

CASH LAJF BALANS

Dostępne wsparcie biznesowe



Fundusze
Europejskie
Polska Wschodnia



Rzeczpospolita
Polska



MINISTERSTWO
FUNDUSZY I POLITYKI
REGIONALNEJ

Unia Europejska
Europejski Fundusz
Rozwoju Regionalnego



45 min (1 lekcja) + 45 min (1 lekcja dodatkowa - elementy oznaczone symbolem*)

Podstawa programowa

Treści nauczania - wymagania szczegółowe, dział IV Przedsiębiorczość:

Uczeń znajduje możliwości finansowania działalności gospodarczej lub projektowanego przedsięwzięcia (w tym ze środków instytucji finansowych, urzędów pracy, funduszy unijnych i venture capital, „aniołów biznesu”) oraz określa funkcje inkubatorów przedsiębiorczości w powstawaniu i rozwoju małych firm, w tym startupów;

Uczeń analizuje przebieg kariery zawodowej osoby, która w zgodzie z zasadami etycznymi odniosła sukces jako przedsiębiorca;

Uczeń dostrzega możliwości rozwoju przedsiębiorstwa i osiągnięcia sukcesu rynkowego przy pełnym poszanowaniu zasad etycznych w biznesie;

Uczeń wyszukuje i analizuje informacje o sukcesach polskich przedsiębiorstw, w tym ze swojego regionu, na rynku krajowym i międzynarodowym, osiąganych zgodnie z prawem i etyką biznesu.

Źródło: <https://podstawaprogramowa.pl/Liceum-technikum/Podstawy-przedsiębiorczosci>

Kluczowe pytania:

- Jakie formy wsparcia pozafinansowego dostępne są dla początkujących przedsiębiorców?
- Dlaczego ważny jest ekosystem biznesu, partnerzy i sprzymierzeńcy?
- Jakie formy wsparcia finansowego dostępne są dla początkujących przedsiębiorców?
- Jakie potrzeby mogą mieć przedsiębiorcy na różnych etapach rozwoju firmy?

Metody pracy:

Pokaz filmu, dyskusja, prezentacja, praca w grupach, praca indywidualna

Materiały niezbędne do przeprowadzenia zajęć:

- rzutnik multimedialny, komputer z dostępem do internetu, głośniki, kartki A4, wydrukowane listy pojęć
- czapka lub koperta z małymi karteczkami w 4 kolorach do losowania grup
- prezentacja

Lista pojęć

Film o Emplocity	Film o Lyofood	Scenariusz zajęć
<ul style="list-style-type: none">• Chatbot• Start-up• Grant• Mentor• Anioł biznesu• Ekosystem biznesowy	<ul style="list-style-type: none">• Dotacje• Zrównoważony rozwój• Grupa docelowa• Marketing bezpośredni• Analiza S.M.A.R.T.	<ul style="list-style-type: none">• Wsparcie biznesowe• Mentoring• Coaching• Wizyty studyjne• Job Shadowing• Wolontariat• Wymiana transgraniczna• Programy akceleracyjne• Otoczenie biznesu• Media społecznościowe• Meetup• Master Mind• Inkubatory przedsiębiorczości• Grant• Dotacja• Pożyczka• Płatny staż zagraniczny• Inwestor• Etapy rozwoju firmy

Slajdy 1-2

WPROWADZENIE

CZAS	CEL	MATERIAŁY
10 minut	Stworzenie pozytywnej atmosfery, przedstawienie tematu zajęć.	Prezentacja

SLAJDY



PRZEBIEG ZAJĘĆ

SLAJD 1: TYTUŁ KAMPANII

[sprawdzenie listy obecności]

Powitaj wszystkich na lekcji przedsiębiorczości w ramach kampanii Cash Lajf Balans, w której bierze udział Wasza szkoła. Kampania jest finansowana z Funduszy Europejskich - z Programu Polska Wschodnia.

SLAJD 2: TEMAT

Wyjaśnij, że na lekcji porozmawiamy o codzienności początkujących przedsiębiorców, przyjrzymy się, jakie mają potrzeby na różnych etapach rozwoju swojego biznesu i kto im pomaga. Uczniowie dowiedzą się też, na jakie wsparcie mogą liczyć i jak zdobywać partnerów i sprzymierzeńców.

