**Karta szkoleniowa**



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Tytuł** | Przedsiębiorczość | |
| **Słowa klucze (znacznik meta)** | Potrójna równowaga CANVAS – analiza PESTEL – projekt produktu – projekt usługi – opłacalność ekonomiczna | |
| **Język** | Polski | |
| **Cele / efekty nauki** | * Dowiedzieć się o definicji pomysłu i projekcie modelu biznesowego * - Dowiedzieć się, jak poprawić znajomość rynku i klientów * - Dowiedzieć się o projektowaniu i walidacji produktów i usług * - Zrozumieć, co oznacza opłacalność ekonomiczną | |
| **Obszar nauki: (Wybierz jeden)** | | |
| **Kompetencje zawodowe, przedsiębiorcze i pracownicze** | | **X** |
| **Kompetencje cyfrowe** | |  |
| **Wzmocnienie osobiste, społeczne i zdrowotne** | |  |
| **Opis** | Ten moduł szkoleniowy dotyczący przedsiębiorczości obejmie następujące tematy:   * Definicja idei i projekt modelu biznesowego (CANVAS Triple Balance, nowe gospodarki i SDGs, przedsiębiorczość społeczna) * Znajomość rynku i klientów: analiza PESTEL i badanie rynku. Rywalizacja a współpraca. Budowanie sieci wsparcia. * Projektowanie i walidacja produktów i usług: myślenie projektowe, sprint projektowy, test rynkowy, wywiady dotyczące rozwiązań. * Efektywność ekonomiczna. Inwestycje, wydatki stałe i wydatki zmienne. Jak oszacować cenę moich usług lub produktów? Oszacowanie inwestycji mojej firmy i mojego progu rentowności, czy moja działalność może być opłacalna? (plan ekonomiczno-finansowy) | |
| **Treść uporządkowana na 3 poziomach** | **1. Definicja idei i projekt modelu biznesowego**  Słowo model biznesowy odnosi się do strategii osiągania zysków przez firmę. Określa produkty lub usługi, które firma zamierza sprzedawać, rynek docelowy i wszelkie przewidywane wydatki. Modele biznesowe mają kluczowe znaczenie zarówno dla nowych, jak i istniejących firm. Pomagają nowym i rozwijającym się firmom w przyciąganiu inwestycji, rekrutacji talentów oraz motywowaniu kierownictwa i pracowników.  Firmy o ugruntowanej pozycji muszą regularnie zmieniać swoje modele biznesowe, w przeciwnym razie nie będą w stanie przewidzieć przyszłych trendów i problemów. Modele biznesowe pomagają również inwestorom w ocenie interesujących ich firm, a pracownikom w zrozumieniu przyszłości firmy, dla której mogą chcieć pracować.  **Model biznesowy canvas** jest niezwykle skutecznym narzędziem, ponieważ łączy wiele aspektów, aby zapewnić obraz modelu biznesowego firmy w określonym momencie (więcej o powtarzaniu się procesu nieco później).   * 1. **CANVAS Trójpoziomowa równowaga**   Business Model Canvas to doskonałe źródło informacji dla przedsiębiorców; nie brakuje jednak problemów. Aby zagłębić się w całą strategię firmy i odkryć perspektywy, potrzeba więcej niż jednego poziomu biznesu.  Trójpoziomowy model biznesowy canvas to narzędzie do eksperymentowania z innowacyjnymi zrównoważonymi modelami biznesowymi. Dodaje dwa nowe poziomy do tradycyjnego modelu biznesowego Canvas: warstwę środowiskową opartą na widoku cyklu życia i warstwę społeczną opartą na perspektywie interesariuszy.  Połączenie trzech poziomów modelu biznesowego ujawnia, w jaki sposób organizacja wytwarza kilka rodzajów wartości – ekonomiczną, środowiskową i społeczną.  Oferując narzędzie do projektowania, które określa wyzwania zrównoważonego rozwoju w innowacjach modeli biznesowych, to nowe narzędzie uzupełnia badania nad zrównoważonymi modelami biznesowymi.   * 1. **Nowe gospodarki i cele zrównoważonego rozwoju**   Rola przedsiębiorczości w poprawie jakości życia zwykłych ludzi, w tym grup znajdujących się w niekorzystnej sytuacji, została uznana w kontekście Agendy 2030 na rzecz zrównoważonego rozwoju, ponieważ przyczynia się ona do budowy odpornej infrastruktury, promowania sprzyjającej włączeniu społecznemu i zrównoważonej industrializacji oraz wspierania innowacji.  