



Erasmus+



Up to Youth

Πρώθηση των ψηφιακών και κοινωνικών
επιχειρηματιών του μέλλοντος

2018-1-TR01-KA205-057895

IO-5 – Εγχειρίδιο για εκπαιδευτές



“Χρηματοδοτείται από το πρόγραμμα Erasmus + της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ωστόσο, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και η Τουρκική Εθνική Υπηρεσία δεν ευθύνονται για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.”

Περιεχόμενα

Σχετικά με το εγχειρίδιο	2
Το έργο Up to Youth	3
Ιστοσελίδα.....	4
Εισαγωγή στον επιχειρηματικό τρόπο σκέψης.....	5
Τι είναι Κοινωνική Επιχείρηση;.....	6
Εκπαιδευτικό/Διδακτικό Μοντέλο 5E	10
Ασκήσεις/Δραστηριότητες γνωριμίας.....	18
Εκπαιδευτικές ενότητες.....	24
Στόχοι Εκπαιδευτικών Ενότητων και Ομαδικές Δραστηριότητες.....	25
Βιβλιογραφία	35



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

Σχετικά με το εγχειρίδιο

Το παρόν εγχειρίδιο έχει σχεδιαστεί ως διδακτικό υλικό που **δίνει τη δυνατότητα στους δασκάλους και τους εκπαιδευτές να χρησιμοποιήσουν εμπειρικές μεθόδους και εργαλεία για να διδάξουν στους μαθητές και τους εκπαιδευόμενους πώς να αναπτύξουν και να ξεκινήσουν να υλοποιούν την επιχειρηματική τους ιδέα.**

Έχει προετοιμαστεί έτσι ώστε ο καθένας να μπορεί να το χρησιμοποιήσει για να **συμβουλευσει, να εκπαιδεύσει ή να καθοδηγήσει τους νέους και όσους αναζητούν εργασία**, να τους βοηθήσει να **αναπτύξουν έναν επιχειρηματικό τρόπο σκέψης** και να τους δώσει τη δυνατότητα να **μπουν στην αγορά εργασίας** ως πιο καταρτισμένοι υπάλληλοι ή ως αυτοαπασχολούμενοι, ως επιχειρηματίες.

Πιστεύουμε ότι οι νέοι άνθρωποι έχουν τη δυνατότητα να ανταποκριθούν στις τωρινές αλλά και μελλοντικές παγκόσμιες προκλήσεις με επιτυχία. Εμείς χρειάζεται απλά να παρέχουμε βοήθεια και καθοδήγηση με βάση μια πρακτική, εμπειρική προσέγγιση.

Σε αυτό το εγχειρίδιο οι αναγνώστες θα γνωρίσουν τις **βασικές ιδέες της κοινωνικής επιχειρηματικότητας** και θα βρουν χρήσιμο υλικό για να υποστηρίξουν την εκπαίδευσή τους, όπως μια συλλογή με **ασκήσεις για να “σπάσει ο πάγος”, μεθοδολογία εκπαίδευσης και παραδείγματα διαφορετικών μαθησιακών δραστηριοτήτων μαζί με τα μαθησιακά αποτελέσματα.**

Το εγχειρίδιο προετοιμάστηκε στα πλαίσια του έργου «Up to Youth» το οποίο περιγράφεται αναλυτικότερα παρακάτω.



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

To έργο Up to Youth

Το έργο χρηματοδοτείται από το πρόγραμμα Erasmus+, Key Action 2: Strategic Partnerships for youth.

Η πιο σχετική προτεραιότητα του έργου είναι «YOUTH: Προώθηση της επιχειρηματικής εκπαίδευσης και της κοινωνικής επιχειρηματικότητας στους νέους ανθρώπους». Για τον πιο συγκεκριμένο στόχο της προώθησης της απασχόλησης των νέων, συμπεριλαμβανομένων των νέων μεταναστών, η προτεραιότητα συνδέεται με την επίτευξη ανάλογων και υψηλής ποιότητας ικανοτήτων και δεξιοτήτων.

Κάθε επιχειρηματίας έχει το δικό του μοναδικό χαρακτήρα, αλλά όλοι οι επιχειρηματίες χρειάζεται ιδανικά να διαθέτουν συγκεκριμένες ικανότητες και δεξιότητες. Μια ευρεία ποικιλία από ικανότητες απαιτείται για τη δημιουργία και ανάπτυξη μιας κοινωνικής επιχείρησης και αυτές οι ικανότητες διαφέρουν από αυτές που απαιτούνται για την προώθηση της κοινωνικής ενσωμάτωσης (αυτές είναι αναγκαίες όταν εργάζεσαι με άτομα πάνω στην απασχόληση τους και την ένταξη τους στην αγορά εργασίας και περιλαμβάνουν δεξιότητες διαβίωσης, κοινωνικές δεξιότητες και ικανότητες εργασίας για να στηρίξουν την είσοδο τους στην αγορά εργασίας), ικανότητες επιχειρηματικότητας και διοίκησης (π.χ. μάρκετινγκ και οικονομικά, σχεδιασμός και ανάπτυξη επιχείρησης, ικανότητες για ανάπτυξη και κλιμάκωση), και ικανότητες για την ανάπτυξη εργατικού δυναμικού, απαραίτητες για την επίτευξη βιωσιμότητας και ανάπτυξης (Spear et al. 2012).

Τέλος, μια από τις προτεραιότητες μας στο έργο συνδέεται με τις ανοιχτές και καινοτόμες πρακτικές στην ψηφιακή εποχή. Η ταχέως μεταβαλλόμενη τεχνολογία έχει επηρεάσει τις λειτουργίες και το συλ εργασίας στην επιχειρηματικότητα όπως επίσης και σε κάθε κλάδο εργασίας. Σε αυτό το πλαίσιο, το έργο μας συνδέεται με την «ψηφιακή επιχειρηματικότητα» και την «κοινωνική επιχειρηματικότητα». Μπορούμε να παραθέσουμε τη λογική του από το Φόρουμ Στρατηγικής Πολιτικής στην ψηφιακή Επιχειρηματικότητα που δημοσιεύεται από την Εσωτερική Αγορά, Βιομηχανία, Επιχειρηματικότητα και ΜΜΕς (Ευρωπαϊκή Επιτροπή): «...Η ηλικία δεν μπορεί να θεωρηθεί ως εμπόδιο στην ανάπτυξη ψηφιακών δεξιοτήτων. Καθώς μπαίνουμε σε μια ψηφιακή εποχή, οι τοπικοί ηγέτες πρέπει να διασφαλίσουν ότι ο κάθε κάτοικος στην περιοχή τους είναι σε θέση να λάβει ψηφιακές γνώσεις βραχυπρόθεσμα αλλά και μακροπρόθεσμα. Σε έναν κόσμο όπου οι τεχνολογίες είναι πανταχού παρούσες, δεν υπάρχει άλλη εναλλακτική από τον ψηφιακό αλφαριθμητισμό. Οι πόλεις και οι περιοχές που αδυνατούν να επανεκπαιδεύσουν το εργατικό δυναμικό τους θα δουν αναπόφευκτα να δεσμεύεται η οικονομική τους ελκυστικότητα και επομένως να μην μπορούν να ανταποκριθούν σε παγκόσμιο επίπεδο (...) Και η Ευρώπη χρειάζεται περισσότερους επιχειρηματίες να επιταχύνουν τη διαδικασία της ψηφιακής μεταμόρφωσης. Οι



μικροεπιχειρηματίες, οι κοινωνικοί και κοινωνικοί επιχειρηματίες, οι επιχειρηματίες καινοτομίας, οι τεχνολογικοί επιχειρηματίες, οι ακαδημαϊκοί επιχειρηματίες, οι πολιτικοί επιχειρηματίες, οι πολιτιστικοί επιχειρηματίες, καθώς και οι δημόσιοι και ιδιωτικοί επιχειρηματίες είναι σημαντικοί στο να καθοδηγήσουν προς την ψηφιακή αλλαγή.» Οι προτεραιότητες που επιλέχθηκαν παραπάνω πρέπει να ταιριάζουν καλά με τα μοντέλα επιχειρηματικότητας όπως και με την κοινωνική επιχειρηματικότητα.

Ιστοσελίδα

Η ιστοσελίδα του έργου, συμπεριλαμβανομένης και της εκπαιδευτικής πλατφόρμας, έχει αναπτυχθεί για τις ανάγκες του έργου, όπου οι νέοι μπορούν να παρακολουθήσουν διαδικτυακά μαθήματα και να λάβουν εκπαίδευση εξ αποστάσεως. Η εκπαιδευτική πλατφόρμα παρέχει ανοιχτά online μαθήματα κι επίσης περιλαμβάνει μια ηλεκτρονική βιβλιοθήκη με σημαντικές και σχετικές πηγές. Αυτά τα ανοιχτά διαδικτυακά μαθήματα είναι διαθέσιμα για όλους.

Μέσω της ιστοσελίδας, οι νέοι θα:

- Βελτιώσουν τις κοινωνικές επιχειρηματικές τους ικανότητες, όπως πώς να ξεκινήσουν μια κοινωνική επιχείρηση, πώς να βρουν χρηματοδότηση,
- Αναπτύξουν τις ψηφιακές δεξιότητες τους στο μάρκετινγκ και τις δεξιότητες τους στα Νέα Μέσα (π.χ. ηλεκτρονικό εμπόριο, χρήση κοινωνικών δικτύων),
- Αυξήσουν την πολυπολιτισμική τους ενημέρωση για να προσεγγίσουν τους μετανάστες πιο αποτελεσματικά,
- Μάθουν σημαντικές οικονομικές γνώσεις, όπως δημιουργία προϋπολογισμού, δημιουργία επιχειρηματικών μοντέλων.

Επιπλέον, αυτή η ιστοσελίδα είναι διαθέσιμη για όλα τα είδη επιχειρηματιών, καθώς η εκπαίδευση για ψηφιακές δεξιότητες μάρκετινγκ, για ψηφιακές δεξιότητες για τα μέσα και για βασικές οικονομικές δεξιότητες είναι χρήσιμη για κάθε επιχειρηματία.

Σύνδεσμος

•Εδώ μπορείτε να βρείτε ένα σύνδεσμο για την ιστοσελίδα:

<https://uptoyouth.eu/>



Εισαγωγή στον επιχειρηματικό τρόπο σκέψης

Η σημασία της επιχειρηματικότητας και του επιχειρηματικού τρόπου σκέψης αυξάνεται, για τα άτομα, τους οργανισμούς, τις εταιρείες, και την κοινωνία γενικά. Οι πιθανές επιπτώσεις της επιχειρηματικότητας έχουν αυξηθεί και οι νεοφυείς εταιρείες (start-up) μαζί με τους φιλόδοξους επιχειρηματίες έχουν γίνει σημαντική κινητήριος δύναμη για την καινοτομία, την πρόοδο, την οικονομία, και την κοινωνική αλλαγή. Υπό το πρίσμα των γρήγορων παγκόσμιων αλλαγών σε διάφορα επίπεδα, οι μεταβολές στις παγκόσμιες τάσεις και το γεγονός ότι η επιχειρηματικότητα ορίζεται ως οριζόντια δεξιότητα, καθιστούν ακόμα πιο σημαντικό το να αναπτυχθούν και να βελτιωθούν οι επιχειρηματικές δυνατότητες του κάθε ατόμου. Το καλό είναι ότι οι επιχειρηματικές δεξιότητες, γνώσεις και συμπεριφορές μπορούν να αποκτηθούν και να οδηγήσουν στην ανάπτυξη επιχειρηματικής νοοτροπίας και κουλτούρας, τα οποία θα ωφελήσουν τα άτομα και την κοινωνία στο σύνολο. **Ένας επιχειρηματικός τρόπος σκέψης μπορεί να βοηθήσει τα άτομα να δημιουργήσουν και να αναπτύξουν ιδέες, να εντοπίσουν ευκαιρίες, να πάρουν πρωτοβουλίες και ρίσκα, να ανταπεξέλθουν σε ασάφειες και αλλαγές, να πάρουν φιλόδοξες αποφάσεις και να σημειώσουν πρόοδο, να αξιοποιήσουν πόρους, να αυξήσουν τη χρηματική και οικονομική τους δυνατότητα. Επίσης, ενθαρρύνει τη δικτύωση, τη συνεργασία με άλλους και συμβάλλει σημαντικά στην προσωπική εξέλιξη και αυξάνει τις δυνατότητες απασχόλησης.**

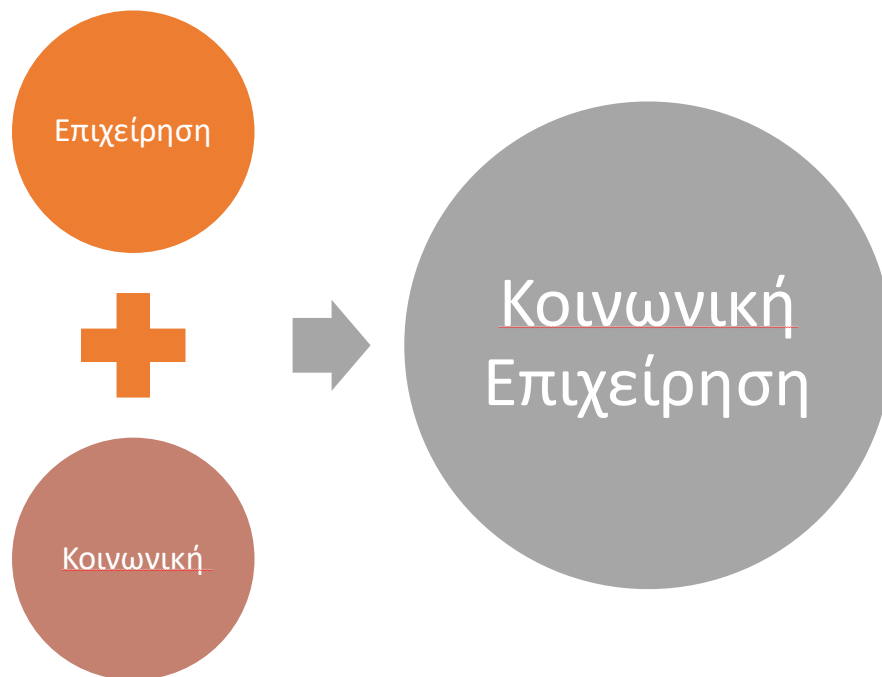
Αφού η επιχειρηματικότητα αλλάζει, έτσι και η διδασκαλία πάνω στην επιχειρηματικότητα βιώνει μια μικρή αναγέννηση τα τελευταία χρόνια. Το θεωρητικό υπόβαθρο αυτού του εγχειριδίου υπόκειται στην προσέγγιση του σχεδιασμού σκέψης. Ο σχεδιασμός τρόπου σκέψης αναφέρεται σε μεθόδους και διαδικασίες που ερευνούν ακαθόριστα προβλήματα, τη συγκέντρωση πληροφοριών, την ανάλυση γνώσης, και την εύρεση λύσεων στους τομείς του σχεδιασμού και της οργάνωσης. Ως συλ σκέψης, γενικά θεωρείται η ικανότητα να συνδυάζεται η ταύτιση με το περιεχόμενο του προβλήματος, η δημιουργικότητα για την απόδοση διευκρινίσεων και λύσεων, και ο ορθολογισμός για να αναλυθούν και να συνδυαστούν οι λύσεις με το περιεχόμενο (Wikipedia).