EKOSYSTEM BIZNESOWY

CZAS

20 minut

CEL

Inspiracja, zachęcenie do myślenia o swojej przyszłości jako przedsiębiorca.

Zapoznanie uczniów z podstawowymi pojęciami dotyczącymi wsparcia dla przedsiębiorców.

MATERIAŁY

Prezentacja, 2 filmy.



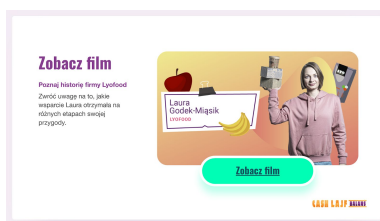
SLAJD 3: KRĘTA DROGA NA SZCZYT

Zapytaj, kto wie, co to jest liofilizacja?

[suszenie w niskiej temperaturze, bez utraty właściwości odżywczych. Je się po ponownym dodaniu wody. Żywność astronautów, himalaistów, podróżników, którzy muszą ograniczać wagę bagażu]

Podpowiedź - a kto z Was uprawia sport albo interesuje się wspinaczką górską? Jak się odżywiają himalaiści? Wicie zapewne, że muszą mieć pod ręką wysoko odżywcze posiłki, ale zabranie ze sobą ciężkich konserw na szczyt góry, nie wchodzi w grę.

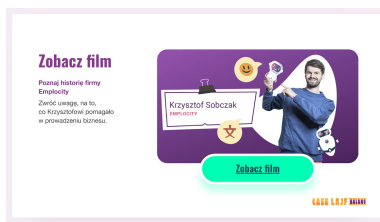
Przedsiębiorca, podobnie jak himalaista czy ultramaratończyk musi dobrze zaplanować wsparcie na całą drogę.



SLAJD 4: FILM 1

Zapowiedz, że uczniowie poznają historię Laury. Poproś, aby uczniowie zwrócili uwagę na to, jakie wsparcie miała na różnych etapach swojej drogi do biznesu.

[uruchomienie filmu]



SLAJD 5: FILM 2

Zapowiedz, że teraz uczniowie poznają historię innego przedsiębiorcy - Krzysztofa. Krzysztof spotkał osobę, która bardzo mu pomogła w biznesie na... maratonie. Poproś, aby uczniowie zwrócili uwagę, na to, co mu pomogło w prowadzeniu biznesu oraz jakie różnice i podobieństwa można zauważyć pomiędzy historią Krzysztofa i Laury

[uruchomienie filmu]



SLAJD 6: DYSKUSJA

Zapytaj, czy coś zaskoczyło uczniów w obu filmach. Powtórz wcześniejsze pytanie: Jakie wsparcie mieli przedsiębiorcy na różnych etapach swojej drogi do biznesu.

SPRZYMIERZENCY*

CZAS	CEL	MATERIAŁY
10 minut	Pokazanie jak i po co budować sieć sprzymierzeńców i partnerów wokół siebie.	Prezentacja, kartki A4



SLAJD 7: WARTO SZUKAĆ WSPARCIA

Wyjaśnij uczniom, że nikt nie jest samotną wyspą.

(Jeśli prowadziłeś już lekcję Biznes XXI wieku, możesz w tym miejscu odwołać się do *business model canvas* i przypomnieć element szablonu „kluczowi partnerzy”).

Posiadanie wszystkich zasobów i samodzielna realizacja wszystkich działań jest z punktu widzenia firmy nieracjonalne. Partnerzy to ci, którzy pomagają realizować z sukcesem przedsięwzięcie - wnoszą różne zasoby (kapitał, wiedza, dostęp do klientów, potencjalni kandydaci do pracy etc). Dlatego, tak jak bohaterowie obejrzanych filmów, warto współpracować.

Jak przekonać partnerów do współpracy?

CASH LAJF MARK

SLAJD 8:

Zaproponuj uczniom, że jeśli mają już pomysł na biznes, to mogą w ramach rozwijania swojego pomysłu:

- Wypisać na kartce wszystkich potencjalnych partnerów, wszystkie firmy, instytucje, osoby, organizacje, z którymi mogliby chcieć wejść we współpracę, dostać porady.
- Następnie przy każdej nazwie potencjalnego sprzymierzeńca, mogą dopisać „co mogę dostać?” i „co mogę dać?”.