Cele zrównoważonego rozwoju 4 i 8 są związane z przedsiębiorczością. Cel 4.4 dąży do znacznego zwiększenia liczby młodych ludzi i dorosłych posiadających odpowiednie umiejętności, w tym umiejętności techniczne i zawodowe, potrzebne do zatrudnienia, godnej pracy i przedsiębiorczości. Jednocześnie cel 8.3 ma na celu promowanie polityk zorientowanych na rozwój, które zachęcają do działalności produkcyjnej, tworzenia godnych miejsc pracy, przedsiębiorczości, kreatywności i innowacji, a także formalizacji i rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSME), w tym poprzez dostęp do usług finansowych.   * 1. **Przedsiębiorczość społeczna**   Prowadzenie działalności w określonym celu jest tym, czym jest przedsiębiorczość społeczna. Ten rodzaj przedsiębiorczości łączy kwestie handlowe i społeczne w celu poprawy życia ludzi. Oprócz motywacji humanitarnych, jednym z możliwych powodów takiej zmiany jest to, że wraz z rozwojem społeczeństwa przedsiębiorstwa staną się bardziej rentowne.  Istnieje kilka odmian przedsiębiorczości społecznej, m.in:   1. **1. Społeczny Przedsiębiorca wspolnoty:** Działa w określonych regionach geograficznych i społecznościach w różnych celach, od higieny i warunków sanitarnych po zatrudnienie i programy dystrybucji żywności. To on powoduje natychmiastowe zmiany i aspiruje do czegoś więcej. 2. **Przedsiębiorca społeczny non-profit:** ci przedsiębiorcy społeczni uważają, że zarobki powinny być reinwestowane. Tak więc, poza początkowymi wydatkami, inwestuja swoje dochody w sprawę. Firmy i organizacje wybieraja przedsiębiorczość społeczną non-profit, aby ukierunkować swoją hojność. 3. **Transformacyjny Przedsiębiorca Społeczny:** Koncentruje się na budowaniu firmy, która może rozwiązać problem, którego nie mogą rozwiązać wysiłki rządu i inne przedsiębiorstwa. 4. **Globalny Przedsiębiorca Społeczny:** Globalni przedsiębiorcy społeczni myślą na szerszą skalę i koncentrują się na globalnych transformacjach. Przedkładają odpowiedzialność społeczną nad zarobki. Na ogół współpracują z grupami, które pracują nad podobnymi problemami w określonych regionach/krajach. 5. **Znajomość rynku i klientów**    1. **Analiza PESTEL i badanie rynku**   Analiza PESTEL to ramy strategiczne, które są często wykorzystywane do badania otoczenia biznesowego firmy. Tradycyjnie ramy były znane jako analiza PEST, która oznaczała elementy polityczne, ekonomiczne, społeczne i technologiczne; jednak w nowszej historii ramy zostały rozszerzone, aby uwzględnić również kwestie środowiskowe i prawne.  Zespoły zarządzające i zarządy wykorzystują ramy w planowaniu strategicznym i planowaniu zarządzania ryzykiem korporacyjnym.  Badania PESTEL są również powszechną metodą wśród konsultantów ds. zarządzania, aby pomóc swoim klientom w rozwijaniu kreatywnych działań produktowych i rynkowych, a także wśród analityków finansowych w celu identyfikacji aspektów, które mogą mieć wpływ na założenia modeli i decyzje finansowe.   * 1. **Rywalizacja a współpraca**   Konkurencja i współpraca to dwa przeciwstawne podejścia do funkcjonowania korporacji.  Bez wątpienia konkurencja zaszczepia w pracownikach poczucie pilnej potrzeby zwiększenia produkcji i wydajności. Z drugiej strony ten niepokój prowadzi do podwyższonego poziomu stresu u wszystkich pracowników, bez poczucia bezpieczeństwa i odprężenia..  Wady środowiska pracy opartego na współpracy są bardziej zauważalne, gdy istnieje zespół pracowników, którzy są mniej kompetentni do pracy z innymi. Problemy pojawiają się, gdy w grupie jest zbyt wiele osób, które chcą przejąć inicjatywę i w efekcie stają się pseudoliderami, pozostawiając projekt bez jasnego kierunku. To jest punkt, w którym metoda współpracy zawodzi.  