Ακολουθώντας το σχεδιασμό του τρόπου σκέψης, ενθαρρύνουμε τη χρήση επιτόπιας έρευνας στη διδασκαλία κοινωνικών επιχειρήσεων. Μέσω της έρευνας αυτής μεταφράζουμε τις εικασίες, τις υποθέσεις και τις ευχές σε γεγονότα. Οι επιχειρηματίες κάνουν πολλές εικασίες για τους πελάτες τους. Συχνά αυτές οι εικασίες αντικατοπτρίζουν την οπτική των επιχειρηματιών και όχι την οπτική των πελατών. Για παράδειγμα, στο σχεδιασμό ενός νέου σούπερ μάρκετ μπορεί να υποθέσετε ότι οι πελάτες χρειάζονται πωλητές. Ωστόσο, αυτό είναι όντως ένα γεγονός ή απλά μια γενικευμένη εμπειρία από διαφορετικά σούπερ μάρκετ; Διεξάγοντας ενδελεχή επιτόπια έρευνα, ίσως βρείτε περισσότερα για τις ανάγκες των πελατών σας όταν αγοράζουν προϊόντα για την καθημερινότητά τους. Παίρνουμε συναισθηματική απόσταση από την αρχική επιχειρηματική μας ιδέα.

Ναι, η επιχειρηματικότητα έχει να κάνει με το πάθος. Όμως μην ταυτίζετε το πάθος με την άγνοια. Οι επιχειρηματίες μερικές φορές είναι τόσο πεπεισμένοι για την επιχειρηματική τους ιδέα που δεν αναζητούν πληροφορίες για τους πελάτες. Στην πραγματικότητα, απορρίπτουν ακόμα και πιθανή ανατροφοδότηση που μπορεί να λάβουν κατά τύχη. Μην ερωτεύεστε την επιχειρηματική σας ιδέα. **Να είστε ανοιχτοί και μάθετε πώς να κατανοείτε τους πελάτες σας.**

Τι είναι Κοινωνική Επιχείρηση;

Μια κοινωνική επιχείρηση ή μια κοινωνική επιχειρηματική δραστηριότητα καθορίζεται ως επιχειρηματική δράση με συγκεκριμένους κοινωνικούς στόχους που εξυπηρετούν τον πρωταρχικό σκοπό. Οι κοινωνικές επιχειρήσεις αναζητούν τη μεγιστοποίηση του κέρδους παράλληλα με τη μεγιστοποίηση της ωφέλειας για την κοινωνία και το περιβάλλον. Τα κέρδη τους χρησιμοποιούνται κυρίως για να χρηματοδοτούν κοινωνικά προγράμματα.



Κατανόηση Κοινωνικών Επιχειρήσεων

Η ιδέα μιας κοινωνικής επιχείρησης αναπτύχθηκε στο Ηνωμένο Βασίλειο στα τέλη της δεκαετίας του 1970 για να αξιολογήσουν την παραδοσιακή εμπορική επιχείρηση. Οι κοινωνικές επιχειρήσεις υπάρχουν στη διασταύρωση του ιδιωτικού και του εθελοντικού τομέα. Αναζητούν να ισορροπήσουν δραστηριότητες που παρέχουν



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

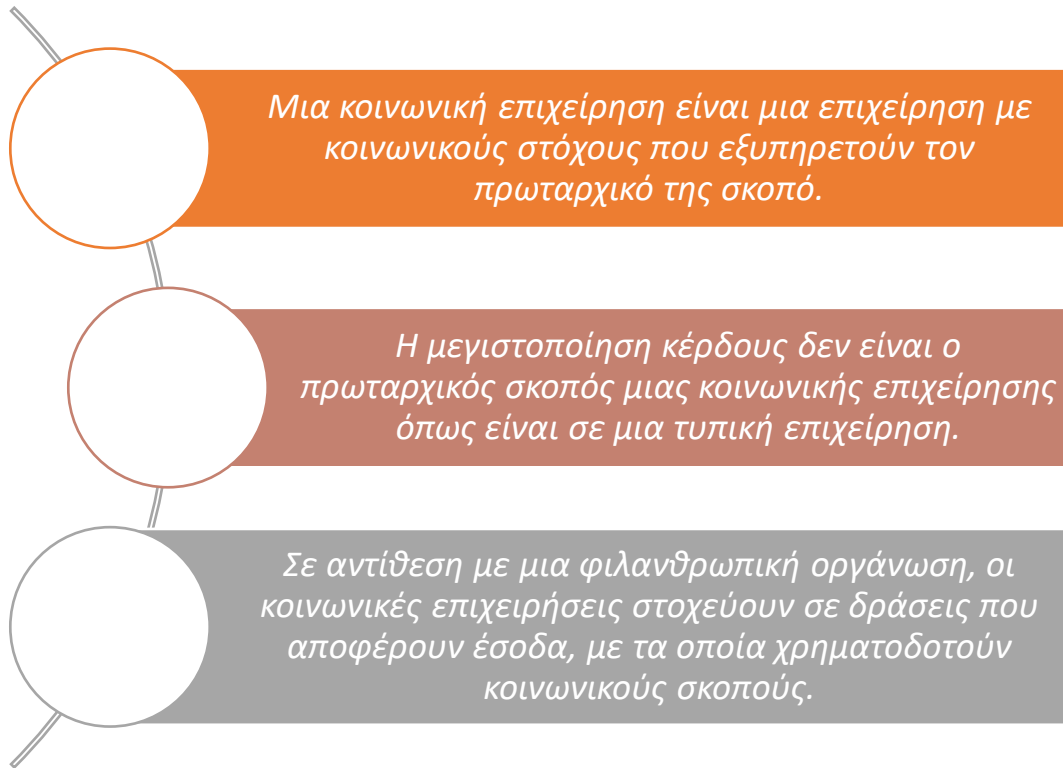
οικονομικά οφέλη με κοινωνικούς στόχους, όπως η παροχή στέγασης σε οικογένειες χαμηλού εισοδήματος ή εργασιακή εκπαίδευση.

Η χρηματοδότηση επιτυγχάνεται πρωτίστως με την πώληση αγαθών και υπηρεσιών στους καταναλωτές, παρόλο που κάποια χρηματοδότηση εξασφαλίζεται και από επιδοτήσεις. Επειδή η μεγιστοποίηση του κέρδους δεν είναι ο βασικός στόχος, μια κοινωνική επιχείρηση λειτουργεί διαφορετικά από μια τυπική επιχείρηση.

Ενώ η απόκτηση κέρδους δεν είναι το βασικό κίνητρο πίσω από μια κοινωνική επιχείρηση, τα έσοδα παίζουν σημαντικό ρόλο στη βιωσιμότητα του εγχειρήματος. Τα βιώσιμα έσοδα διαφοροποιούν μια κοινωνική επιχείρηση από μια παραδοσιακή φιλανθρωπική οργάνωση που βασίζεται σε εξωτερική χρηματοδότηση για να εκπληρώσει την κοινωνική της αποστολή. Αυτός ο στόχος δε σημαίνει ότι οι κοινωνικές επιχειρήσεις δεν μπορούν να είναι επικερδείς, απλά η προτεραιότητα τους είναι να επενδύσουν εκ νέου τα κέρδη τους σε μια κοινωνική αποστολή, παρά να δώσουν χρηματικές αμοιβές ή αποζημιώσεις στους μετόχους.

Ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) αναγνωρίζει τις κοινωνικές επιχειρήσεις ως πολύ συμμετοχικές, με μετόχους που εμπλέκονται ενεργά και ένα ελάχιστο αριθμό έμμισθων υπαλλήλων.

ΒΑΣΙΚΟΙ ΑΞΟΝΕΣ



Ειδικές Παράμετροι

Οι εργαζόμενοι στις κοινωνικές επιχειρήσεις προέρχονται από διάφορα υπόβαθρα, αλλά δίνεται προτεραιότητα σε εκείνους που ανήκουν σε επισφαλείς ομάδες της κοινότητας. Αυτές περιλαμβάνουν τους μακροπρόθεσμα ανέργους, αυτούς που έχουν απασχοληθεί σε μαύρη εργασία, και μέλη περιθωριοποιημένων ομάδων. Η κοινωνική επιχείρηση προσπαθεί να παρέχει αξιοπρεπή μισθούς, που στις περισσότερες πόλεις είναι πάνω από τον κατώτατο μισθό. Μερικές φορές, η απασχόληση εργαζομένων από επισφαλείς ομάδες ίσως είναι ο βασικός κοινωνικός στόχος της επιχείρησης.

Κοινωνική Επιχείρηση vs. Κοινωνική Επιχειρηματικότητα

Μια κοινωνική επιχείρηση δεν πρέπει να συγχέεται με την κοινωνική επιχειρηματικότητα, η οποία συνήθως εστιάζει στα άτομα που αναπτύσσουν λύσεις σε κοινωνικά και περιβαλλοντικά προβλήματα χρησιμοποιώντας υπάρχουσες επιχειρηματικές τεχνικές και στρατηγικές. Οι κοινωνικοί επιχειρηματίες αναζητούν καινοτόμους τρόπους και λειτουργούν προς την επίτευξη αλλαγής, ενώ οι κοινωνικές επιχειρήσεις σχηματίζονται για να



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

εκπληρώσουν έναν επιχειρηματικό σκοπό και να λύσουν κοινωνικές ανάγκες μέσω των εμπορικών τους δραστηριοτήτων.

Παραδείγματα Κοινωνικής Επιχείρησης

Πολλές κοινωνικές επιχειρήσεις μεγιστοποιούν με επιτυχία τις βελτιώσεις στην κοινωνική ευημερία. Για παράδειγμα, η Warby Parker είναι μια Αμερικάνικη εταιρεία λιανικής οπτικών που δωρίζει ένα ζευγάρι γυαλιά σε κάποιον που τα χρειάζεται για κάθε ζευγάρι που πουλάει. Η Tom's, μια εταιρεία λιανικής με έδρα την Καλιφόρνια, παρομοίως έχει δεσμευτεί να δωρίζει ένα ζευγάρι παπούτσια ή γυαλιά ηλίου για κάθε ζευγάρι που πωλείται. Επίσης, η Climate Smart δίνει στα τραίνα εργαλεία λογισμικού που τους επιτρέπουν να ανιχνεύουν και να μειώνουν τις εκπομπές αερίων.

Παράδειγμα Κοινωνικής Επιχείρησης - “Demgoodcafe”

Είναι μια κοινωνική επιχείρηση που δίνει τη δυνατότητα στα άτομα με δυσκολία ακοής να συμμετέχουν ενεργά στην καθημερινότητα. Η εταιρεία, στην οποία μπορείς να παραγγείλεις καφέ μόνο στη νοηματική γλώσσα, τώρα λειτουργεί στη Μπεσίκτας κοντά στο Πανεπιστήμιο Μπαχτσέσεχιρ.

Μάθετε περισσότερα εδώ: <https://www.youtube.com/watch?v=cpTy6dR6o8c>



Εκπαιδευτικό/Διδακτικό Μοντέλο 5Ε

Σας προτείνουμε να χρησιμοποιήσετε το Εκπαιδευτικό Μοντέλο 5Ε. Το Μοντέλο 5Ε για Εκπαίδευση προωθεί την ενεργή μάθηση. Οι μαθητές εμπλέκονται σε μεγαλύτερο βαθμό από απλά να ακούνε και να διαβάζουν. Μαθαίνουν να κάνουν ερωτήσεις, να παρατηρούν, να αναπαριστούν, να αναλύουν, να εξηγούν, να οδηγούνται σε συμπεράσματα, να επιχειρηματολογούν με στοιχεία, και να συζητούν για το δικό τους βαθμό κατανόησης. Οι μαθητές δουλεύουν συνεργατικά με τους υπόλοιπους για να δομήσουν εξηγήσεις, να λύσουν προβλήματα, και να σχεδιάσουν αλλά και να εκτελέσουν έρευνες.

Οι μαθητές έρχονται στην τάξη με ιδέες σχετικά με το πώς λειτουργεί ο κόσμος. Αν δεν εμπλακεί η αρχική τους ικανότητα κατανόησης, ίσως δεν καταφέρουν να κατανοήσουν τις νέες ιδέες και πληροφορίες.

- Πώς μαθαίνουν οι άνθρωποι



«Το Εκπαιδευτικό Μοντέλο 5Ε περιλαμβάνει 5 φάσεις: Ένταξη, Εξερεύνηση, Εξήγηση, Επιχειρηματολογία και Εκτίμηση. Παρέχει μια προσεκτικά σχεδιασμένη σειρά οδηγιών που τοποθετεί τους μαθητές στο επίκεντρο της μάθησης. Ενθαρρύνει όλους τους μαθητές να εξερευνήσουν, να αποκτήσουν επίγνωση των εννοιών και να συνδέσουν αυτές τις αντιλήψεις με φαινόμενα ή κοινωνικά/τεχνικά προβλήματα.» - Rodger Bybee

Ένταξη: η προσοχή των μαθητών και οι γενικές πληροφορίες ερευνούν τα θέματα από τον εκπαιδευτή. Γενικά, αυτό το στάδιο αυξάνει το ενδιαφέρον και τα κίνητρα του μαθητή. Ο μαθητής πνευματικά αφοσιώνεται στην περίπτωση ή το γεγονός. Στις δραστηριότητες που λαμβάνουν χώρα σε αυτό το στάδιο, γίνεται η σύνδεση ανάμεσα στις πληροφορίες από το παρελθόν με αυτές από το μέλλον.