Wyjaśnij, że współpraca jest zawsze wymianą, obie strony powinny mieć poczucie, że „coś” zyskują (satysfakcję, poczucie bycia potrzebnym, dodatkowe sposoby realizacji swoich zadań, odsetki z inwestycji itp.)

[rozdaj kartki A4]

- Po 5-7 minutach zapytaj 2-3 osoby, jakiego typu osoby, instytucje wypisali. Zwróć uwagę, że wsparcie dla przedsiębiorców, nie zawsze musi być wsparciem finansowym (odwołaj się do przykładu mentora,

którego Krzysztof spotkał na maratonie).

FORMY WSPARCIA POZAFINANSOWEGO *

CZAS	CEL	MATERIAŁY
15 minut	Zapoznanie z różnorodnymi formami wsparcia dla przedsiębiorców. Wskazanie źródeł wiedzy.	Prezentacja, wydrukowany spis pojęć z wyjaśnieniami dla każdej osoby w klasie.



SLAJD 9: FORMY WSPARCIA POZAFINANSOWEGO

Zapowiedz, że zapoznasz uczniów z różnymi dostępnymi formami wsparcia dla przedsiębiorców, które nie ma formy finansowej.

Krok 1.

Wyświetl slajd z pojęciami:

- Mentor
- Coach
- Wizyty studyjne
- Job Shadowing
- Wolontariat
- Wymiana transgraniczna
- Programy akceleracyjne
- Otoczenie biznesu
- Media społecznościowe
- Meetup
- Master Mind
- Inkubatory przedsiębiorczości

Krok 2.

Zapytaj, które z pojęć są uczniom znane? Zapowiedz, że podzielisz klasę na 3 grupy. Każda grupa otrzyma kartkę z opisem pojęć. Zadaniem osób z grupy jest zapoznać się z opisem tylko 4 zaznaczonych pojęć.

Krok 3.

Podziel uczniów na 3 grupy) i rozdaj im wydruki.

Grupa 1 czyta:

Mentor

Osoba, która wspiera początkującego przedsiębiorcę, poprzez dzielenie się wiedzą i doświadczeniem, a także ułatwia mu/jej nawiązywanie kontaktów.

Coach

Coach, to osoba, która wspiera początkującego przedsiębiorcę pomagając mu/jej odkryć talenty, potencjał i osiągać indywidualne cele. Rozmowa z coachem opiera się na pytaniach, na które odpowiada sam przedsiębiorca. W odróżnieniu od mentora coach nie daje rad, nie sugeruje rozwiązań, ale wspiera przedsiębiorcę w dojściu do nich. (Możesz przedstawić minutowy film animowany pokazujący, na czym polega coaching: [„How Coaching Works” - YouTube]

(<https://www.youtube.com/watch?v=UY75MQte4RU>)

Wizyty studyjne

Udział w wizytach studyjnych dla początkujących przedsiębiorców służy inspiracji, poznawaniu dobrych praktyk (tak jak w przypadku bohatera filmu).

[Erasmus dla młodych przedsiębiorców - PARP - Centrum Rozwoju MŚP]

(<https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/erasmus-dla-mlodych-przedsiębiorców>)

Job shadowing

Uczenie się pracy innych poprzez obserwację. Polega na bezpośrednim śledzeniu poczynąń osoby pracującej na danym stanowisku. Nowicjusz towarzyszy bardziej doświadczonemu pracownikowi podczas całego dnia pracy. Jest obecny przy realizacji wszelkich zadań, uczestniczy w zebraniach, przysłuchuje się rozmowom.

Przykład: [Czy mogę za Tobą chodzić? | frse.org.pl]

(<https://www.frse.org.pl/artykul/czy-moge-za-toba-chodzic/>)

Grupa 2 czyta:

Wolontariat

Możliwość nieodpłatnego zaangażowania w działalność na rzecz dojrzałej organizacji pozarządowej tworzy możliwość zdobycia kompetencji miękkich (zarządzania zespołem, organizacji, radzenia sobie ze stresem), kompetencji językowych a także efektywnej współpracy w kontekście międzykulturowym.

Przykład: [Europejski Korpus Solidarności | European Youth Portal] (https://europa.eu/youth/solidarity_pl)

Transgraniczne program wymiany dla przedsiębiorców
Doświadczony przedsiębiorca, który pomaga początkującemu, ma możliwość poznania swojej firmy z nowej perspektywy, współpracy i nawiązania kontaktów biznesowych z zagranicznymi partnerami oraz pogłębienia swojej wiedzy o zagranicznych rynkach.