Jednak nie zawsze tak jest, a myślenie grupowe jest często skuteczne. Wzmacniający zespół pracuje w harmonii, z pracownikami, którzy wspierają się nawzajem w mniej stresującym środowisku. Cel personelu jest bardziej spójny, a jakość produkcji firmy znacznie się poprawia.  Liczne badania wykazały, że firmy, które stosują podejście oparte na współpracy, uzyskują lepsze i szybsze wyniki. Praca zespołowa jest niezbędna, ponieważ współzależność działów stała się podstawą nowoczesnej firmy, niezależnie od lokalizacji, czy to w poprzek korytarza, czy między kontynentami.  **2.3 Budowanie sieci wsparcia**  Każdy potrzebuje sieci osób, na których może polegać, zarówno prywatnie, jak i zawodowo. Te sieci wsparcia, zwłaszcza dla przedsiębiorców, mogą być różnicą między poczuciem osamotnienia a byciem blisko związanym z innymi przedsiębiorcami i posiadaniem zespołu przyjaciół, doradców lub partnerów, do których można się zwrócić, gdy nie jest sie pewnym, którą ścieżkę wybrać. Niektóre wskazówki dotyczące budowania sieci w celu wspierania celów przedsiębiorczych to m.in:   * Dołącz do klubów towarzyskich * Dołącz do stowarzyszeń * Stwórz małą grupę podobnie myślących przedsiębiorców * Twórz spotkania, aby poznawać nowych ludzi * Uczestnicz w konferencjach * Twórz sojusze i współpracę.  1. **Projektowanie i walidacja produktów i usług**   Dochód generowany przez produkty i usługi napędza firmę. Ponieważ znajdują się w centrum procesów korporacyjnych, niezwykle ważne jest zaprojektowanie ich z myślą i strategią.   * Koordynacja i mieszanie ludzi, komunikacji i komponentów materialnych w celu wygenerowania doskonałej usługi jest znane jako **projektowanie usług**. * **Projektowanie produktu** to proces przekształcania pomysłów w rzeczywiste i praktyczne elementy poprzez połączenie możliwości produkcyjnych z wiedzą produktową i handlową.   1. **Myślenie projektowe i sprint projektowy**   **Design Thinking (Myślenie projektowe)** to proces lub podejście do rozwiązywania problemów biznesowych, które zaczyna się od konsumenta. Myślenie projektowe wywodzi się z koncepcji, zgodnie z którą bycie skoncentrowanym na człowieku jest najskuteczniejszym sposobem tworzenia produktów, których ludzie naprawdę chcą. Wraz ze skupieniem się na konsumentach myślenie projektowe zachęca do tworzenia prototypów i testowania.  **Design Sprints (Sprint projektowy)** to pięciodniowy nakazowy sposób rozwiązywania wyzwań biznesowych. Podejście to zostało stworzone w Google Ventures i zostało później udokumentowane w książce Sprint. Design Sprint wykorzystuje metodologie inspirowane myśleniem projektowym i kompresuje je w kompleksową metodologię, którą zespół może ukończyć w ciągu zaledwie jednego tygodnia.   * 1. **Test rynkowy**   Test rynkowy to eksperyment przeprowadzany przed komercjalizacją (wprowadzeniem na rynek) nowego produktu w celu ustalenia faktów dotyczących produktu, takich jak Czy produkt jest właściwy? Czy produkt ma rozsądną cenę? i tak dalej. Na podstawie tych danych firma może zatwierdzić lub odrzucić propozycję produktu.   * 1. **Wywiady dotyczące rozwiązań**   Rozmowa dotycząca rozwiązania rozszerza badanie problemu i zapewnia rozwiązanie pozwalające zobaczyć, jak reagują potencjalni konsumenci. Po przedstawieniu produktu lub prototypu wywiady dotyczące rozwiązań dostarczają jakościowych informacji zwrotnych od użytkowników lub potencjalnych klientów na temat produktu. Wykorzystuje „demo”, aby pomóc konsumentom w zrozumieniu rozwiązania i potwierdzeniu, że rozwiąże ono ich problem.  **4. Efektywność ekonomiczna**  Rentowność ekonomiczna ma miejsce, gdy projekt wykazuje, że jest ekonomicznie wykonalny, pomysłowy i zrównoważony pod względem zainwestowanych środków finansowych. Finansowanie projektu musi być adekwatne do potrzeb i ograniczeń pojawiających się w trakcie trwania projektu.   * 1. **Koszty stałe i zmienne**   Firmy kategoryzują wydatki do planowania i innych celów w oparciu o znaczenie płatności:  Nawet jeśli nie ma sprzedaży, **koszty stałe** muszą zostać opłacone. Musisz na przykład zapłacić czynsz za powierzchnię firmy, media i odsetki od pożyczki biznesowej.  **Koszty zmienne** różnią się w zależności od liczby sprzedanych produktów lub usług. Na przykład wydatki na dystrybucję, ceny surowców i koszty pracownikow związane z tworzeniem i wysyłką towarów lub świadczeniem usług są zwykle zmienne.   * 1. **Szacowanie inwestycji firmy i progu rentowności**   W ekonomii, biznesie i rachunku kosztów analiza progu rentowności odnosi się do punktu, w którym całkowity koszt i całkowity przychód są równe. Przeprowadzana jest analiza progu rentowności w celu obliczenia, ile jednostek lub dolarów przychodu potrzeba na pokrycie całkowitych kosztów (koszty stałe i zmienne).   * 1. **Plan ekonomiczno-finansowy**   Plan ekonomiczny to zestaw planów mających na celu osiągnięcie zamierzonych z góry określonych celów ekonomicznych w określonej kolejności priorytetów w określonym czasie.  Plan finansowy to dokument, który wyszczególnia aktualną sytuację finansową jednostki, krótko- i długoterminowe cele ekonomiczne oraz szczegółową strategię osiągnięcia tych celów.  Plan finansowy powinien obejmować wszystkie aspekty finansów danej osoby, takie jak oszczędności, inwestycje, zadłużenie, ubezpieczenie, podatki i emerytura. Plan można przygotować samodzielnie lub z pomocą eksperta finansowego. | |
| **Sprawdź swoją wiedzę**  **(pytania i odpowiedzi wielokrotnego wyboru)** | * 1. Które poziomy dodaje trójpoziomowy model canvas?      1. Polityczne i ekonomiczne      2. **Środowiskowe i społeczne**      3. Środowiskowe i polityczne   2. T „L” w PESTEL oznacza:      1. Wierny      2. Lokalny      3. **Prawny**   3. Proces przekształcania pomysłów w rzeczywiste i praktyczne elementy to:      1. Projekt serwisu      2. **Projekt produktu**      3. Myślenie projektowe   4. Co się wydarzy, gdy projekt wykaże, że jest ekonomicznie wykonalny, pomysłowy i zrównoważony pod względem zainwestowanych środków finansowych?      1. Wywiad dotyczący rozwiązania      2. **Efetywność ekonomiczna**      3. Test rynku   5. Próg rentowności występuje, gdy:      1. **Całkowite koszty i całkowity przychód są równe**      2. Całkowite koszty są wyższe niż całkowite przychody   c) Całkowite koszty są niższe niż całkowite przychody | |
| **Źródła (filmy, powiązane linki)** | // | |
| **Powiązane materiały** |  | |
| **Powiązane prezentacje (PPT)** |  | |
| **Bibliografia** | <https://hbr.org/2015/01/what-is-a-business-model>  <https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp>  <https://icsb.org/wp-content/uploads/2019/09/Gazette-Sep.-9.pdf>  <https://harappa.education/harappa-diaries/social-entrepreneurship/>  <https://www.researchgate.net/publication/280044131_The_triple_layered_business_model_canvas_a_tool_to_design_more_sustainable_business_models>  <https://pestleanalysis.com/what-is-pestle-analysis/>  <https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2017/09/11/competition-or-collaboration-which-will-help-your-team-produce-the-best-results/?sh=1851a74e9dad>  <https://hbr.org/2017/03/the-pros-and-cons-of-competition-among-employees>  <https://businesscollective.com/7-ways-to-build-the-ultimate-support-network/index.html>  <https://www.winwithteamwork.com/what-we-do/all-services/product-and-service-design>  <https://www.eleken.co/blog-posts/the-definitive-guide-to-design-thinking-vs-design-sprint>  <https://businessjargons.com/market-test.html>  <https://read.realstartupbook.com/5-generative-product-research/solution-interview>  <https://www.thebalancemoney.com/fixed-and-variable-expenses-in-business-budgets-398512> | |
| **Opracowane przez** | IDP | |