakítsanak ki a tanulók a vállalkozói létformáról. Gondoljuk át még előtte, hogy melyek azok a pontok, amelyeket szívesen kiemelnénk pl. sikerek, tanulságok, célok, kihívások, segítők stb.

Öltözet: Lehetőleg kerüljük el a túl hivatalos megjelenést (öltöny), mert az távolságot teremt a diákok és az önkéntesek között.

TERVEZETT IDŐKERET

45 perc

KULCSFOGALMAK

mini prezentáció (elevator pitch), üzleti angyal, befektetés, tőke, közösségi finanszírozás

ÓRA CÉLJA

A tanulók képesek legyenek figyelemfelkeltően, tömören és röviden bemutatni az ötletüket. Ha van vállalkozó önkéntes, akkor vele beszélgetni és megbeszélni az ötleteket, ha nem akkor értékelni egymás ötleteit.

ESZKÖZIGÉNY

- papír,
- toll,
- értékelő lap

3. ÓRA

1. feladat: Ráhangelődés (3 perc)

Tanár: Köszönti a diákokat , bemutatja az önkéntest. Felvezeti a tanóra témáját és célját.

2. feladat: Vállalkozói önkéntes bemutatkozása (15 perc)

Az óra megvalósítása során cél, hogy a sikeres vállalkozók „első kézből” átadhassák tapasztalataikat a fiataloknak, bemutatva a vállalkozói lét szépségeit, árnyoldalait, valamint kiemelhetik a felelősségtudatot, az elhivatottságot és a versenyt is, amelyet a vállalkozói létük során tapasztaltak/tapasztalnak.

A saját bemutatkozáshoz egy lehetséges forgatókönyv:

A nevem szólítsatok.....

Én a(cég vagy vállalkozás bemutatása márkanév említése nélkül), ahol(pozíció vagy munkakör megnevezése)-ként dolgozom. A cég.....(cég profiljának bemutatása).

Számomra a legnagyobb siker az volt.....(itt elmondhat bármilyen személyes élményt, ezzel is kicsit közvetlenebb kapcsolat alakul ki a diákokkal)

Javaslat: Kezdeményezzünk beszélgetést a diákokkal a vállalkozásokról, azok finanszírozásáról, miután az óra témája a vállalkozások indulásához szükséges tőke megteremtése. Tegyük fel a tanulóknak kérdéseket.

Példa a bevezető beszélgetéshez:

Van-e vállalkozó valakinek a családjában? Szeretne-e valaki vállalkozó lenni? Miért? Miért nem? Milyen szerintetek a jó vállalkozó? (nyílt beszélgetés a diákokkal)

Saját vállalkozói történet, sikerek, buktatók, célok, változások megosztása a tanulókkal.

3. ÓRA

3. feladat: Prezentációk és befektetők

Önkéntes:

Egy vállalkozás indításához, nem csak egy jó ötlet meg egy hozzáértő ember kell, de nélkülözhetetlen az indulótőke is.

Kérdés: Hogyan lehet tőkét szerezni egy vállalkozás indításához? Tudtok ötleteket mondani?

(pl. családtól, ismerőstől kölcsön, saját tőke, banki hitel, közösségi finanszírozás , pályázatok, versenyeken befektetések vagy üzleti angyalok)

Különböző módok vannak az indulótőke megszerzésére ezek közül az egyik az üzleti angyalok által kapott kölcsönök.

Az üzleti angyalok azok a személyek vagy vállalatok, akik bizonyos feltételek mellett (adott kamat mellett vagy tulajdonrészért cserébe), finanszírozza a vállalkozásunk beindítását.

A következőkben én leszek majd egy ilyen angyal, és engem kell majd meggyőzni arról, hogy pénzt adjak az ötletek megvalósításához.

Felkészülés:

Ahhoz, hogy el tudja dönteni egy üzleti angyal, hogy mibe fekteti a pénzét, szükséges megismernie az ötleteket, ehhez a csapatok készüljenek elő. Minden csapatnak 2 perce lesz a bemutatásra, ezt követően majd az önkéntes tehet fel kérdéseket 2 percben.