Przykład: [Erasmus dla młodych przedsiębiorców | Informacja europejska dla młodzieży]
(<http://www.eurodesk.pl/granty/erasmus-dla-młodych-przedsiębiorców>)

Programy akceleracyjne
czyli przyspieszające rozwój. Dają szansę przedsiębiorcom na rozwinięcie produktów i możliwość przetestowania swojego rozwiązania w korporacjach. Uczestnicy uzyskują dostęp do wiedzy, infrastruktury technicznej oraz kanałów sprzedaży danego przedsiębiorstwa. Program umożliwia wprowadzenie produktu na rynek i zdobycie przełomowego zlecenia.

Przykład: [Programy Akceleracyjne - PARP - Centrum Rozwoju MŚP]
(<https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/programy-akceleracyjne>)

Otoczenie biznesu

Organizacje skupiające kompleksowe wsparcie biznesowe dla przedsiębiorców, często łączące świat biznesu z nauką. Przedsiębiorcy mogą w nich otrzymać bardzo różnorodne wsparcie: prawne, technologiczne, logistyczne - np. dostęp do grup naukowców, wsparcie w procesie patentowym czy biuro z obniżonym czynszem.

Przykłady:

[Puławski Park Naukowo-Technologiczny – PPN-T Puławy]
(<https://ppnt.pulawy.pl>)

[Lubelski Klaster Instytucji Otoczenia Biznesu] (<http://lkiob.pl>)

Grupa 3 czyta:

(Akademickie) Inkubatory przedsiębiorczości
Wspierają osoby z pomysłem na biznes jeszcze przed założeniem działalności gospodarczej (bez rejestracji działalności gospodarczej w urzędach) oraz oferują pomoc od momentu rejestracji działalności gospodarczej w postaci pomocy lokalowej, porad prawnych, księgowości, zaplecza biurowego, szkoleń i doradztwa, pomocy w pozyskiwaniu

środków unijnych itp.).

Media społecznościowe

Umożliwiają udział w grupach i dyskusjach profesjonalistów z interesującej Cię branży...

Przykład: [LinkedIn Polska] (<https://pl.linkedin.com>)

...oraz udział w nieformalnych, cyklicznych spotkaniach osób o podobnych zainteresowaniach (tzw. meetups)

Master Mind

Udział w spotkaniach kilku osób, (spotkanie może odbywać się na żywo lub wirtualnie np. za pomocą Skype), ma dotyczyć tematów związanych z przedsiębiorczością, z biznesem, z rozwojem danego biznesu. Umożliwia skonsultowanie sposobu pokonania wyzwań z innymi osobami w podobnej sytuacji. Można zyskać inne światło, inną perspektywę, jest to też sposób na „samotność przedsiębiorcy”.

Więcej: [Grupa Mastermind – jak ją założyć i prowadzić.

Praktyczny poradnik]

(<https://malawielkafirma.pl/mastermind-praktyczny-poradnik/>)

Krok 4: Po 6 minutach omów 3 formy wsparcia, które mogą być nowe dla uczniów np. inkubatory przedsiębiorczości, job shadowing, program akcelacyjny. Upewnij się, że uczniowie rozumieją, co może zyskać przedsiębiorca dzięki takiemu wsparciu.

Krok 5: Zwróć uwagę, że na oficjalnych stronach instytucji publicznych są zamieszczane wyczerpujące informacje jak skorzystać ze wsparcia.

Przykład: [Biznes.gov.pl]

<https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/rozwoj-firmy>

[Fundusze Europejskie]

<http://www.funduszeuropejskie.gov.pl>

[Platformy startowe w Polsce Wschodniej]