➤ Επίδειξη



- Διάβασμα
- Ελεύθερη γραφή
- Ανάλυση διαγράμματος
- KWL (Υπάρχουσα γνώση – Επιθυμητή γνώση – Εκμάθηση)
- Brainstorming

Οι μαθητές κάνουν ερωτήσεις όπως:

- 1) Γιατί συνέβη αυτό;
- 2) Τι πραγματικά γνωρίζω γι' αυτό;
- 3) Τι έχω μάθει γι' αυτό;
- 4) Ενδιαφέρον για το θέμα

Εξερεύνηση: Οι μαθητές συγκεντρώνουν στοιχεία για να απαντήσουν στις ερωτήσεις που θέτουν οργανώνοντας και διεξάγοντας έρευνα. Αυτό το βήμα επιτρέπει στους μαθητές να αναπτύξουν ιδέες και ικανότητες κερδίζοντας εμπειρία. Επομένως, σε αυτό το στάδιο, οι μαθητές ανακαλύπτουν τόσο τις δικές τους ιδέες όσο και τις ιδέες τους από ένα εξωτερικό πρίσμα. Χάρη σε αυτό το στάδιο, στον εκπαιδευτή προσφέρεται η δυνατότητα να εξηγήσει επισήμως μια ιδέα, μια λέξη ή και μια ικανότητα.

- Κάντε έρευνα
- Ανατρέξτε σε αυθεντικές πηγές για τη συλλογή πληροφοριών
- Επιλύστε ένα πρόβλημα
- Κατασκευάστε ένα μοντέλο

Εξήγηση: Ο εκπαιδευτής βασίζει τις κατηγοριοποιήσεις, τις ιδέες και τις αρχές που παρουσιάζει σε κατάλληλη μορφή στις ανακαλύψεις και τις εξηγήσεις των μαθητών του, επιτρέποντας τους να δώσουν επιστημονικές εξηγήσεις και να απαντήσουν σε νέες ερωτήσεις χρησιμοποιώντας τις νέες γνώσεις. Συνεπώς, σε αυτό το στάδιο, οι μαθητές έχουν τη δυνατότητα να εξηγήσουν τα δικά τους ευρήματα. Μετά τις εξηγήσεις, ο εκπαιδευτής ξεκινά να κάνει θεωρητικές επεξηγήσεις.

- Ανάλυση & Εξήγηση των μαθητών
- Υποστήριξη ιδέας με Στοιχεία
- Δομημένες ερωτήσεις



- Διάβασμα και Συζήτηση
- Εξήγηση Εκπαιδευτή
- Δραστηριότητες Νοητικών ικανοτήτων: σύγκριση, ταξινόμηση, ανάλυση λάθους

Επιχειρηματολογία: Οι μαθητές χρησιμοποιούν τη γνώση που έχουν μόλις αποκτήσει για να λύσουν τα νέα προβλήματα που αντιμετωπίζουν. Αυτό το στάδιο δίνει στους μαθητές την ευκαιρία να εξελίσουν τις γνώσεις τους και να τις εφαρμόσουν σε άλλα περιεχόμενα. Συνεπώς, γίνεται προσπάθεια οι πληροφορίες και τα δεδομένα που αποκτήθηκαν να χρησιμοποιηθούν σε διαφορετικά περιβάλλοντα. Σε αυτό το σημείο, οι μαθητές εμπλέκονται σε συζήτηση και ανταλλάσσουν πληροφορίες μεταξύ τους.

Δραστηριότητα που επεκτείνει και σταθεροποιεί τη σκέψη των μαθητών ή / και την εφαρμόζει σε μια πραγματική κατάσταση.

- Επίλυση προβλημάτων
- Λήψη αποφάσεων
- Πειραματική έρευνα
- Δραστηριότητες Νοητικών ικανοτήτων: σύγκριση, ταξινόμηση, εφαρμογή

Εκτίμηση: Οι εκπαιδευτές μετράνε την κατανόηση των μαθητών πάνω στη νέα γνώση, αξιολογούν εκτιμήσεις και ικανότητες μέσω επίσημων και ανεπίσημων μέσων. Οι πληροφορίες που αποκτώνται αξιολογούνται πιο επίσημα. Οι ανεπίσημες εκτιμήσεις μπορούν να δοθούν στην αρχή του μαθήματος, αλλά αφού υπάρξει επεξεργασία μέσα από όλα τα στάδια, μια επίσημη εκτίμηση είναι αναγκαία. Σε αυτό το στάδιο, οι μαθητές θα έχουν τη δυνατότητα να παρουσιάσουν τις ιδέες, τις έννοιες και τις ικανότητες που έχουν κατακτήσει. Από την πλευρά του εκπαιδευτή, είναι επίσης πιθανό να ελέγξει αν έχουν επιτευχθεί τα μαθησιακά αποτελέσματα.

- Οποιοσδήποτε από τις προηγούμενες δραστηριότητες
- Ανάπτυξη Εργαλείου ή Σημείου Βαθμολόγησης
- Εκτίμηση απόδοσης
- Παραγωγή προϊόντος
- Επίσημη εφημερίδα
- Χαρτοφυλάκιο



Υπόδειγμα Πλάνου Μαθήματος για Μοντέλο 5Ε

Ημερομηνία:
Μάθημα / επίπεδο τάξης:
Υλικά:
Στόχος / Στόχοι μαθήματος:
ΕΕΝΤΑΞΗ <ul style="list-style-type: none">• Περιγράψτε πώς ο εκπαιδευτής θα προσελκύσει το ενδιαφέρον των μαθητών.• Τι είδους ερωτήσεις πρέπει να θέσουν οι μαθητές μετά την ένταξη τους;
EXPLORATION ΕΞΕΡΕΥΝΗΣΗ <ul style="list-style-type: none">• Περιγράψτε τι πρακτικές/θεωρητικές δραστηριότητες θα κάνουν οι μαθητές.• Ταξινομήστε τις εννοιολογικές ερωτήσεις της «γενικής ιδέας» που θα χρησιμοποιήσει ο εκπαιδευτής για να ενθαρρύνει και/ή να εστιάσει στην εξερεύνηση των μαθητών.
EXPLANATION ΕΞΗΓΗΣΗ <ul style="list-style-type: none">• Οι εξηγήσεις των μαθητών θα πρέπει να προηγούνται της εισαγωγής των όρων ή των εξηγήσεων από τον εκπαιδευτή. Τι ερωτήσεις ή τεχνικές θα χρησιμοποιήσει για να βοηθήσει τους μαθητές να συνδέσουν την αναζήτηση τους με το περιεχόμενο υπό εξέταση;• Ταξινομήστε τις ερωτήσεις θεώρησης υψηλότερης κλίμακας τις οποίες οι εκπαιδευτές θα χρησιμοποιήσουν για να αποσπάσουν τις αποδόσεις των μαθητών και να τους βοηθήσουν να αιτιολογήσουν τις εξηγήσεις τους.
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ <ul style="list-style-type: none">• Περιγράψτε πώς οι μαθητές θα αναπτύξουν μια πιο εξελιγμένη κατανόηση της ιδέας.• Τι λεξιλόγιο θα εισαχθεί και πώς θα συνδεθεί με τις παρατηρήσεις των μαθητών;• Πώς θα εφαρμοστεί αυτή η γνώση στην καθημερινή ζωή;
ΕΚΤΙΜΗΣΗ <ul style="list-style-type: none">• Πώς θα αποδείξουν οι μαθητές ότι έχουν κατακτήσει το στόχο του μαθήματος;• Αυτό πρέπει να ενταχθεί σε όλο το μάθημα αλλά και στο τέλος του μαθήματος.



Παράδειγμα Μαθήματος Μοντέλου 5Ε

Ημερομηνία:
Θέμα: Τι είναι Κοινωνικός Επιχειρηματίας;
Επίπεδο τάξης: Απόφοιτος, προπτυχιακός
Διάρκεια: 60 λεπτά
Υλικά: Συνημμένα γραφήματα
Πηγή: https://cdn.we.org/wp-content/uploads/2016/07/Social-Entrepreneurship_WE-Are-Rafikis_9-12_CA.pdf
Στόχοι μαθήματος: Οι μαθητές θα: <ul style="list-style-type: none">• Αναπτύξουν την κατανόηση τους για το τι σημαίνει να είσαι κοινωνικός επιχειρηματίας• Ενημερωθούν για το πώς οι κοινωνικοί επιχειρηματίες συνεισφέρουν στη θετική κοινωνική αλλαγή τοπικά και παγκοσμίως
ΕΝΤΑΞΗ <ul style="list-style-type: none">• Πείτε στους μαθητές ότι το παρακάτω βίντεο και η δραστηριότητα θα τους εισάγει στο θέμα του μαθήματος. Δείξτε στους μαθητές το βίντεο “William Kamkwamba: How I Harnessed the Wind” https://www.ted.com/talks/william_kamkwamba_how_i_harnessed_the_wind (5:51).



At age 14, in poverty and famine, a Malawian boy built a windmill to power his family's home. Now at 22, William Kamkwamba, who speaks at TED, here, for the second time, shares in his own words the moving tale of invention

2,903,110 views

- Τώρα ρωτήστε τους μαθητές αν έχουν ακούσει ποτέ την έννοια κοινωνική επιχειρηματικότητα ή αν έχουν συναντήσει κάποιον που έχει ή δουλεύει σε μια κοινωνική επιχείρηση. Συνεχίστε εξερευνώντας περισσότερο τι ξέρουν για την κοινωνική επιχειρηματικότητα.

ΕΞΕΡΕΥΝΗΣΗ

- Σε ένα μεγάλο κομμάτι χαρτί, δημιουργήστε ένα σύννεφο λέξεων χρησιμοποιώντας τις λέξεις που αναφέρθηκαν στη συζήτηση και στο βίντεο για να ενεργοποιήσετε την πρότερη γνώση των μαθητών και να τους εισάγετε στο βασικό λεξιλόγιο του μαθήματος.
- Στους συνεργάτες, ζητήστε από τους μαθητές να βρουν ιδέες για τις σχέσεις ανάμεσα στις λέξεις που είναι σε λίστες. Υπάρχουν λέξεις που σας είναι άγνωστες; Πώς συνδέονται οι λέξεις με την ιστορία στο βίντεο; Μπορείτε να καταλάβετε τι θα εξερευνήσουμε στο επόμενο πακέτο μαθήματος;
- Σημείωση από τον εκπαιδευτή: Για να δημιουργήσετε ένα σύννεφο λέξεων, δείξτε τις λέξεις-κλειδιά που είναι στις λίστες, στον μπροστά πίνακα ή στο φύλλο χαρτί. Γράψτε τις λέξεις με διαφορετικές κατευθύνσεις και προσανατολισμό και προσπαθήστε να χρησιμοποιήσετε μαρκαδόρους σε διαφορετικά χρώματα ή να γράψετε τις λέξεις σε κάρτες με διαφορετικά χρώματα για να κάνετε την παρουσίαση πιο ενδιαφέρουσα οπτικά. Εναλλακτικά, δημιουργήστε ένα ψηφιακό σύννεφο λέξεων.

ΕΞΗΓΗΣΗ

- Επιβεβαιώστε ότι οι μαθητές θα μάθουν για τους κοινωνικούς επιχειρηματίες και το αντίκτυπο των επιχειρήσεων τους στην τοπική και παγκόσμια κοινωνία. Σε ένα φύλλο χαρτί, δημιουργήστε διάγραμμα KWL σχεδιάζοντας τρεις στήλες με τίτλους: Υπάρχουσα γνώση, Επιθυμητή γνώση, και Εκμάθηση. Παρουσιάστε ιδέες σχετικά με το τι γνωρίζουν ήδη οι μαθητές για τους κοινωνικούς επιχειρηματίες και τις κοινωνικές επιχειρήσεις και καταγράψτε τις ιδέες τους στη στήλη Εκμάθηση. Έπειτα, καταγράψτε τις ερωτήσεις που έχουν οι μαθητές σχετικά με το θέμα ή τις πτυχές του θέματος για τις οποίες θα ήθελαν να μάθουν περισσότερα. Ενθαρρύνετε τους μαθητές να σκεφτούν τι κάνει ένας κοινωνικός επιχειρηματίας, σε τι διαφέρουν από τους άλλους ανθρώπους στον επιχειρηματικό κόσμο, τι τους δίνει κίνητρο και πώς συμβάλλουν οι επιχειρήσεις τους στην τοπική και παγκόσμια κοινωνία.
- Χρησιμοποιώντας τη στρατηγική του παζλ, χωρίστε τους μαθητές σε ομάδες τεσσάρων ατόμων. Δώστε στους μαθητές κάθε ομάδα ένα νούμερο από το 1 ως το 4 και βάλτε τους να συνδεθούν με τον ίδιο αριθμό από άλλη ομάδα για να δημιουργήσουν ομάδες ειδικών. Ζητήστε από κάθε ομάδα ειδικών να χρησιμοποιήσει τις ερωτήσεις από το διάγραμμα KWL ως οδηγό για να εξερευνήσουν την ιστορία ενός νέου κοινωνικού επιχειρηματία και της κοινωνικής επιχείρησης που δημιούργησε. Προμηθεύστε τους με την πρώτη ενότητα από το έργο Up to Youth.