Üzleti angyalként összesen 100 egységnyi tőkénk van, amelyet befektethetünk a vállalkozásokba. Ezt annak megfelelően osszuk szét az ötletek között, hogy milyenek találjuk azokat. Pl. ha nagyon jó az egyik ötlet, adhatunk a csapatnak 60 egységet, a kevésbé jónak csak 10-et vagy 5-öt, egy közepesnek pedig akár 30-at. Rajtunk áll a döntés. Célszerűen minden csapatnak adjunk támogatást, hogy ne legyen rossz érzés a csapatokban.

Prezentáció: A felkészülést követően minden csapatnak be kell mutatnia 2 percben az üzleti ötletet (milyen problémára ad választ, mi az ötlet, mitől egyedi, ki a célcsoport, hogyan fogják értékesíteni, kb. milyen áron fogják értékesíteni).

3. ÓRA

Üzleti angyalként a diákok feladata a mi meggyőzésünk lesz, termékük eladása.

Fontos:

1. az üzleti angyal nem ad könnyen pénzt
2. kérdéseket tesz fel a diákoknak
3. 0-100 értékű tőkét adhat az induló vállalkozások támogatására

Ki gyűjtötte a legtöbb befektetést?

Győztes kihirdetése.

Megbeszélés:

- a. Miért az az ötlet győzött?
- b. Mitől más mint a többi?
- c. Mennyivel győzött ?

4. feladat: Lezárás

Összefoglalásként, ha marad még idő, adjunk visszajelzést a diákok munkájáról az egész osztályra vonatkozólag és ejtsünk pár szót arról, hogy mi szükséges a sikeres vállalkozásokhoz kiemelve például a csapatmunkát, a kommunikációt, a lehetőségek felismerését, a kreativitást, főképp váratlan helyzetek megoldására, problémák áthidalására, a bátorságot és a kockázatvállalást.

A vállalkozások működtetése során számos olyan helyzet adódhat, ahol kockáztatni kell és felvállalni azt is, ha valami nem jön be, vagy megbukik. Ez mind segít abban, hogy legközelebb felkészültebben haladhassunk előre. Erősítsük meg abban a diákokat, hogy nem kell a kudarctól félni, ne érezzék, hogy az valamiféle stigma, amivel megbélyegzik őket, ha valami nem sikerül.

Tanár zárja le a tanórát, megköszöni a részvételt.

FOGALMAK, KIFEJEZÉSEK

FOGALMAK, KIFEJEZÉSEK

Célcsoport

A vállalkozás által megcélzott piaci rész. Azok a fogyasztók, akiknek a szükségleteit akarjuk kielégíteni a termékünkkel.

Közösségi finanszírozás

A közösségi finanszírozás lényege, hogy valaki összegyűjt jó pár érdeklődőt, akik hajlandóak előre megvásárolni a termékét, az így összegyűlt tőkéből kifejleszti / legyártja a terméket és kipoztázza azt a vásárlóknak. Számos ilyen közösségi finanszírozás oldal létezik az interneten, ahol végig lehet böngészni az ötleteket és pénzt adni, ahhoz, hogy megszülethessen egy egy termék.

Szükséglet:

Az emberi szükséglet valamilyen alapvető elégedettség hiányát jelenti. A szükséglet hiányérzetként jelentkezik, az emberek ennek a feszültségnek a megszüntetésére törekszenek. A szükséglet az emberi cselekvés és viselkedés mozgatórugója. Pl. ha éhesek vagyunk, akkor egy sima kifli is kielégíti a szükségletet.

Igény

A szükségletek konkrét kielégítésére irányul. Az evés, mint szükséglet a fogyasztó számára az esztétikus, tiszta ebédlőben a gusztusos, jóízű ennivaló elfogyasztásában ölt testet. Az igényeket a társadalom és az intézmények folyamatosan alakítják és újraformálják. Pl. ha éhesek vagyunk a kifli helyett a kakaós csiga elégítené ki az igényünket, mert az finom is, nem csak az éhséget csillapítja.