<https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/platformy-startowe>

WSPARCIE FINANSOWE I INWESTORZY

CZAS	CEL	MATERIAŁY
10 minut	<p>Zapoznanie z różnorodnymi formami wsparcia finansowego dla początkujących przedsiębiorców.</p> <p>Przedstawienie elementów na które zwracają uwagę inwestorzy.</p>	Prezentacja
	<p>SLAJD 10: GRANT</p> <p>Omów podstawowe formy wsparcia finansowego</p> <p>Grant to bezzwrotna pomoc finansowa, przyznawana w drodze konkursu przez organizację publiczną, przeznaczona na sfinansowanie projektu badawczego dotyczącego pewnego problemu naukowego lub społecznego.</p>	
	<p>SLAJD 11: DOTACJA</p> <p>Dotacja to bezpośrednia płatność o charakterze niekomercyjnym, przekazana przedsiębiorstwu przez jednostkę kontraktującą np. rząd lub Unię Europejską w celu realizacji konkretnego działania.</p>	
	<p>SLAJD 12: POŻYCZKA</p> <p>Zwrotne wsparcie finansowe, zwyczajowo oprocentowane, które może otrzymać przedsiębiorca, który przedstawi wiarygodny biznes plan i wymagane zabezpieczenie (majątek, prawo) na wypadek braku spłaty. Dostępne są również nisko oprocentowane środki zwrotne na podjęcie działalności gospodarczej przyznawane bezrobotnym, poszukującym pracy opiekunom osób niepełnosprawnych oraz ludziom młodym .</p>	

Staż - definicja

Płatny staż zagraniczny - uczenie się od doświadczonych ludzi biznesu, prowadzących firmy w innych państwach.

CASH LAJF MARK

SLAJD 13: PŁATNY STAŻ ZAGRANICZNY

Finansowanie stażu zagranicznego

Uczenie się od doświadczonych ludzi biznesu, prowadzących firmy w innych państwach.

Przykład: [Erasmus dla młodych przedsiębiorców - PARP - Centrum Rozwoju MŚP]

(<https://www.parp.gov.pl/component/grants/grants/erasmus-dla-młodych-przedsiębiorców>)

Na co zwracają uwagę inwestorzy?

CASH LAJF MARK

SLAJD 14: INWESTORZY

Inwestorzy zewnętrzni - tzw. Anioły Biznesu

Większość inwestorów chce lepiej poznać przedsiębiorców, jako osoby, ich cechy charakteru, wartości, motywacje.

Inwestor może zadać przedsiębiorcy pytanie:

„Skoro mógłbym zatrudnić kogokolwiek, dlaczego miałbym pracować z Tobą, co Cię czyni specjalnym / unikalnym? Co Cię wyróżnia?”.

Wyjaśnij, że o sukcesie przedsiębiorstwa (a zatem o zyskach inwestora), decyduje nie tylko pomysł na produkt czy usługę, ale też wytrwałość i motywacja przedsiębiorców, ich gotowość na szybkie testowanie pomysłów na biznes i ich modyfikowanie.

ETAPY ROZWOJU FIRMY *

CZAS	CEL	MATERIAŁY
15 minut	<p>Uświadomienie uczniom, że droga przedsiębiorcy ma charakterystyczne etapy, do których można się przygotować.</p> <p>Analiza różnych czynników mających wpływ na życie przedsiębiorcy i jego firmy, przedstawionych w formie infografiki.</p> <p>Dobór form dostępnego wsparcia.</p>	Prezentacja, infografika



SLAJD 15: ETAPY ROZWOJU FIRMY

Na różnych etapach rozwoju firmy możesz potrzebować różnego wsparcia.

Zapowiedz, że przyjrzymy się autorskiej opowieści przedsiębiorcy, który opisał swoją drogę w formie uproszczonej infografiki.



SLAJD 16: OŚ

Wyjaśnij, że przedsiębiorca podzielił swoją drogę na etapy, a następnie omów pokrótce każdy z nich. Autor infografiki, Marcin Muras objaśnia je tak:

“ŻYCIE PRZED”

Firma jeszcze nie istnieje. W twojej głowie rodzą się dopiero pomysły na biznes. Z czasem pomysły te zaczynają kiełkować, aż w końcu decydujesz się na założenie firmy.

ETAP “NARODZINY”

W końcu zdecydowałeś się na założenie firmy. Tutaj zaczyna się cała “zabawa”. Jest to jeden z najtrudniejszych etapów. Masz najczęściej bardzo mało wiedzy i poruszasz się jeszcze po omacku. To tutaj najczęściej doświadczysz pierwszego

twardego lądowania gdy Twoje oczekiwania i marzenia zderzą się z szarą rzeczywistością.

ETAP "START"

Jest to etap zakończenia weryfikacji pomysłu, zdobycie pierwszych płacących klientów i budowy wstępnego produktu (...). W etapie tym firma zaczyna nabierać kształtów. Pojawia się sprzedaż. Jest to etap bardzo intensywnej nauki, częstych zwrotów oraz dużych wahań motywacji.