<https://uptoyouth.eu>

<https://drive.google.com/open?id=1rJBQhKs-0FjA1Eid0avls-VFN29N0mNZ>

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

Σχηματίστε τουλάχιστον δυο ομάδες. Μπορείτε να χωρίσετε την τάξη σύμφωνα με το μέρος που ζουν (για παράδειγμα ίδια γειτονιά ή παρόμοιο κοινωνικό υπόβαθρο του τόπου κατοικίας). Μετά από αυτό ρωτήστε τους:

- Τι κοινωνική αλλαγή θα ήθελαν να επιφέρουν;
- Για ποιο πράγμα θα αποτελέσει λύση αυτή η αλλαγή;
- Πώς θα δημιουργήσουν μια επιχείρηση ενώ προσπαθούν για την αλλαγή;
- Τι αντίκτυπο έχει η επιχείρηση τους στη γειτονιά;
- Ποια θα είναι η ομάδα-στόχος τους κοινωνικά και οικονομικά;
- Ποια θα είναι η διαφορά αν επικεντρωθούν στην οικονομική πλευρά και όχι στην οικονομική;

ΕΚΤΙΜΗΣΗ

- Δώστε στους μαθητές δυο χαρτάκια που κολλάνε να χρησιμοποιήσουν ως εισιτήρια εξόδου. Ζητήστε τους να γράψουν ένα πράγμα που έχουν μάθει για τους κοινωνικούς επιχειρηματίες και μια ερώτηση που εξακολουθούν να έχουν. Ζητήστε τους να γράψουν το όνομα τους και να τα κολλήσουν στο διάγραμμα KWL (Κατεβάστε το από εδώ: https://www.facinghistory.org/sites/default/files/KWL_Chart_handout_v.final_.pdf) . Καταγράψτε τις απαντήσεις των μαθητών σε μια από τις δυο φόρμες του Παραρτήματος 2: Φόρμες παρακολούθησης τάξης (Κατεβάστε το από εδώ: https://cdn.we.org/wp-content/uploads/2016/07/Social-Entrepreneurship_WE-Are-Rafikis_9-12_CA.pdf) και



*Up
to
Youth*



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

χρησιμοποιήστε αυτές τις πληροφορίες για να αξιολογήσετε το επίπεδο κατανόησης των μαθητών σας σχετικά με τον κοινωνικό επιχειρηματία. Στο παρακάτω μάθημα, διευκρινίστε ή παρέχετε περισσότερες πληροφορίες για όσους μπορεί να έχουν ακόμα απορίες.



Ασκήσεις/Δραστηριότητες γνωριμίας

Στόχοι των δραστηριοτήτων

Οι δραστηριότητες γνωριμίας ή αλλιώς για να “σπάσει ο πάγος” συχνά εμπεριέχονται σε εκπαιδύσεις επιχειρήσεων, σεμινάρια εταιρειών, υποδομές νέων και εργαστήρια σύστασης ομάδας για διάφορους λόγους. Η συμμετοχή ενθαρρύνεται από κάθε άτομο που παρακολουθεί για να εμπλακεί όλη η ομάδα στη δραστηριότητα. Σχεδιάζονται διαφορετικές δραστηριότητες για να επιτευχθούν διαφορετικοί στόχοι, άρα πρέπει να προσαρμόσετε την επιλογή σας για παιχνίδια γνωριμίας ώστε να έχετε το επιθυμητό αποτέλεσμα.

1. Για να ζεσταθείτε ή να γνωρίσετε ο ένας τον άλλον

Στην αρχή ενός σεμιναρίου ή ενός εργαστηρίου, οι διοργανωτές συχνά ενσωματώνουν μια άσκηση γνωριμίας για να δώσουν την ευκαιρία στον κάθε συμμετέχοντα να γνωριστεί με τους υπόλοιπους. Η δραστηριότητα προθέρμανσης προετοιμάζει το κοινό για τις οδηγίες που ίσως ακολουθήσουν ή μπορεί να χρησιμοποιηθούν για να εισάγουν την ιδέα του συνεδρίου και να ανοίξουν το δρόμο σε συνεισφορές εις βάθος κατά τη διάρκεια της ημέρας. Οι δραστηριότητες γνωριμίας συχνά σχεδιάζονται ώστε να είναι διασκεδαστικές για να ενθαρρύνουν τις συζητήσεις και τις συστάσεις ανάμεσα στα άτομα που παρακολουθούν το σεμινάριο. Οι αξίες, η ηθική, τα έθιμα και οι μέθοδοι που επιδεικνύει ο κάθε συμμετέχοντας ίσως επιτρέψουν τους άλλους καλεσμένους να μάθουν κάτι καινούριο ή να προσαρμόσουν τις υπάρχουσες δεξιότητες τους.

2. Εξάσκηση Συνεργατικής Μάθησης

Η συνεργασία για να ολοκληρώσεις μια δράση ή ένα έργο είναι ένας από τους στόχους των δραστηριοτήτων γνωριμίας. Οι εταιρείες και οι φίρμες συχνά ομαδοποιούν τους υπαλλήλους τους στους τομείς του μάρκετινγκ, των πωλήσεων, του ανθρώπινου δυναμικού και της διαχείρισης. Η ομαδική δουλειά και η συνεργασία είναι αποτελεσματικές στην επίτευξη επιχειρηματικών ενεργειών μέσα στο χρονικό όριο αναθέτοντας συγκεκριμένες δράσεις σε κάθε άτομο και συνδυάζοντας τις συλλογικές προσπάθειες. Οι δραστηριότητες αυτές μπορούν να χρησιμοποιηθούν με τον ίδιο τρόπο για να επιτρέψουν στους συμμετέχοντες να κάνουν εξάσκηση τη δημιουργία ομάδας και να μάθουν να εμπιστεύονται τις ικανότητες και την κρίση του άλλου.

3. Εκμάθηση και Εξάσκηση Ικανοτήτων

Νέες ικανότητες και έννοιες μπορούν να αποκτηθούν μέσω μιας ομαδικής άσκησης ή δραστηριότητας γνωριμίας. Όπως οι μαθητές του νηπιαγωγείου, οι ενήλικες συχνά μαθαίνουν μέσω της εμπειρίας ή της



εκτέλεσης του έργου. Συγκεκριμένες έννοιες ίσως είναι δύσκολο να εξηγηθούν, γι' αυτό η ενσωμάτωση μιας έννοιας σε ένα καθημερινό περιβάλλον εργασίας ίσως είναι μια πιο αποτελεσματική στρατηγική εκμάθησης. Άλλες δραστηριότητες για να σπάσει ο πάγος μπορεί να χρησιμοποιούνται για να αξιολογηθεί πόση γνώση διαθέτουν εκ των προτέρων πριν ξεκινήσει η διάλεξη της ημέρας και έτσι να αποφευχθούν οι περιττές πληροφορίες.

4. Εξισορρόπηση

Οι επαγγελματίες διαχείρισης μπορούν να μπουν στην ίδια ομάδα με τους ωρομίσθιους σε μια δραστηριότητα γνωριμίας που έχει σχεδιαστεί για να απαλειφθεί η «εξουσία» που έχει ο καθένας. Όταν συνδέονται μαζί σε μια συγκεκριμένη δράση, όλοι οι συμμετέχοντες είναι στο ίδιο επίπεδο όσον αφορά το έργο και μαθαίνουν να συνεργάζονται χωρίς να προβάλλουν τους ρόλους τους σε ένα εταιρικό εργασιακό περιβάλλον. Αν αντιστρέψετε τις θέσεις κάθε μέλους της ομάδας κατά τη διάρκεια της δραστηριότητας θα δώσετε στον καθένα την ευκαιρία να δείξει τις ικανότητες του τόσο ως ηγέτης όσο και ως υφιστάμενος.

Δραστηριότητες Σύστασης Ομάδας

Όταν χρειάζεται να κρατάτε τις δραστηριότητες δημιουργίας ομάδας περιορισμένες σε ένα μικρό χώρο ή προτιμούν το κοινό να είναι καθιστοί, χρησιμοποιείτε επιτραπέζιες ασκήσεις ως εναλλακτική. Επιλέξτε δραστηριότητες που απαιτούν πολύ λίγη κίνηση και λίγες προμήθειες. Τα παιχνίδια σύστασης ομάδας μπορεί να είναι παιχνίδια γνωριμίας ή προκλήσεις που ενισχύουν το δέσιμο της ομάδας.

1. Βγάλε τα παπούτσια σου

Για μια γρήγορη και εύκολη άσκηση γνωριμίας που μπορεί να χρησιμοποιηθεί και πριν ή μετά από διάλειμμα, ζητήστε από όλα τα μέλη κάθε τραπεζιού να αφήσουν τα παπούτσια τους σε ένα κουτί που αντιστοιχεί στον αριθμό ή το όνομα του τραπεζιού, όταν οι άνθρωποι επιστρέψουν στα τραπέζια τους, τοποθετήστε το κουτί με τα παπούτσια στο κέντρο κάθε τραπεζιού. Βάλτε κάθε ομάδα να προσπαθήσει να ταιριάξει τα άτομα με το σωστό ζευγάρι περιγράφοντας την προσωπικότητα τους με βάση την επιλογή παπουτσιών.



2. Η Δύναμη των Λέξεων

Προκαλέστε τις ομάδες να σχηματίσουν λέξεις με γράμματα που αναγράφονται στις κάρτες περιεχομένων. Διατηρήστε τον ίδιο αριθμό ατόμων ανά ομάδα αν είναι δυνατόν. Μοιράστε σε κάθε τραπέζι ίδιο αριθμό καρτών και μερικούς μαρκαδόρους. Ο καθένας πρέπει να γράψει ένα γράμμα του αλφάβητου σε κάθε κάρτα χωρίς να το δείξει στους συνεργάτες του. Δώστε σε κάθε ομάδα ένα λεπτό για να ολοκληρώσουν. Επιτρέψτε τους να αρχίσουν να σχηματίζουν λέξεις μέσα σε συγκεκριμένο χρόνο, θα μπορούσε να είναι 15, 30 ή 60 λεπτά, ανάλογα με τη διάρκεια που θέλετε να έχει το παιχνίδι και τον αριθμό καρτών που αναθέτετε σε κάθε άτομο. Όταν λήξετε το χρόνο, η ομάδα που σχημάτισε τις περισσότερες λέξεις κερδίζει. Μπορείτε επίσης να ορίσετε τους νικητές ζητώντας από τις ομάδες να σχηματίσουν μια πρόταση από την ομάδα λέξεων ή να δώσετε επιπλέον πόντους στις ομάδες που σχημάτισαν μεγαλύτερες λέξεις.

3. Τι χρώμα είναι η μέρα σου;

Για να βάλετε τις ομάδες να δουν τα πράγματα ο ένας μέσα από τα μάτια του άλλου, παίξτε το εύκολο παιχνίδι «Τι χρώμα είναι η μέρα σου;». Επιλέξτε αν η ομάδα θα χωριστεί σε μικρότερα γκρουπ ή αν θα δουλέψουν όλοι μαζί. Ο σκοπός αυτού του παιχνιδιού είναι να δείξουν σε όλη την ομάδα πόσο παρόμοια και πόσο διαφορετικά σκέφτονται όλοι και να τους δοθεί η δυνατότητα να συζητήσουν πώς μπορούν να προσεγγίσουν διαφορετικές καταστάσεις όταν δουλεύουν μαζί. Δώστε σε κάθε συμμετέχοντα ένα σημειωματάριο και ένα στυλό. Απλά ζητήστε από όλους να κλείσουν τα μάτια τους. Όταν τα κλείσουν όλοι και επικρατεί ησυχία, ζητήστε τους να σκεφτούν τις ημέρες της εβδομάδας. Ρωτήστε τους τι χρώμα είναι η κάθε μέρα. Δώστε τους 1-2 δευτερόλεπτα να σκεφτούν και μετά ζητήστε τους να ανοίξουν τα μάτια τους και να γράψουν αμέσως τι χρώμα είναι η κάθε μέρα γι' αυτούς. Αφήστε την ομάδα να δουλέψει πάνω σε αυτό το έργο για περίπου 5 λεπτά πριν αρχίσετε να συζητάτε την επιλογή χρώματος του καθενός και τη θεωρία πίσω από την επιλογή τους για να αναπαραστήσουν την κάθε μέρα.

Παιχνίδια Ηγεσίας για να σπάσει ο πάγος

Οι δραστηριότητες γνωριμίας σκοπό έχουν να διαλύσουν την περίεργη ένταση που μπορεί να υπάρχει όταν οι άνθρωποι είναι άγνωστοι μεταξύ τους. Προσφέρουν ένα ασφαλές περιβάλλον και την ευκαιρία στα άτομα να συνδεθούν και να απολαύσουν ο ένας την παρέα του άλλου. Τα παιχνίδια ηγεσίας για να σπάσει ο πάγος θα πρέπει να δίνουν ένα μάθημα ηγεσίας, αν και δίνεται έμφαση στη διασκέδαση και στη γνωριμία των ατόμων



μεταξύ τους. Χρησιμοποιήστε δραστηριότητες γνωριμίας κατά τη διάρκεια εκπαίδευσης ηγεσίας. Στόχος είναι να χρησιμοποιηθούν για να χαλαρώσουν όλοι σωματικά, κοινωνικά και συναισθηματικά.

1. Δυο αλήθειες και ένα Ψέμα

Αν οι ηγέτες κάθονται σε τραπέζια, δεν είναι αναγκαίο να χωρίστε τους άλλους σε ομάδες. Αν όχι, χωρίστε το σύνολο σε ομάδες έως πέντε ή επτά ατόμων. Δώστε σε κάθε άτομο χαρτί και βάλτε τους να γράψουν δυο αλήθειες και ένα ψέμα για τον εαυτό τους. Κάθε άτομο διαβάζει δυνατά στην ομάδα τι έγραψε και η υπόλοιπη ομάδα αποφασίζει ποια δήλωση είναι το ψέμα. Αυτό βοηθά στην εξοικείωση των μελών με τους υπολοίπους και εξασκεί τις ακουστικές ικανότητες.

2. Όρθια ομάδα

Αυτή η δραστηριότητα μπορεί να εκτελεστεί με λίγα ή περισσότερα άτομα. Αν το σύνολο αποτελείται από περισσότερα από 20 άτομα, χωρίστε το σε δυο ομάδες. Βάλτε την ομάδα να καθίσει σε κύκλο με στραμμένες τις πλάτες τους ο ένας προς τον άλλον. Εξηγήστε στην ομάδα ότι ο στόχος είναι όλη η ομάδα να σηκωθεί όρθια ταυτόχρονα και την ίδια στιγμή να κλειδώσουν τα χέρια τους. Αφήστε την ομάδα να επικοινωνήσει και να αναπτύξει στρατηγική. Τελικά, η ομάδα θα χρησιμοποιήσει την πίεση του να στηρίζεται με την πλάτη για να σηκωθούν όλοι ταυτόχρονα. Μετά τη δραστηριότητα, αναθέστε στο σύνολο να συζητήσουν τα μαθήματα που πήραν από τη δραστηριότητα.