Fogyasztók

A fogyasztók azon személyek csoportja, akik megvásárolják a vállalatunk termékeit, szolgáltatásait. A fogyasztókat és a vevőket gyakran szinonimaként használják.

Vállalkozás

Olyan emberi tevékenység, amelynek alapvető célja fogyasztói igények kielégítése nyereség elérésével. A vállalkozásnál a célok elérésére való törekvésen van a hangsúly, míg a vállalatnál a szervezeti egység jellegén. A vállalat jogi személyiséggel rendelkező vállalkozás szervezeti kerete.

FOGALMAK, KIFEJEZÉSEK

Vállalkozó

Az egyén, aki kreatív és ötletes, aki kész kockázatot vállalni a növekvő üzletének vagy egy projekt érdekében. Ami magába foglalja a kapacitás tervezést és a vállalkozás vezetését.

Üzleti angyal:

Üzleti angyalnak nevezzük azokat a befektetőket, akik az innovatív, magasabb kockázatú vállalkozásokat még a kezdeti stádiumukban felkarolják. Az üzleti angyalok olyan magánszemélyek vagy vállalatok, akik jelentősebb vagyonnal rendelkeznek és bizonyos szakterületeken megfelelő szakértelemmel is. A vagyonukat rendszerint korábbi sikeres vállalkozásaikból szerzték meg. Annak reményében szállnak be az induló vállalkozásokba, hogy az néhány év múlva befut, felértékelődik és így jelentős haszonnal tudják majd részesedésüket továbbadni.

(forrás: <http://ecopedia.hu/uzleti-angyal>)

Üzleti ötlet

Az az ötlet, melynek kereskedelmi vagy üzleti értéke van és később az ötlet kidolgozásával profitálhatunk. Egy jó üzleti ötlet, amivel kitűnhetünk a versenytársak közül, innovatív, és értéket jelenthet a potenciális vásárlóinknak stb.

Üzleti terv

Egy dokumentum, mely a vállalat stratégiáját tartalmazza, beleértve a költségvetést és a várható pénzügyi helyzetét az időszak végén. Egy letisztult üzleti terv kulcsfontosságú a vállalatnak, mivel segíti a döntéshozatalt, az emberek meggyőzését, a tervezést és menedzselést.

Értékesítési csatorna:

Az értékesítési csatornák azt mutatják meg, hogy a vállalatok a termékeiket és szolgáltatásaikat hogyan juttatják el a fogyasztókhoz. Lehet direkt/közvetlen értékesítés, ha közvetlenül a végsőfogyasztónak értékesítik, vagy indirekt/közvetett, ha egy vagy több közvetítőn keresztül jut el a termék a fogyasztóhoz.

MELLÉKLETEK

Ötletfejlesztési sablon



Az üzleti ötlet kidolgozása során haladjatok végig az alábbi pontokon és válaszoljátok meg a felsorolt kérdéseket.

01



Mi az igazi probléma?
Mi lehet az oka? Milyen
egyéb problémákhoz
vezet?



Célcsoport meghatározása:
Kik ők? Próbáljátok meg
minél részletesebben
meghatározni.

02



"Ötletvihar" - gyűjtsetek
össze minél több ötletet a
probléma megoldására.



03



04 Fejlesszék az ötletet!



- Mitől kreatív?
- Miért oldja meg a problémát?
- Miben más, mint a vetélytársak?
- Hogyan valósulhat meg?

05



Üzleti összefoglaló.
Mi a megoldás? Kinek szól?
Ki veszi majd igénybe?
Hogyan jut el hozzá?



ÉRTÉKELŐ LAP



ÜZLETI ÖTLET, MEGJEGYZÉS

ÖSSZEG

Empty grey box for business idea or note.

Empty grey box for total amount.

Empty grey box for business idea or note.

Empty grey box for total amount.

Empty grey box for business idea or note.

Empty grey box for total amount.

Empty grey box for business idea or note.

Empty grey box for total amount.

Empty grey box for business idea or note.

Empty grey box for total amount.

Empty grey box for business idea or note.

Empty grey box for total amount.

Empty grey box for business idea or note.

Empty grey box for total amount.

Empty grey box for business idea or note.

Empty grey box for total amount.