PLĀNOŠANAS PRASME

BIZNESA “PRĀTA VĒTRA”

SPĒLE IR PAREDZĒTA 12-36 DALĪBNIEKIEM, KAS STRĀDĀ KOMANDĀS, LAI ANALIZĒTU JAUNAS BIZNESA VAI SOCIĀLĀS UZŅĒMĒJDARBĪBAS IDEJAS

Mērķis ir iemācīties tādas prasmes kā kontrole, pašpārvalde un sadarbība (komandas darbs).

Katras grupas uzdevums ir identificēt problēmas sabiedrībā un izstrādāt tām biznesa risinājumus.

Padoms: Nodrošiniet materiālus spēlei - papīrs, rakstāmie materiāli, marķieri, piezīmju līmlapiņas. Koordinators var vēlēties sniegt paskaidrojumus par biznesa kanvu modeli un Perta diagrammu izmantošanu, lai izskaidrotu attiecības starp biznesa kanvas elementiem. Alternatīvi, dalībniekiem ar piekļuvi internetam var lūgt pašiem to izpētīt.

Instrukcijas

Sadaliet dalībniekus komandās un izskaidrojiet uzdevumu.

- Ņemiet vērā, ka spēle ir sadalīta 3 posmos, kur katra komanda:
  1. veic “prāta vētru” par sabiedrības, valsts, vietējās kopienas u.c. problēmām vai vajadzībām, kuras varētu atrisināt ar uzņēmējdarbības ideju.
  2. izstrādā vienu vai vairākas biznesa idejas, lai atrisinātu izvēlēto problēmu.
  3. izveido biznesa kanvu posteri/PowerPoint slaidu par savu ideju,
- Iepazīstina pārējos dalībniekus ar problēmu un savu biznesa ideju kā risinājumu.
- Pēc prezentācijām visa grupa apspriedīsies un izvēlēsies labākos risinājumus, pamatojoties uz komandu labākajiem argumentiem.

Pārdomas mācību grupā: Īsa atgriezeniskā saite pēc aktivitātes, kurā jautāts, kā dalībniekiem tā patika un ko viņi no tās ir iemācījušies.

Apspriediet, vai spēle ir mainījusi dalībnieku viedokli, uzdodot šādus jautājumus:

- kā jūtieties pēc aktivitātes?
- vai jūs vairāk apzināties valsts un/vai Eiropas sociālās vai citas problēmas?

UPENSKILLS

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

Padomi koordinatoriem

Koordinatori ir laipni aicināti izmantot biznesa kanvu ar šādiem elementiem:

- Kādi resursi (gan cilvēkresursi, gan materiālie) būtu nepieciešami?
- Kā ideja tiks finansēta?
- Kas būs preces/pakalpojuma/idejas pircējs/lietotājs/patērētājs? u.c.

Galvenās aktivitātes	Vērtību piedāvājums	Patērētāju segmenti
Galvenie partneri	Pamata resursi	Patērētāju attiecības
Kanāli	Izmaksu struktūra	Ienēmumu plūsmas

Ja komandām ir grūtības ar kādu no uzdevumiem, koordinatora loma ir atrisināt situāciju, izmantojot kodolīgus jautājumus, kuru mērķis ir motivēt diskusiju un pārdomas, piemēram, aicinot katru dalībnieku aprakstīt kritisku sociālo situāciju savā valstī. Ņemot vērā dalībnieku zināšanu līmeni par biznesa plānošanu, koordinatoriem, iespējams, būs jāsniedz papildu biznesa kanvu skaidrojuma sesija un jāizmanto vienkāršoti jautājumi.

Turklāt, ja aktivitātes beigās tiks konstatēta kopīga problēma, koordinatori vadīs debates par to, kā problēmu atrisināt Eiropas līmenī, nevis tikai konkrētai valstij.

UPENSKILLS

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union