3. Ανθρώπινος κόμπος

Βάλτε τους όλους να σταθούν σε κύκλο και να πιάσουν το χέρι κάποιου άλλου. Μη δώσετε άλλες οδηγίες καθόλου εκτός από το να πιάσουν ένα χέρι τυχαία. Η ομάδα θα γίνει ένας ανθρώπινος κόμπος. Εξηγήστε στην ομάδα ότι ο στόχος είναι να λύσουν τον κόμπο χωρίς να αφήσουν τα χέρια τους. Η ομάδα θα πρέπει να χρησιμοποιήσει προφορική επικοινωνία, ικανότητες ηγεσίας, και ομαδική εργασία για να ολοκληρώσουν τη δραστηριότητα. Δώστε στην ομάδα ένα χρονικό όριο πέντε λεπτών για να το επιτύχουν. Αφού η ομάδα ολοκληρώσει αυτή τη δραστηριότητα γνωριμίας, συζητήστε τη σημασία των ικανοτήτων ακρόασης, των ικανοτήτων ηγεσίας και της ομαδικής εργασίας.



Δραστηριότητες δικτύωσης για να σπάσει ο πάγος

Οι δραστηριότητες δικτύωσης προσφέρουν τη δυνατότητα στους σταθερούς συνεργάτες και τους νέους υπαλλήλους να έρθουν πιο κοντά σε χαλαρή ατμόσφαιρα και να εκφραστούν. Ενθαρρύνετε τη δυνατή, ευγενική επικοινωνία και συζητήστε τις διαφορές στις απόψεις ανοιχτά μέχρι να καταλήξετε στις κατάλληλες λύσεις. Αφιερώστε ένα απόγευμα σε ένα σαββατοκύριακο μαζί εκτός χώρου εργασίας, ίσως σε ένα πάρκο, και κάντε τις δραστηριότητες και τις ασκήσεις διασκεδαστικές και αξιομνημόνευτες. Βγάλτε φωτογραφίες κατά τη διάρκεια της δραστηριότητας και κρεμάστε τις σε πίνακα που υπάρχει στο δωμάτιο που κάνετε διάλειμμα για να δείξετε τις θετικές αναμνήσεις όταν επιστρέψετε όλοι στο εργασιακό περιβάλλον.

1. Ημέρα Χρωμάτων

Κατάλληλη για όλες τις ηλικίες, η Ημέρα Χρωμάτων είναι μια ενδιαφέρουσα δραστηριότητα γνωριμίας που έχει ως στόχο οι άνθρωποι να επικοινωνήσουν και να μοιραστούν τις απόψεις τους ελεύθερα χωρίς να ανησυχούν για μια αρνητική κριτική ή την απόρριψη των ιδεών τους. Σκοπός αυτής της άσκησης είναι οι συμμετέχοντες να συνειδητοποιήσουν και να καταλάβουν ότι διαφορετικοί άνθρωποι αντιλαμβάνονται τις ίδιες ιδέες, έννοιες, συμπεριφορές, και προσδοκίες με διαφορετικό τρόπο. Ξεκινήστε το παιχνίδι ζητώντας από όλους να κλείσουν τα μάτια τους, να φανταστούν τις ημέρες της εβδομάδας και μετά να συνδέσουν κάθε ημέρα με ένα χρώμα. Ανοίγουν τα μάτια και σημειώνουν τα χρώματα. Όλοι οι παίκτες πρέπει να αποκαλύψουν τα πιστεύω τους και γιατί συσχέτισαν κάθε χρώμα σε κάθε ημέρα, κι έπειτα να διεξαχθεί μια ομαδική συζήτηση που θα εστιάζει στη διαφορά απόψεων.

2. Περιβάλλον Εργασίας

Πρωθήστε ένα υγιές εργασιακό περιβάλλον παρέχοντας στους συμμετέχοντες τα εργαλεία να γνωρίζουν τη διαφορά ανάμεσα στην κατάλληλη και ακατάλληλη γλώσσα, συμπεριφορά και τα διαπροσωπικά αγγίγματα στην εργασία. Για να ξεκινήσει η δραστηριότητα, χωρίστε τους σε ομάδες έξι ως εννέα ατόμων. Ένα άτομο ξεκινά κάθε γύρο του παιχνιδιού από το μπροστινό μέρος του δωματίου χρησιμοποιώντας ένα συνεργάτη ως παράδειγμα υποδειγματικής συμπεριφοράς. Ξεκινήστε με μια απλή και εύκολη επιλογή, όπως ο σωστός τρόπος να χαιρετάς κάποιον, και μετά συνεχίστε με ένα λογικό άγγιγμα, όπως μια χειραψία ή μια ευγενική αγκαλιά. Ξεκινήστε συζητήσεις μετά από κάθε αλληλεπίδραση και ενθαρρύνετε τις ομάδες να επισημάνουν τα θετικά και τα αρνητικά κάθε επαφής.



3. Αγωνιστικό αυτοκίνητο

Βάλτε τους συμμετέχοντες να μιλήσουν και να δικτυωθούν με μια διασκεδαστική, σωματική δραστηριότητα που τους δίνει τη δυνατότητα να χτίσουν κάτι από κοινού. Διαιρέστε τους σε ομάδες τριών και τεσσάρων ατόμων και ενημερώστε όλες τις ομάδες ότι απαιτείται να φτιάξουν ένα αγωνιστικό αυτοκίνητο που θα τροφοδοτείται από την ανθρώπινη ενέργεια και τα πόδια σε ένα διαγωνισμό σε εξωτερικό χώρο μετά την ολοκλήρωση των οχημάτων. Προμηθεύστε τους με σωλήνες PVC, κολλητική ταινία, τροχούς, παξιμάδια, βίδες και εργαλεία. Ενθαρρύνετε τις ομάδες να σκεφτούν δημιουργικά και να λάβουν υπόψη το βάρος του επιβάτη. Ένα τιμόνι είναι βοηθητικό, αν και μπορεί να είναι υπεύθυνο για την οδήγηση το άτομο που θα σπρώχνει από πίσω. Οι συμμετέχοντες εξασκούν τις ικανότητες επικοινωνίας και λήψης αποφάσεων με αυτή τη δραστηριότητα.



Εκπαιδευτικές ενότητες

Οι εκπαιδευτικές ενότητες αυτού του έργου περιλαμβάνουν την Κοινωνική Επιχειρηματικότητα, τις Χρηματοοικονομικές Γνώσεις, το Ψηφιακό Μάρκετινγκ και την Πολυπολιτισμική Γνώση.

Κοινωνική Επιχειρηματικότητα: Καθώς ο βασικός στόχος του έργου είναι να αναπτυχθούν οι δεξιότητες κοινωνικής επιχειρηματικότητας των νέων, οι περισσότερες ενότητες είναι σε αυτό το πεδίο. Το εκπαιδευτικό υλικό που προετοιμάστηκε αφορά δεξιότητες όπως η αναζήτηση χρηματοδότησης και τύπους κοινωνικής επιχειρηματικότητας.

Χρηματοοικονομικές Γνώσεις: Σκοπός αυτού του τομέα είναι να ενισχύσει τις βασικές δεξιότητες των νέων που αφορούν τα οικονομικά έτσι ώστε να μπορούν να διατηρήσουν την οικονομική διαχείριση της επιχείρησής τους μόνοι τους και να καταλαβαίνουν την ορολογία που χρησιμοποιείται στους χρηματοοικονομικούς τομείς.

Πολυπολιτισμική Γνώση: Σκοπός είναι να αυξηθεί η πολυπολιτισμική ενημερότητα των νέων ώστε να ξεπεραστούν τα θέματα διαφορετικής κουλτούρας. Με αυτό τον τρόπο, οι νέοι θα δημιουργούν πιο συνεκτικές επιχειρήσεις και θα προσεγγίζουν περισσότερα άτομα.

Ψηφιακό Μάρκετινγκ και Δεξιότητες Νέων Μέσων: Καθώς ένας από τους βασικούς στόχους του έργου είναι να αναπτυχθεί η ψηφιακή κοινωνική επιχειρηματικότητα των νέων, θα γίνει εισαγωγή στην ψηφιακή επιχειρηματικότητα και θα ενδυναμώσουν τις βασικές τους ψηφιακές δεξιότητες μάρκετινγκ.

Κατά τη διάρκεια του έργου, αναπτύχθηκαν 10 ενότητες:

1. Εισαγωγή στην Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα
2. Ανάλυση κοινωνικών αναγκών
3. Κοινωνικό επιχειρηματικό μοντέλο
4. Χρηματοδότηση ιδέας
5. Χρηματοοικονομικά και προϋπολογισμός για Ψηφιακή Κοινωνική Επιχειρηματικότητα
6. Ψηφιακό Μάρκετινγκ
7. Ψηφιακό μοντέλο για Κοινωνική Επιχειρηματικότητα
8. Ανθρώπινοι πόροι και διαχείριση ομάδας
9. Δεξιότητες Νέων Μέσων
10. Πολυπολιτισμική Γνώση



Στόχοι Εκπαιδευτικών Ενοτήτων και Ομαδικές Δραστηριότητες

Ενότητα 1: Εισαγωγή στην Ψηφιακή Επιχειρηματικότητα

Στόχοι μαθήματος:

- Ορισμός κοινωνικής επιχειρηματικότητας
- Ορισμός ψηφιακής κοινωνικής επιχειρηματικότητας
- Διαφορές ανάμεσα στην κοινωνική επιχειρηματικότητα και την επιχειρηματικότητα
- Αντίκτυπο κοινωνικής επιχειρηματικότητας
- Ορισμός κοινωνικής οικονομίας
- Μορφές κοινωνικής επιχειρηματικότητας

Ομαδικές δραστηριότητες:

- ✓ Εργαστείτε σε ομάδες, αναπτύξτε τη δική σας ιδέα για μια κοινωνική επιχείρηση: τι θα πουλούσε, πώς θα έβγαζε έσοδα, τι κοινωνικό καλό θα έκανε;
- ✓ Ερευνήστε τρεις πετυχημένους κοινωνικούς επιχειρηματίες και συνοψίστε σε εικαστική μορφή ποια είναι τα κοινά τους χαρακτηριστικά επιτυχίας.

Εξωτερικές πηγές:

<https://www.youtube.com/watch?v=cpTy6dR6o8c>



Ενότητα 2: Ανάλυση κοινωνικών αναγκών

Στόχοι μαθήματος:

- Καθορισμός των βημάτων σε μια συστηματική προσέγγιση για την ανάλυση κοινωνικών αναγκών
- Κατανόηση της σημασίας της ανάλυσης κοινωνικών αναγκών
- Αξιολόγηση διαφόρων μεθόδων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη συλλογή δεδομένων
- Ανεύρεση χρήσιμων εργαλείων στο διαδίκτυο που θα σας βοηθήσουν με την ανάλυση κοινωνικών αναγκών

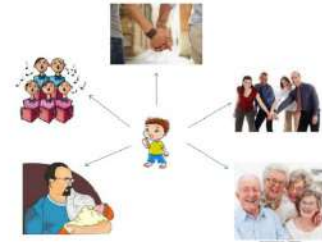
Ομαδικές δραστηριότητες:

- ✓ Σχεδιάστε ένα αναλυτικό πλάνο για το πώς θα διεξάγετε το κάθε βήμα στην ανάλυση κοινωνικών αναγκών για τη μελλοντική σας κοινωνική επιχείρηση, με βάση τη συστηματική προσέγγιση κοινωνικής ανάλυσης – καθορίστε το σκοπό της ανάλυσης αναγκών, κάντε ένα πλάνο για το πώς θα συλλέξετε πληροφορίες, συγκεντρώστε και αναλύστε τα δεδομένα, καθορίστε προτεραιότητες και λάβετε αποφάσεις για το πώς θα προσεγγίσετε το ζήτημα.
- ✓ Φανταστείτε ότι θα θέλατε να ιδρύσετε μια κοινωνική επιχείρηση που θα βοηθά μοναχικούς ηλικιωμένους ανθρώπους. Ποια μέθοδο θα χρησιμοποιήσετε για να ερευνήσετε τις κοινωνικές ανάγκες των ηλικιωμένων και άλλων ανθρώπων που σχετίζονται μαζί τους;

Εξωτερικές πηγές:

- https://www.youtube.com/watch?v=Tegt6uEfN6U&feature=emb_title
- <https://www.youtube.com/watch?v=8-uEzSzCM9Y>
- <https://aifs.gov.au/cfca/publications/families-and-children-expert-panel-project-resource/needs-assessment/export>

SOCIAL NEEDS



Ενότητα 3: Κοινωνικό επιχειρηματικό μοντέλο

Στόχοι μαθήματος:

Στο τέλος της ενότητας 3 θα έχετε αποκτήσει γνώσεις για:

- Την έννοια του κοινωνικού επιχειρηματικού μοντέλου
- Τη διαδικασία περιγραφής της ιδέας σας
- Τη διαδικασία υλοποίησης μιας επιχειρηματικής ιδέας
- Την έννοια του Καμβά ενός κοινωνικού επιχειρηματικού μοντέλου
- Τους κύριους τομείς ενώ δημιουργείτε έναν καμβά κοινωνικού επιχειρηματικού μοντέλου

Ομαδικές Δραστηριότητες:

- ✓ Σκοπός αυτής της δραστηριότητας είναι να αναζητήσετε ιδέες και να καλλιεργήσετε τη δημιουργία ομάδας ανάμεσα στα μέλη. Ο εκπαιδευτής θα χωρίσει τους συμμετέχοντες σε ομάδες 4-5 ατόμων. Κάθε ομάδα θα έχει στη διάθεση της ένα τραπέζι, χαρτί, χαρτάκια post-it, χρωματιστά στυλό και μολύβια. Κάθε ομάδα θα πρέπει να βρει μια ιδέα να αναπτύξει επιχειρηματικά. Όλες οι ομάδες θα μοιραστούν τις ιδέες τους.

Συζήτηση:

- Ποια ιδέα βρίσκετε πιο ενδιαφέρουσα;
 - Ποια είναι η προστιθέμενη αξία της ιδέας;
- ✓ Ο εκπαιδευτής θα χωρίσει τους συμμετέχοντες σε ομάδες 4-5 ατόμων. Κάθε ομάδα θα πάρει ένα υπόδειγμα, χαρτάκια post-it και χρωματιστά στυλό, για να προετοιμάσουν το μοντέλο του καμβά τους.