ETAP "ROZWÓJ"

W etapie tym mamy już potwierdzony model biznesowy. Mamy płacących klientów i wiemy już "z czym to się je". To etap dalszego intensywnego rozwoju.

ETAP "EKSPANSJA"

Etap dalszego wzrostu. Zaczynasz myśleć o nowych rynkach, ekspansji zagranicznej oraz stajesz liderem danego segmentu rynku.

Ćwiczenie

Etapy rozwoju firmy - link

CASH LAJF BALANS

SLAJD 17: ĆWICZENIE

Zapowiedz, że uczniowie będą za chwilę wspólnie analizować infografikę, którą wyświetlisz na ekranie.

Krok 1 - wyświetl infografikę, wskaż etapy, które przed chwilą omawiały(a)s.

<http://www.marcinmuras.com/wp-content/uploads/2015/12/etapy-rozwoju-firmy.jpg>

Krok 2 - poproś uczniów, aby zapoznali się z nazwami etapów oraz odnośnikami (czyta się je zgodnie z numerami). W razie potrzeby powiększ widok na ekranie. Daj im 7 minut na przeczytanie odnośników.

Krok 3 - zapowiedz, że za chwilę podzielisz uczniów na 4 grupy. Każda z grup zajmie się analizą różnych czynników (motywacją, przychodami, wiedzą przedsiębiorcy).

Krok 4 - podziel uczniów na 4 podgrupy. Po podziale wskaż, którym czynnikiem będą się zajmować które grupy:

Grupa 1 przygląda się:

jak kształtują się przychody (trend w kolorze zielonym) na poszczególnych etapach

Grupa 2 przygląda się:

jak wygląda motywacja przedsiębiorcy (trend w kolorze żółtym) na poszczególnych etapach

Grupa 3 przygląda się:

jak wygląda wiedza obiektywna przedsiębiorcy (trend w kolorze granatowym)

Grupa 4 przygląda się:

jak wygląda wiedza subiektywna przedsiębiorcy (trend w kolorze jasno niebieskim)



SLAJD 18: DYSKUSJA

Po 5 minutach zadaj uczniom pytania, wskazując omawiany etap na ekranie. Warto, aby uczniowie sięgali do form wsparcia finansowego i pozafinansowego, które zostały omówione wcześniej i przedstawione w filmach bohaterów. Uczniowie mają wydruk pojęć ze wsparciem pozafinansowym przed sobą.

Co jest największym wyzwaniem dla przedsiębiorcy na etapie „życie przed”?

Jakiego wsparcia potrzebuje?

[Np. brak wiary w siebie i doświadczenia pracy z ludźmi.

Wsparcie: np. wolontariat długoterminowy.]

Co jest największym wyzwaniem na etapie „narodziny” biznesu?

Jakiego wsparcia potrzebuje? Jak wygląda jego motywacja?

A przychody?

[Np. brak wiedzy formalnej. Wsparcie: np. instytucje otoczenia biznesu.]

Co jest największym wyzwaniem na etapie „start” biznesu?

Jakiego wsparcia potrzebuje?

[Np. powoli traci wiarę, ma poczucie, że mało wie.

Wsparcie: np. mentor, środowisko innych przedsiębiorczych osób.]

Co jest największym wyzwaniem na etapie „rozwój” biznesu?

Jakiego wsparcia potrzebuje?

[Np. ma małe przychody

Wsparcie: potrzebuje inwestora]

Co jest największym wyzwaniem na etapie „ekspansja”?

Jakiego wsparcia potrzebuje?

[Np. potrzebuje reklamy.

Wsparcie – ambasadorzy]

Slajd 19 - 20

PODSUMOWANIE LEKCJI

CZAS

10 minut

CEL

Podsumowanie zajęć i zachęcenie do pobrania i rozegrania gry.

MATERIAŁY

Prezentacja

Lista pojęć

CASH LAJF BALANS

SLAJD: 19

Podsumuj zajęcia.



SLAJD: 20

Zachęć do pobrania i rozegrania gry oraz do wzięcia udziału w konkursach*. (*Konkursy są dostępne wyłącznie dla 5 województw objętych Programem Polska Wschodnia).