Συζήτηση:

- Ποιο κομμάτι του καμβά είναι το πιο σημαντικό στην επιχείρησή σας;
- Ο καμβάς χρειάζεται να ενημερώνεται κατά τη διάρκεια του κύκλου εργασιών της επιχείρησης;
 - Σύνδεσμος για το υπόδειγμα:

<https://www.strategyzer.com/canvas>



General Business Model Canvas Template



Εξωτερικές πηγές:

<https://www.youtube.com/watch?v=xBJCXsBx3O8>

<https://www.youtube.com/watch?v=2C-2v99paQM>

<https://www.youtube.com/watch?v=-M15YZsgorM&t=2s>

Ενότητα 4: Χρηματοδότηση ιδέας

Στόχοι μαθήματος:

- Αναγνώριση της σημασίας της χρηματοδότησης
- Κατανόηση των βημάτων που πρέπει να ακολουθήσετε προκειμένου να βρείτε χρηματοδότηση για την ιδέα σας
- Επιλογή του κατάλληλου τρόπου χρηματοδότησης για την ιδέα σας

Ομαδικές δραστηριότητες:

Σκοπός αυτής της δραστηριότητας είναι να καταστήσει ικανούς τους συμμετέχοντες να ξεκινήσουν την πρώτη τους καμπάνια χρηματοδότησης από κοινού για να αναζητήσουν χρήματα για το αρχικό κεφάλαιο. Ο εκπαιδευτής θα χωρίσει τους συμμετέχοντες σε ομάδες 4-5 ατόμων. Κάθε ομάδα πρέπει να σκεφτεί μια επιχειρηματική ιδέα. Κάθε ομάδα θα λάβει ένα χαρτί από το εκτυπωμένο υπόδειγμα (μπορείτε να βρείτε το υπόδειγμα στο Παράρτημα 1). Όλες οι ομάδες πρέπει να παρουσιάσουν τις καμπάνιες τους και να ψηφίσουν την πιο αποτελεσματική.

Συζήτηση:

- Τι πιστεύετε για τις καμπάνιες χρηματοδότησης από κοινού;
- Ποιο είναι το πιο σημαντικό πράγμα που πρέπει να επικοινωνηθεί στην καμπάνια σας;

- ✓ Ο σκοπός αυτής της δραστηριότητας είναι η αναζήτηση επενδυτών για να χρηματοδοτήσουν την επιχείρησή σας. Ο εκπαιδευτής θα χωρίσει τους συμμετέχοντες σε ομάδες 4-5 ατόμων. Κάθε ομάδα θα πάρει το υπόδειγμα από ένα μονοσέλιδο φυλλάδιο (μπορείτε να βρείτε το υπόδειγμα στο Παράρτημα 2). Όλες οι ομάδες θα πρέπει να παρουσιάσουν τα αποτελέσματά τους.

Εξωτερικές πηγές:

- <https://venngage.com/blog/business-pitch-deck-templates/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=Njh3rKoGKBo>
- <https://www.youtube.com/watch?v=677ZtSMr4-4>





Ενότητα 5: Χρηματοοικονομικά και προϋπολογισμός για Ψηφιακή Κοινωνική Επιχειρηματικότητα

Στόχοι μαθήματος:

- Ορισμός Χρηματοοικονομικών
- Ορισμός Προϋπολογισμού
- Ορισμός Ψηφιακής Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας
- Ποιες είναι οι δεξιότητες σχετικά με χρηματοοικονομικά θέματα
- Χρήση τεχνασμάτων διαχείρισης των χρηματοοικονομικών ως επιχειρηματίας
- Ποια αρχεία είναι χρειάζεται να ενημερώσετε ως επιχειρηματίας
- Ποιοι φόροι αφορούν την επιχείρησή σας
- Εξασφάλιση χρηματοοικονομικών πόρων από επενδυτή
- Κατανόηση του Προϋπολογισμού Κοινωνικής Επιχείρησης

Ομαδικές δραστηριότητες:

- ✓ Έρευνα στο διαδίκτυο για τα χρηματοοικονομικά θέματα που μπορεί να αντιμετωπίσουν οι κοινωνικοί επιχειρηματίες. Δουλεύοντας σε ομάδες, βρείτε τρόπους για να λύσετε αυτά τα χρηματοοικονομικά θέματα.

- ✓ Δουλεύοντας σε ομάδες, δημιουργήστε μια ιδέα για μια Ψηφιακή Κοινωνική Επιχείρηση και απαντήστε τις παρακάτω ερωτήσεις:
 - Από τι αποτελείται η επιχείρηση ή το έργο σας; Ποια είναι η ιδέα πίσω από αυτό;
 - Τι κεφάλαιο χρειάζεστε για να ξεκινήσετε;
 - Πότε πρόκειται να επενδύσετε αυτό το κεφάλαιο;
 - Πώς θα αλλάξει την αγορά το προϊόν ή η υπηρεσία σας;
 - Πότε αναμένετε να φτάσετε το νεκρό σημείο και να αποδώσουν οι επενδύσεις σας;
 - Ποια είναι η πρόσθετη αξία σας συγκριτικά με τους ανταγωνιστές σας;
 - Πώς σκοπεύετε να προωθήσετε το προϊόν ή η υπηρεσία σας;

Εξωτερικές πηγές:

- <https://www.youtube.com/watch?v=mUzghqyukXc>
- <https://www.youtube.com/watch?v=j1Vwth0B8I8>
- <https://www.youtube.com/watch?v=8FtnwbVAj1E>



Ενότητα 6: Ψηφιακό Μάρκετινγκ

Στόχοι μαθήματος:

- Ορισμός ψηφιακού μάρκετινγκ
- Κατανόηση της διαφοράς ανάμεσα στο μάρκετινγκ και το ψηφιακό μάρκετινγκ
- Κατανόηση της βάσης για αύξηση της κινητικότητας στην ιστοσελίδα
- Κατανόηση της σπουδαιότητας για βελτιστοποίηση των μηχανών αναζήτησης
- Εφαρμογή μάρκετινγκ στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- Ορισμός μάρκετινγκ με ηλεκτρονικό ταχυδρομείο
- Συγκέντρωση διαδικτυακής ανατροφοδότησης για προϊόντα και υπηρεσίες



Ομαδικές δραστηριότητες:

- ✓ Φανταστείτε ότι διοικείτε μια κοινωνική επιχείρηση έχοντας ως κοινό-στόχο συνταξιούχους και το Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν σας (μια εκδοχή ενός προϊόντος με αρκετά χαρακτηριστικά ώστε να ικανοποιεί μόνο τους άμεσους πελάτες και να παρέχουν ανατροφοδότηση για τη μελλοντική ανάπτυξη του προϊόντος) είναι ένα ψηφιακό μπαστούνι που τους βοηθά να βρουν το δρόμο τους. Προτείνετε μια στρατηγική μάρκετινγκ μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (email). Η στρατηγική σας πρέπει να απαντά στα εξής:
 - Σκοπός του μάρκετινγκ
 - Ηλικιακή ομάδα του κοινού-στόχου
 - Τοποθεσία του στόχου
 - Λίστα με διευθύνσεις email (πώς θα την αποκτήσετε)
 - Το κείμενο του email
 - Μέθοδοι συγκέντρωσης ανατροφοδότησης

- ✓ Φανταστείτε ότι διοικείτε μια κοινωνική επιχείρηση έχοντας ως κοινό-στόχο συνταξιούχους και το Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν σας είναι ένα ψηφιακό μπαστούνι που τους βοηθά να βρουν το δρόμο τους. Σχεδιάστε μια διαφήμιση για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Θα πρέπει να περιλαμβάνετε πληροφορίες στα παρακάτω θέματα:
 - Σκοπός του μάρκετινγκ
 - Ηλικιακή ομάδα του κοινού-στόχου
 - Κατάλληλα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
 - Σχεδιασμός διαφημίσεων και κείμενο
 - Μέθοδοι συγκέντρωσης ανατροφοδότησης



External resources: Εξωτερικές πηγές:

<https://blog.hubspot.com/marketing/social-media-marketing>

<https://analytics.facebook.com/>

Ενότητα 7: Ψηφιακό μοντέλο για Κοινωνική Επιχειρηματικότητα

Στόχοι μαθήματος:

- Ορισμός κοινωνικής επιχειρηματικότητας
- Ορισμός ψηφιακού επιχειρηματικού μοντέλου
- Καθορισμός τύπων ψηφιακού επιχειρηματικού μοντέλου
- Τι χρειάζεται για να γίνετε ψηφιακός επιχειρηματίας;
- Πλεονεκτήματα ψηφιακής επιχειρηματικότητας
- Ανάπτυξη ψηφιακού επιχειρηματικού μοντέλου



Ομαδικές δραστηριότητες:

- ✓ Ερώτηση προς συζήτηση:
 - Πιστεύετε ότι η επιχειρηματικότητα παίζει ρόλο στη δημιουργία ενός καλύτερου κόσμου; Ή η επιχειρηματικότητα αφορά κυρίως τα χρήματα και τον τρόπο ζωής;
Οδηγίες προς τους μαθητές: Αναζητήστε στο διαδίκτυο παραδείγματα όπου η επιχειρηματικότητα συμβάλλει στη δημιουργία ενός καλύτερου κόσμου
- ✓ Οδηγίες προς τους μαθητές: Χρησιμοποιήστε ένα ως πέντε απλούς τύπους ψηφιακής επιχείρησης για να δημιουργήσετε μια νέα ψηφιακή επιχειρηματική ιδέα.
 - Ποια είναι τα προσωπικά σας ενδιαφέροντα και η εξειδίκευση σας σε αυτό τον επιχειρηματικό τομέα;
- ✓ Οδηγίες προς τους μαθητές: περιγράψτε μια ιδέα που είχατε στο παρελθόν για ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία που δεν μπορέσατε να κυνηγήσετε.
 - Ποια εμπόδια σας απέτρεψαν κυρίως από το να κυνηγήσετε αυτή την ιδέα; Παρακαλώ σημειώστε τα εμπόδια.





Δουλεύοντας σε ομάδες, βρείτε λύσεις για να ξεφορτωθείτε αυτά τα εμπόδια.

Εξωτερικές πηγές:

<https://www.youtube.com/watch?v=jsQ82tajpiE>

Ενότητα 8. Ανθρώπινοι πόροι και διαχείριση ομάδας

Στόχοι μαθήματος:

- Εκτίμηση της πιο κατάλληλης μεθόδου για την προσέλκυση νέων μελών στην ομάδα της επιχείρησης
- Αναγνώριση τριών διαστάσεων για την καταλληλότητα ενός υποψηφίου για τη δουλειά
- Κατανόηση τρόπων διατήρησης του προσωπικού στις κοινωνικές επιχειρήσεις
- Καθορισμός αιτιών για την επιστροφή του προσωπικού στις κοινωνικές επιχειρήσεις
- Ανεύρεση κατάλληλων ψηφιακών εργαλείων για την ευκολότερη διαχείριση της ομάδας
- Καταγραφή δυο βασικών αρχών επικοινωνίας ως βάση



Ομαδικές δραστηριότητες:

- ✓ Οδηγίες προς τους μαθητές: Φανταστείτε ότι ιδρύετε τη δική σας κοινωνική επιχείρηση. Θέλετε να προσεγγίσετε μερικούς νέους υπαλλήλους. Απαντήστε τις παρακάτω ερωτήσεις:
 - Που συναθροίζονται οι άνθρωποι με παρόμοιο τρόπο σκέψης;
 - Πώς θα τους προσεγγίσετε για να συμμετέχουν;
 - Γνωρίζετε ήδη κάποιον που μπορεί να σας βοηθήσει;
- ✓ Επιλέξτε ένα από τους 5 παρακάτω λόγους για τους οποίους οι υπάλληλοι εγκαταλείπουν τις κοινωνικές επιχειρήσεις: (πολλές περιττές πολιτικές, υπερκόπωση, έλλειψη εμπιστοσύνης, έλλειψη εκπαίδευσης, ελάχιστη αναγνώριση). Δημιουργήστε ένα πλάνο, πώς θα αντιμετωπίζατε ένα συγκεκριμένο θέμα.



Εξωτερικές πηγές:

<https://www.youtube.com/watch?v=7178mTndI6A>

<https://www.youtube.com/watch?v=vSYaWtVNPOI>

<https://www.inspire2enterprise.org/2018/02/26/5-reasons-high-staff-turnover-social-enterprises/>

Ενότητα 9: Δεξιότητες Νέων Μέσων

Στόχοι μαθήματος:

- Καταγραφή σταδίων ηλεκτρονικού εμπορίου (e-commerce)
- Καθορισμός σταδίων ηλεκτρονικού εμπορίου
- Καθορισμός της ιστοσελίδας
- Να αποφασιστεί ποια εργαλεία σχεδιασμού ιστοσελίδας θα χρησιμοποιούνται
- Προετοιμασία ιστοσελίδας με WordPress
- Καθορισμός των βημάτων για τις Μηχανές Αναζήτησης (Search Engines)
- Καθορισμός Ασφαλούς Επιπέδου Υποδοχής (SSL - Secure Socket Layers)
- Εγκατάσταση του πιστοποιητικού για το Ασφαλές Επίπεδο Υποδοχής

Ομαδικές δραστηριότητες:

- ✓ Οδηγίες προς τους μαθητές: Προετοιμάστε μια λίστα με τους πιο συνηθισμένους ιστοτόπους ηλεκτρονικού εμπορίου στη χώρα σας και προσπαθήστε να τους κατηγοριοποιήσετε (π.χ. φαγητό, μόδα, ηλεκτρονικά, κλπ.)
- ✓ Οδηγίες προς τους μαθητές: Ανατρέξτε στην αγαπημένη σας σελίδα ηλεκτρονικού εμπορίου και προετοιμάστε ένα αρχείο σχετικά με το μενού τους, την πιστοποίηση SSL και το περιεχόμενο.
- ✓ Οδηγίες προς τους μαθητές: Τι είδους πρόταση θα γράφατε αν σας ζητούσαμε να δημιουργήσετε το δικό σας όραμα και γιατί;

Εξωτερικές πηγές:

<https://www.apachefriends.org/index.html>

<https://wordpress.org/>

<http://www.seobook.com>





Ενότητα 10: Πολυπολιτισμική Γνώση

Στόχοι μαθήματος:

- Ορισμός της Πολυπολιτισμικής Γνώσης και εργασιακό περιβάλλον
- Κατανόηση των βασικών δεξιοτήτων που χρειάζονται για την απασχόληση σε ετερογενή περιβάλλοντα
- Κατανόηση της σημασίας των Πολυπολιτισμικών ικανοτήτων
- Κατανόηση ανάπτυξης σχέσεων με άτομα από διαφορετικό υπόβαθρο. Εφαρμογή μάρκετινγκ στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- Ορισμός ενσυναίσθησης
- Να μάθετε να εργάζεστε σε μια ομάδα με ετερογενή καταβολές

Ομαδικές δραστηριότητες:

- ✓ Σχηματίστε μια ομάδα 5 ατόμων και σκεφθείτε μια αξία που έχουν οι γονείς τους. Μοιραστείτε τη με την ομάδα και πείτε τους την αξία και ΠΩΣ γνωρίζετε ότι είναι μια αξία που έχουν οι γονείς σας
- ✓ Οδηγίες προς τους μαθητές: Συνεργαστείτε σε ζευγάρια και ζητήστε από το συνεργάτη σας να σας πει μια δυσκολία που αντιμετώπισε και χρησιμοποιήστε τη μίμηση για να δείξετε ότι τον ακούτε. Επαναλάβετε την ίδια δραστηριότητα αλλά αυτή τη φορά μη χρησιμοποιείτε μίμηση ή χειρονομίες. Ρωτήστε για τα συναισθήματα του συνεργάτη σας σχετικά και με τα δυο.

Εξωτερικές πηγές:

<https://www.fond.co/blog/9-ways-multicultural-team/>

<https://www.diversityresources.com/cultural-diversity-workplace/>

<https://www.commisceo-global.com/blog/cultural-awareness-in-the-multicultural-workplace>

Αξιολόγηση

Για να ελέγξετε αν οι μαθητές έχουν κατακτήσει το εκπαιδευτικό υλικό σε ικανοποιητικό βαθμό, προετοιμάσαμε μια φόρμα αξιολόγησης, η οποία πρέπει να συμπληρώνεται μετά από κάθε ενότητα. Αν ο μαθητής έχει κατακτήσει το εκπαιδευτικό υλικό πλήρως, επιτρέπεται να συνεχίσει στην επόμενη ενότητα.





Βιβλιογραφία

- <https://www.investopedia.com/terms/s/social-enterprise.asp>
<https://prezi.com/i3ymxqkwpcj-/5e-lesson-plan-presentation/>
<https://ngss.sdcoe.net/Evidence-Based-Practices/5E-Model-of-Instruction#:~:text=%E2%80%9CThe%205E%20Model%20of%20Instruction,at%20the%20center%20of%20learn>
[ng.](https://www.ethex.org.uk/)
<https://www.ethex.org.uk/>
<https://www.bigissue.org.uk/>
<http://www.cafedirect.co.uk/>
https://en.wikipedia.org/wiki/The_Co-operative_Group
<https://www.co-operative.coop/about-us>
<https://www.uk.coop/>
<https://www.theguardian.com/social-enterprise-network/gallery/2014/jan/29/the-history-of-the-british-co-operative-movement-timeline>
<http://www.edenproject.com/>
<https://iso.co.uk/>
<http://www.dwrcymru.com/>
<http://www.dwrcymru.com/en/Company-Information/Glas-Cymru.aspx>
<http://jericho.org.uk/>
<http://ballotstreet.co.uk/>
<http://bssec.org.uk/the-changing-face-of-social-enterprise-ballot-street-spice/>
<https://aifs.gov.au/cfca/publications/cfca-paper/needs-assessment/part-one-defining-needs-and-needs-assessment>
<https://www.youtube.com/watch?v=F8axfYomJn4>
<https://www.simplypsychology.org/observation.html>
<https://www.pressacademia.org/how-to-write-a-case-study/>
<https://www.youtube.com/watch?v=3TwgVQIZPsw>
<https://codeburst.io/5-best-free-tools-for-data-analysis-and-visualization-f4c8017a5bc5>
<https://www.canva.com/>
<https://www.youtube.com/watch?v=8-uEzSzM9Y>
<https://aifs.gov.au/cfca/publications/families-and-children-expert-panel-project-resource/needs-assessment/export>
https://www.youtube.com/watch?v=Tegt6uEfN6U&feature=emb_title
<https://en.wikipedia.org/wiki/Netnography>
<https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-eight-essentials-of-innovation>
<https://e-equalsmc3.com/alex-osterwalders-business-model-canvas/>
[http://portland.gogreenconference.net/downloads/GGPDx_Guided_Learning_Entrepreneurship\(FRONT\).pdf](http://portland.gogreenconference.net/downloads/GGPDx_Guided_Learning_Entrepreneurship(FRONT).pdf)
Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010) Business Model Generation
Blank, 2013, Why the Lean Start-up Changes Everything, Harvard Business Review
Burkett, 2013, Using the Business Model Canvas for Social Enterprise Design
<https://www.startups.com/>
<https://www.virgin.com/>
<https://thetechpanda.com/>
<https://www.themuse.com/>



<https://www.mindtools.com/pages/article/AIDA.htm>
<https://www.investopedia.com/ask/answers/020415/what-difference-between-private-equity-and-venture-capital.asp>
<https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding/what-is-crowdfunding>
<https://crowdsourcingweek.com/blog/top-15-crowdfunding-platforms-in-europe/>
<https://gudcapital.com/startup-loans-financing-a-new-business/>
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/what-is-finance-definition/>
<https://www.mymoneycoach.ca/budgeting/what-is-a-budget-planning-forecasting>
<https://www.dotrust.org/trick-meraih-jackpot-judi-poker-online-indonesia/>
<https://www.learndigitalentrepreneurship.com/2019/02/16/what-is-digital-entrepreneurship/>
https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/9_Prodanov_EAlternativi_en_1_2018.pdf
<https://medium.com/swlh/11-tips-to-manage-your-small-business-finance-9110c64531f2>
<https://www.fundera.com/blog/business-finance>
<https://socialenterprisetoolkit.ie/chapter-6-managing-finance/>
<https://ecommercenews.eu/ecommerce-in-europe-e621-billion-in-2019/>
<https://blog.hubspot.com/marketing/what-is-digital-marketing>
<https://www.optron.in/en/digital-marketing>
<https://marketingland.com/content-marketing-done-right-8-examples-can-learn-149088>
<https://neilpatel.com/what-is-digital-marketing/>
<https://www.sharetribe.com/academy/get-started-google-adwords-marketplace/>
<https://www.lyfemarketing.com/blog/digital-marketing-statistics/>
<https://www.hostgator.com/blog/7-steps-to-proper-new-website-seo/>
<https://blog.hubspot.com/marketing/social-media-marketing>
<https://www.thebalancesmb.com/email-marketing-2948346>
<https://commons.wikimedia.org/wiki>
<http://www.monkeywrench.in>
<http://www.pixabay.com>
<https://innolytics-innovation.com/digital-business-model/>
<https://blog.hotmart.com/en/digital-entrepreneurship/>
<https://www.managementstudyguide.com/social-entrepreneurship.htm>
<https://www.businessregiongoteborg.se/en/start-business/social-entrepreneurship>
<https://www.learndigitalentrepreneurship.com/>
www.entrepreneur.com/topic/online-business
<https://www.liferay.com/resources/l/digital-business>
https://www.youtube.com/watch?v=V0_LVVILfE0
<https://www.youtube.com/watch?v=vSYaWtVNPOI>
<https://trello.com/>
<https://www.mindmeister.com/>
https://www.meistertask.com/?r_campaign=busi-simple-team-management
<https://www.google.com/drive/>
<https://slack.com/>
<https://stormboard.com/>
<https://www.skype.com/en/>
<https://apps.apple.com/us/app/facetime/id1110145091>
<https://ithemes.com/tutorials/what-is-wordpress/>
http://zinzinibidi.com/web_tasarim/web_tasarimi/web_tasarim_araclari



Up
to
Youth



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

<https://wedevs.com/166974/how-to-install-wordpress-on-localhost/>
<https://www.youtube.com/watch?v=Gknrbr2Ju8k>
<https://www.freepik.com/>
<http://www.clovis.edu/titlev/cooperative/multicultural-awareness.aspx>
<https://www.td.org/insights/six-ways-to-help-employees-heighten-multicultural-awareness>
<https://www.cultureamp.com/blog/diversity-in-the-workplace-benefits-and-challenges/>
<https://blog.bonus.ly/diversity-inclusion-statistics>
<https://www.hult.edu/blog/benefits-challenges-cultural-diversity-workplace/>
<https://www.skillsyouneed.com/ips/active-listening.html>
<https://www.fastcompany.com/3041774/7-key-habits-for-building-better-relationships>
<https://psychology-spot.com/what-is-empathy/>
<https://itspsychology.com/what-is-empathy/>
<http://www.businessdictionary.com/definition/teamwork.html>
<https://www.quality-assurance-solutions.com/what-is-teamwork.html#ixzz6BqG2r2mJ>
<https://www.managementstudyguide.com/team-work.htm>
<https://smallbusiness.chron.com/nine-types-team-roles-15566.html>
<https://www.wisageek.com/what-is-a-dominant-culture.htm>



Up
to
Youth



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

Παράρτημα 1

Ενότητα 4: Χρηματοδότηση ιδέας

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΚΑΜΠΑΝΙΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΑΠΟ ΚΟΙΝΟΥ

Εικόνα ή σύντομο
βίντεο που παρουσιάζει
το σκοπό της καμπάνιας

Ποσότητα-
στόχος

Τίτλος καμπάνιας

Αποστολή καμπάνιας

Συστηθείτε και μοιραστείτε την ιστορία σας

Περιγράψτε το έργο ή την επιχείρηση σας

Περιγράψτε πώς θα χρησιμοποιήσετε το
συνολικό προϋπολογισμό

Εικόνες



Παράρτημα 2

Ενότητα 4: Χρηματοδότηση ιδέας

Βασικές πληροφορίες για την επιχείρησή σας (στοιχεία επικοινωνίας)

ΟΝΟΜΑ.....
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ.....
Τ.Κ.....
EMAIL.....
ΤΗΛΕΦΩΝΟ.....

Ο σκοπός του μονοσέλιδου φυλλαδίου σε 3 προτάσεις.

1. _____

2. _____

3. _____

Το μονοσέλιδο φυλλάδιο πρέπει να είναι

- ✓ Επίσημο και υψηλής ποιότητας.
- ✓ Αναγνώσιμο από κάθε συσκευή, όπως smartphones και tablets, για συχνή χρήση από τους ανθρώπους.
- ✓ Περιγραφικό και ξεκάθαρο.

Το μονοσέλιδο φυλλάδιο θα μπορούσε να ξεκινάει με όλες τις βασικές πληροφορίες για την εταιρεία του ιδρυτή, μερικές εικόνες και μερικά στοιχεία επικοινωνίας που θα μπορούσαν να είναι η εισαγωγή του όταν τον συστήνουν. Ένας ιδρυτής πρέπει να γνωρίζει ότι το μονοσέλιδο αρχείο θα προωθηθεί και θα διανεμηθεί στο γενικό κοινό, συμπεριλαμβανομένων των ανταγωνιστών. Επιπλέον, ένα βίντεο ή μια σύντομη ταινία μπορούν να δημιουργηθούν αντί για μια απλή παρουσίαση.



Παράρτημα 3

Χρηματοδότηση ιδέας

Η άσκηση των 20 €



Έχετε 20 € στην τσέπη σας. Τι επιχείρηση μπορείτε να δημιουργήσετε με 20 €; Δώστε τουλάχιστον 7 ιδέες σε 7 λεπτά.

Ερωτήσεις προς συζήτηση

- Τι χρειάζεστε για να ξεκινήσετε μια επιχείρηση;
- Ένας επιχειρηματίας γεννιέται ή γίνεται;
- Το σπουδαίο αθλητικό ταλέντο δεν είναι το ίδιο με ένα σπουδαίο αθλητή. Γιατί; Πώς αυτό μεταφράζεται στην επιχειρηματικότητα;

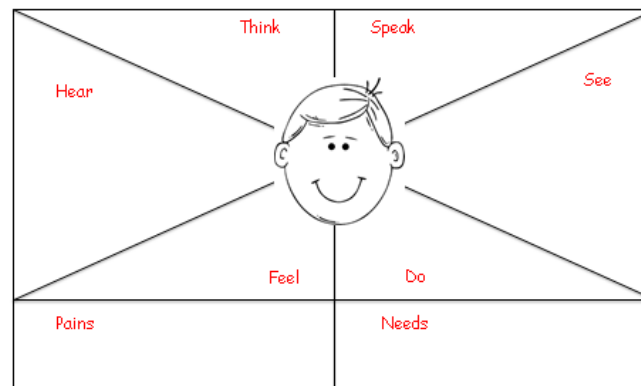
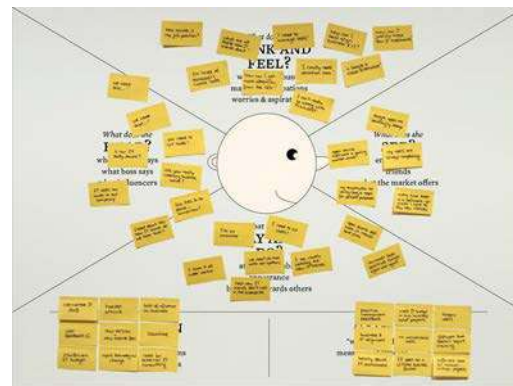
Ο σκοπός αυτής της άσκησης είναι να κατανοήσουν οι μαθητές ότι τα χρήματα δεν είναι το πιο σημαντικό πράγμα για να ξεκινήσεις μια επιχείρηση. Το πιο σημαντικό είναι να είσαι προνοητικός, δημιουργικός και προσανατολισμένος στο στόχο. Και φυσικά να έχεις μια καλή ομάδα.

Παράρτημα 4

Ενότητα 2: Ανάλυση κοινωνικών αναγκών

Δημιουργία χαρτών πελατών

- Ένας “χάρτης πελάτη” δείχνει την κατανόηση όσον αφορά τον πελάτη
- Είναι ένας χάρτης ταύτισης που σας βοηθά να συνθέσετε τις παρατηρήσεις σας.
- ΠΕΙΤΕ: Ποια είναι μερικά ρητά ή καθοριστικές λέξεις που είπε ο πελάτης σας;
- ΚΑΝΤΕ: Τι πράξεις και συμπεριφορές παρατηρήσατε;
- ΣΚΕΦΤΕΙΤΕ: Τι μπορεί να σκέφτεται ο πελάτης σου; Τι σας δείχνει αυτό για τις πεποιθήσεις του;
- ΝΙΩΣΤΕ: Τι συναισθήματα μπορεί να βιώνει το υποκείμενο;
- Πρέπει να σημειωθεί ότι οι σκέψεις/πεποιθήσεις και τα συναισθήματα δεν μπορούν να παρατηρηθούν άμεσα. Πρέπει να αναγνωριστούν δίνοντας μεγάλη προσοχή σε διάφορα στοιχεία. Δώστε προσοχή στη γλώσσα του σώματος, τον τόνο της φωνής και την επιλογή των λέξεων.



Παράρτημα 5

Ενότητα 3: Κοινωνικό επιχειρηματικό μοντέλο

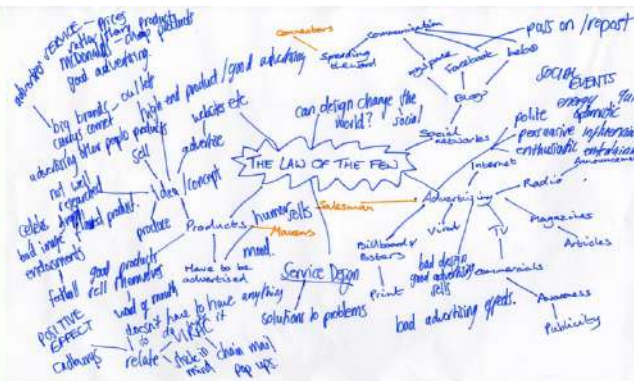
Τεχνικές παραγωγής ιδεών

Τεχνικές παραγωγής ιδεών: Αρχές του Brainstorming

Κάντε μια λίστα με τις αρχές του Brainstorming. Σε ομάδες 4-5 μαθητών προετοιμάστε οδηγίες για αποτελεσματικό brainstorming. Δώστε τουλάχιστον 7 αρχές σε 7 λεπτά.

Αρχές του Brainstorming...

- ✓ Αποφύγετε την αξιολόγηση.
- ✓ Ενθαρρύνετε τις τρελές ιδέες.
- ✓ Τροφοδοτήστε τις ιδέες των άλλων.
- ✓ Μείνετε προσηλωμένοι στο θέμα.
- ✓ Οπτικοποιήστε.
- ✓ Καταγράψτε τις ιδέες σας.
- ✓ Ένα άτομο μιλάει και οι υπόλοιποι ακούν.
- ✓ Δουλέψτε στην ποσότητα ή τον αριθμό των ιδεών.



Η αφετηρία σας είναι η πρόταση «Πώς θα μπορούσαμε να...».



Υπενθυμίστε σε όλους στην ομάδα τις βασικές αρχές του brainstorming. Σκεφτείτε όσες περισσότερες ιδέες είναι δυνατόν. Η ποσότητα είναι σημαντική. Επιμείνετε και πάρτε αρκετό χρόνο.

Τεχνικές παραγωγής ιδεών: Τυχαία καταχώρηση

Ο συγγραφέας της τεχνικής τυχαίας καταχώρησης είναι ο Edward de Bono. Εδώ θα βρείτε το βίντεο για την τεχνική τυχαίας καταχώρησης: <https://www.youtube.com/watch?v=dQbxUSF7ZS8>

Χρειαζόμαστε ένα νέο τρόπο να ξεφύγουμε από αυτό τον «κύκλο», ένα νέο ερέθισμα που θα μας δείξει ένα άλλο «μονοπάτι». Για να γίνει αυτό συνεπάγεται να χρησιμοποιηθεί μια τεχνική που είναι τυχαία, δε συνδέεται με τις εμπειρίες μας και αναπόφευκτα με την κρίση μας.

Δεν μπορείτε να βρείτε καινούριες ιδέες αν ανατρέχετε συνέχεια στις παλιές, άρα πρέπει να φέρετε στο προσκήνιο κάτι που είναι τυχαίο και δεν έχει καμία σχέση με την κατάσταση.

Η ζωγραφιά σε αυτή την επαγγελματική κάρτα δείχνει τη διαδικασία της σκέψης πάνω στο συνηθισμένο μονοπάτι μέχρι να βρεθεί κάτι τυχαίο και να οδηγήσει τη σκέψη σε μια νέα κατεύθυνση.

Τυχαία καταχώρηση: παράδειγμα

Τσιγάρα και σαπούνι. Το σαπούνι υπονοεί φρεσκάδα, και η φρεσκάδα υπονοεί την άνοιξη και αυτό σημαίνει λουλούδια. Ίσως κάθε τσιγάρο θα έπρεπε να έχει σπόρους λουλουδιών στο φίλτρο, έτσι ώστε όταν πετιέται να ανθίζει ένα λουλούδι από αυτό και επομένως να γίνουν τα πάγκα πιο όμορφα.



Τυχαία καταχώρηση: άσκηση

Ατομική εργασία. Προσπαθείτε να εφεύρετε ένα νέο χαρακτήρα που είναι ντετέκτιβ και ονομάζεται James Cooper. Προκειμένου να βρείτε κάποιες νέες ιδέες, χρησιμοποιήστε μια τυχαία καταχώρηση και πείτε:

«James Cooper και παγωτό».

Τι μπορώ να χρησιμοποιήσω ως τυχαία καταχώρηση; Κείμενο, εικόνα, ήχο



Τεχνικές παραγωγής ιδεών: S.C.A.M.P.E.R.

Ο Michael Michalko ανέλυσε τα συλ σκέψης διάσημων ανθρώπων: του Αϊνστάιν, του Λεονάρντο ντα Βίντσι, του Φρόντ, του Δαρβίνου, του Μότσαρτ...Συνέλεξε και δημοσίευσε διαφορετικές τεχνικές δημιουργικότητας. Μια από αυτές είναι η S.C.A.M.P.E.R.

Ακολουθεί ένα βίντεο σχετικά με την S.C.A.M.P.E.R. <https://www.youtube.com/watch?v=G8w0rJhztJ4>

Η διαδικασία διεξαγωγής της τεχνικής S.C.A.M.P.E.R. είναι απλή:

1. Απομονώστε τη δυσκολία ή το θέμα που θέλετε να σκεφθείτε
2. Κάντε τις ερωτήσεις SCAMPER:
 - Ποια διαδικασία μπορώ να **αντικαταστήσω (substitute)** με την τρέχουσα;
 - Τι μπορώ να **συνδυάσω (combine)** ;
 - Τι μπορώ να **προσαρμόσω (adapt)** από κάποιον άλλο;
 - Πώς μπορώ να **τροποποιήσω (modify)** ή να αλλάξω τον τρόπο που κάνω κάτι;
 - Τι μπορώ να **μεγιστοποιήσω (magnify)** ή να προσθέσω στον τρόπο που κάνω κάτι;
 - Πώς μπορώ να **αξιοποιήσω (put)** τη δυσκολία μου **σε άλλες χρήσεις (to other uses)**;
 - Τι μπορώ να **εξαλείψω (eliminate)** από τρόπο που κάνω κάτι;
 - Ποιο είναι το **αντίστροφο (reverse)** της μεθόδου μου;
 - Ποια **αναδιάρθρωση (rearrangement)** θα ήταν καλύτερη;

Substitute
Combine
Adapt
Modify / **M**agnify
Put
Eliminate
Reverse / **R**earrange

Παράρτημα 6

Ενότητα 3: Κοινωνικό επιχειρηματικό μοντέλο

Προτυποποίηση

Ένα σημαντικό βήμα στην ανάπτυξη επιχειρηματικής ιδέας είναι η προτυποποίηση, να ελέγχεις και να μαθαίνεις. Είναι πολύ σημαντικό το ότι η οπτικοποίηση των ιδεών και των εννοιών ξεκινά να αναπτύσσεται από 2D σε 3D. Συνήθως, οι συνεδριάσεις προτυποποίησης συνδέονται με το πρότυπο προϊόν, αλλά τώρα τελευταία η προτυποποίηση συνθιζείται και για τις υπηρεσίες, όπως ο σχεδιασμός εμπειρίας για τους μελλοντικούς τελικούς χρήστες. Υπάρχουν διαφορετικές περιγραφές για το τι είναι προτυποποίηση, αλλά υπάρχει κάτι κοινό σε όλες, η προτυποποίηση είναι σχεδιασμένη για τον έλεγχο και την περαιτέρω ανάπτυξη της ιδέας σας, του προϊόντος, της υπηρεσίας ή της εμπειρίας.

Ενώ γίνεται προτυποποίηση, είναι σημαντικό να σκέφτεστε τι προσπαθείτε να μάθετε από τα πρότυπα σας, και να δημιουργήσετε αντικείμενα και σενάρια χαμηλών απαιτήσεων που απαντούν αυτές τις ερωτήσεις. Μια ιδέα χαμηλών απαιτήσεων σας επιτρέπει να ερευνάτε πολλές διαφορετικές ιδέες που δημιουργήσατε χωρίς να δεσμεύεστε σε μια μόνο κατεύθυνση από νωρίς. Ο στόχος της προτυποποίησης δεν είναι μόνο να δημιουργήσει μια μακέτα ή ένα κλιμακούμενο μοντέλο της λύσης σας. Είναι να δημιουργήσει εμπειρίες στις οποίες οι χρήστες μπορούν να αντιδρούν. Ανταποκριθείτε στις απαιτήσεις των πτυχών που είναι σημαντικές για αυτό που θέλετε να δοκιμάσετε, και φυλάξτε δυνάμεις για άλλους τομείς. Χρειάζεται επίσης να σκεφθείτε για το περιεχόμενο και το σενάριο δοκιμής που θα δημιουργήσετε για να λάβετε αξιολογη ανατροφοδότηση. Δεν είναι τόσο απλό όσο το να δώσεις σε έναν άγνωστο στο δρόμο ένα αντικείμενο και να σου το αξιολογήσει πραγματικά. Δοκιμάστε τη λύση σας στο περιεχόμενο που θα χρησιμοποιηθεί στην πραγματικότητα (ή προσεγγίστε τα σημαντικά μέρη αυτού του περιεχομένου). Για παράδειγμα, αν δημιουργείτε ένα σύστημα αποθήκευσης φαγητού για καταναλωτές, δώστε την ευκαιρία στους χρήστες να το δοκιμάσουν στις κουζίνες τους στο σπίτι – κάποια ενοχλητικά αλλά σημαντικά ζητήματα θα αποκαλυφθούν μόνο εκεί.

Άσκηση προτυποποίησης: Χρόνια πολλά

Φτάσατε στη δουλειά και είναι τα γενέθλια του συναδέλφου σας. Αντί να του ευχηθείτε απλά Χρόνια Πολλά, προσπαθείτε να φτιάξετε ένα δημιουργικό δώρο ή τουλάχιστον μια όμορφη ανάμνηση αυτής της μέρας στη δουλειά. Ανοίγετε το συρτάρι του γραφείου σας και βρίσκετε διάφορα υλικά που σας δημιουργούν τρελές ιδέες. Διαλέξτε μια και σκεφτείτε ένα δώρο.

Συνδετήρας



Χαρτάκι post-it



Μολύβι



Σελοτέιπ





Μερικές συμβουλές για τις συνεδρίες προτυποποίησης:

- **Ξεκινήστε τη δημιουργία.** Ακόμη κι αν δεν είστε σίγουροι τι κάνετε, η διαδικασία επιλογής κάποιων υλικών (χαρτί, ταινία, και τυχαία αντικείμενα είναι ένας καλός τρόπος να ξεκινήσετε!) θα είναι αρκετό για να σας κινητοποιήσουν.
- **Επικεντρωθείτε στην ιστορία** – η αισθητική δεν είναι σημαντική.
- Το **μέγεθος** δεν είναι σημαντικό – η ιδέα ενός νέου σπιτιού δε χτίζει όντως ένα σπίτι αλλά δείχνει ένα μοντέλο (π.χ. χρησιμοποιείτε τουβλάκια LEGO αντί για αληθινά...)
- **Σταματήστε να σπαταλάτε χρόνο** σε λεπτομέρειες
- **Μην αφιερώνετε πολύ σε ένα πρότυπο.** Συνεχίστε πριν δεθείτε συναισθηματικά σε μεγάλο βαθμό με κάποιο από τα πρότυπα
- **Μην ερωτεύεστε** την ιδέα σας – αποφύγετε τη συναισθηματική προσκόλληση
- **Μην παίρνετε τελική απόφαση** σχετικά με το προϊόν/υπηρεσία πριν ολοκληρωθεί το πρότυπο
- **Αποφύγετε την καταστροφολογία** – για παράδειγμα, εκφράσεις όπως «είναι αδύνατον», «δεν είναι για εμάς»...
- **Δημιουργήστε έχοντας στο μυαλό τον χρήστη.** Τι ελπίζετε να δοκιμάσετε με το χρήστη; Τι είδους συμπεριφορά περιμένετε; Το να απαντήσετε σε αυτές τις ερωτήσεις θα σας βοηθήσει με την προτυποποίηση σας και θα σας βοηθήσει να λάβετε αξιόλογη ανατροφοδότηση στη φάση της δοκιμής.

Καθορίστε σημαντικά σημεία/μεταβλητές. Αναγνωρίστε τι εξετάζεται με κάθε πρότυπο. Ένα πρότυπο θα πρέπει να απαντά σε μια συγκεκριμένη ερώτηση όταν δοκιμάζεται.



Up
to
Youth



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



BRIDGING
TO THE
FUTURE



Up to Youth

Πρώθηση των
ψηφιακών και
κοινωνικών
επιχειρηματιών
του μέλλοντος
2018-1-TR01-KA205-
057895

“Χρηματοδοτείται από το πρόγραμμα Erasmus + της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ωστόσο, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και η Τουρκική Εθνική Υπηρεσία δεν ευθύνονται για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν”