



ACE Youth

Arts and Creative Entrepreneurship

IO1 ACE Youth Kūrybinio sektoriaus verslumo mokymo programa

Verslumo mokymai

2020-3-TR01-KA205-097137



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

Įvadas

Iki 2020, kultūrinis ir kūrybingasis sektoriai reiškė augimą ir kūrė darbą, ypač jaunų žmonių tarpe. Kartu tai stiprino ir socialinį, bei bendruomenės ryšį. Kūrybingasis sektorius kuria inovacijas, veikia kaip pokyčių katalizatorius, bei stimuliuoja išradimus ir progresą tarp įvairių kultūrinių ir ekonominių sričių. Būdamas vienu svarbiausių kultūrinės įvairovės skatintojų Europoje, kultūrinis sektorius susideda iš labai modernių kompanijų ir buvo įvertintas

Tačiau, kartu su turizmu kultūriniai ir kūrybiniai sektoriai buvo labiausiai paveikti Covid-19 pandemijos. Lokacija suvaržyti sektoriai (pasirodymų, gyvos muzikos, festivalių, kino teatrų ir t.t.) buvo labiausiai paveikti dėl privalomojo socialinio atstumo užtikrinimo. Dėl staigaus pajamų sumažėjimo iškilo pavojus ir finansiniam tvarumui. Ši rizika privertė prarasti darbus darbuotojams.

Projektas "Ace Youth" pasitarnaus šiam sektoriui, kuriam gresia didžiausias pavojus, kuriant ir dalijantis priemonėmis ir medžiaga, kad būtų galima pasiūlyti verslumo kompetencijų ir atsparumo mokymus labiausiai nukentėjusiems, jauniems žmonėms.

Mentorystė gali būti svarbi remiant pradedančiuosius jaunosius verslininkus, todėl siūlome į projekto medžiagą įtraukti skirtingų kartų mentorystę. Taip pat plačiai pripažįstama, kad visoje Europoje trūksta tikslinėms grupėms skirtų nuoseklių verslumo ugdymo iniciatyvų, todėl dabar yra puikus metas sujungti verslumo mokymą su atsparumo ugdymu kultūros ir kūrybos sektoriuose dirbantiems jaunuoliams.

Projektas yra išskirstytas į 3 dalis:

IO1 ACE Youth – Kūrybinio sektoriaus verslumo mokymo programa

IO2 ACE Youth – Pedagogijos įrankių rinkinys kūrybiniam sektoriui ir jaunų bendraamžių mentoriams

IO3 ACE Youth - MOOC Platforma

Tačiau, be apčiuopiamos medžiagos, svarbiausias rezultatas bus naujas visų šalių partnerių ir verslo pasaulio suinteresuotų šalių bendradarbiavimo modelis. Dar vienas pagrindinis projekto "ACE Youth" tikslas - pašalinti kliūtis verslumo kultūros ir kūrybos sektoriuose. Remdami bet kokio lygio iniciatyvius jaunuolius, kad jie pakankamai anksti ištirtų galimybes tapti verslininkais, galime siekti, kad ši konkreti galimybė būtų tokia pat svarbi kaip ir darbas siekiant karjeros - kurios šiuo metu ir neegzistuoja.

Pagrindiniai projekto naudos gavėjai bus jauni žmonės, kurie gaus naudos iš vyresniųjų mentorių, mokymo medžiagos ir bendravimo su kitais žmonėmis, susiduriančiais su tais pačiais iššūkiais. Tikslas yra atrasti kaip tai, ką mėgsti daryti, būtų galima paversti prasminga įmone. Taip pat bus tenkinami jaunimo vadovų poreikiai, jie galės naudotis naujais metodais, padedančiais jauniems žmonėms išnaudoti visą savo kūrybinį potencialą.

Kartu siekiame skatinti palankesnę visuomenės požiūrį į kūrybinį verslumą. Svarbiausia mažinti verslininkų nesėkmės stigmą ir propaguoti verslumo įgūdžius kaip vertingus gyvenimo įgūdžius. Projekto koncepcijos pagrindas - moksliniai tyrimai ir inovacijos, todėl žinome, kad tendencijos keičiasi, o tai, kas buvo manoma vos prieš kelerius metus, dabar jau nebegalioja. Kad būtume išties novatoriški, turime atsižvelgti į dabartines tendencijas, ypač dabartinėmis Covid -19 sąlygomis, ir užtikrinti, kad jaunieji projekto naudos gavėjai gautų prasmingus mokymus, naudingus patarimus ir kūrybiškumo gaires.

IO1 - ACE Youth Kūrybinio sektoriaus verslumo mokymo programa

ENT1 – Verslumo mokymai – Idėjų generavimas

1 skyrius – Įvadas į temą

Ar kada nors turėjote genialią idėją, kuri netrukus išblėso tik todėl, kad neįsivaizdavote, nuo ko pradėti? Na, tie laikai baigėsi! Pateikiame nuoseklų vadovą, kaip paprastą idėją paversti pelningo verslo startuoliu. Taigi kitą kartą, kai užklups įkvėpimas, būsite pasiruošę.



1 – Užrašykite savo idėją! Gali atrodyti paprasta, bet tai labai veiksminga. Suteikite idėjai pavadinimą, vien šis veiksmas gali padaryti procesą realesniu, jei ką vėliau visada galėsite jį pakeisti. Tuomet užrašykite keletą punktų, apibrėžiančių idėją. Parašykite dviejų eilučių santrauką, kuri paprastai ir trumpai apibūdintų idėją. Taip bus daug lengviau žmonėms papasakoti savo idėją.

2 – Pamąstykite! Prieš imdamiesi tolesnių veiksmų, pagalvokite, ar ši idėja yra reali? Būkite sąžiningi sau. Ar turite reikiamų įgūdžių? Jei idėjos įgyvendinimui reikia milijonų eurų, daug žemės arba daug žmonių – apsvarstykite galimybę pradėti mažesniu mastu. Atminkite, kad galioja bendra taisyklė: kuo didesnis projektas, tuo daugiau reikia pasiruošimo.

3 – Pagrįskite! Nusprendę, kad jūsų idėja yra reali, išsiaiškinkite, ar yra poreikis arba paklausa. Atlikite pasirinktos pramonės šakos tyrimus ir panagrinėkite ataskaitas bei statistinius duomenis. Tai padės jums sustiprinti pasitikėjimą savo idėja ir bus naudinga vėliau, kai ieškosite

finansavimo.

4 – Planuokite žingsnis po žingsnio! Sudarykite pradinių žingsnių, reikalingų idėjai įgyvendinti, sąrašą. Jį galite paversti diagrama arba žemėlapiu. Surašykite tiek žingsnių, kiek tik galite sugalvoti. Nurodykite, ar jums reikės finansavimo, ir jei taip, tai kokiam etape? Pažymėkite visas turimas spragas ir tęskite tyrimą.

Dabar jūsų idėja užfiksuota dokumentuose ir išsamiai išdėstyta. Tačiau prieš pristatydami savo idėją kitiems, turėtumėte savęs paklausti: ar mano idėja yra pakankamai išsami? Gali būti, kad šiame etape ją dar reikia tobulinti ir plėsti. Ką dar galite papasakoti apie savo idėją? Gali būti, kad jums dar reikės papildomų tyrimų, taip pat tikriausiai reikės toliau plėtoti jau išsakytus dalykus. Potencialūs verslo partneriai ar finansuotojai norės, kad pateiktumėte išsamią savo temos analizę. Toliau pateikiamos kelios strategijos, kaip toliau plėtoti ir praturtinti savo idėjas

Detalės: paklauskite savęs šešių K: Kas? Kur? Ką? Kada? Kodėl? Kaip? Atsakykite išsamiai ir konkrečiai.

Stiprinimas: tai procesas, kurio metu kažkas tampa stipresnis, didesnis, geresnis ar svarbesnis. Išplėtokite ankstesnę idėją įtraukdami daugiau sakinių.

Poveikis emocijoms: kokie vaizdai, idėjos, įvykiai ir prisiminimai turėtų įsiviešinti į žmonių sąmonę?

Analizė: Siekdami pagrįsti savo idėją, apmąstykite citatų, faktų, idėjų ir kitų teiginių svarbą. Paklauskite savęs: "Ką iš tikrųjų reiškia ši citata, idėja ar statistika? Kodėl aš ją įtraukiau arba manau, kad ji svarbi mano idėjai?".

Jūs savo idėją pavertėte išsamia koncepcija! Puiku!

2 skyrius - Pratimai

1 pratimas – „Elevator Pitch“	Ištekliai
<p>Kiekvienam dalyviui skirkite užduotį sukurti savo asmeninį „liftą“.</p> <p>Pirmiausia paaiškinkite, kokia yra „elevator pitch“ sąvoka ir vertė.</p> <p><i>"Elevator pitch" - tai glaustas ir įtikinamas savo idėjos pristatymas, paprastai trunkantis apie 60 sekundžių.</i></p> <p><i>Kai reikia užmegzti ryšius ir dalyvauti pokalbiuose, norint padaryti gerą įspūdį, labai svarbu parengti „liftą“. Nesvarbu, kokios profesijos atstovai, tačiau darbdaviai ir investuotojai ieško puikių komunikacijos specialistų.</i></p> <p>Paprašykite dalyvių išsiskirstyti, susirasti atskirą darbo vietą ir pradėti rengti savo pristatomąjį pranešimą.</p> <p>Jei dalyviai jau turi savo verslo idėją, kurią galėtų įtraukti į savo pranešimą, pakvieskite juos tai padaryti. Jei ne, jie gali sutelkti dėmesį į tai, kad save pristatytų kaip potencialų jau veikiančiose įmonėse atstovą.</p> <p>Užbaigę darbą, pakvieskite dalyvius pristatyti savo darbą auditorijai. Paraginkite juos neviršyti standartinio 60 sekundžių pristatymo laiko.</p> <p>Paraginkite dalyvius ir toliau pratintis prie tokio pristatymo namuose: <i>"Nepamirškite treniruotis! Jūsų pristatymas turi būti natūralus, informatyvus ir glaustas. Papasakokite istoriją taip, kad būtumėte įsimintinas."</i></p>	<p>Atskiros darbo zonos</p> <p>Popieriaus lapas kiekvienam dalyviui</p> <p>Rašikliai</p>

Patarimai mokymų vadovui

Toliau pateikiamos instrukcijos dalyviams, kurios padės jiems pasiruošti sėkmingam „elevator pitch“.

- | | |
|--|-------------------|
| 1. Pradėkite nuo pristatymo ir išsilavinimo. Paminėkite savo vardą, pavardę ir profesines kvalifikacijas. Ši pristatymo dalis neturėtų būti ilgesnė nei 10 sekundžių- kalbėkite trumpai, bet maloniai. | 5 minutės |
| 2. Įvardykite 3 savo savybes. Labai svarbu šias savybes ir įgūdžius susieti su savo ankstesne patirtimi. Pavyzdys gali būti mokykla, klubas arba ankstesnis darbas. Tai turėtų būti 2-3 sakiniai. Pasinaudokite proga ir papasakokite apie save bei savo įgūdžius. | 15 minučių |
| 3. Išplėtokite savo vertę. Ši vieta yra puikus perėjimas nuo charakteristikos, nes galite konkrečiai susieti su savo idėja ar pageidaujamu vaidmeniu. Kas daro jus tinkamu asmeniu šiai kelionei, kas daro jus jums? Būkite konkretūs! | 20 minučių |
| 4. Užbaikite pristatymą klausimu arba teiginiu. Tai gali būti klausimas, kuriuo siekiama susitarti dėl tolesnio susitikimo, arba nuoširdus klausimas specialistui. | 5 minutės |
| 5. Pakvieskite kiekvieną dalyvį pristatyti savo pranešimą grupei. | 1 minutė dalyviui |

2 pratimas – Informatyvus rašymas. Nuo pristatymo iki plano.	Ištekliai
<p>Šis pratimas padės dalyviams tobulinti negrožinio rašymo ir skaitymo įgūdžius. Tai yra 2 svarbūs gebėjimai, padedantys išplėtoti idėją į išsamią koncepciją. Šie įgūdžiai leis dalyviams kompetentingai aptarti savo idėjas ir padidins jų gebėjimą parengti naudingą verslo planą.</p> <p>Pridedama dalijamoji medžiaga (Priedas NR. 1) padės besimokantiems pasipraktikuoti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Teminio sakinio kūrimą. ● Perėjimą nuo vienos idėjos prie kitos. ● Papildomos informacijos nustatymą. ● Nereikalingos informacijos pašalinimą. <p>Tai suteiks dalyviams žinių, kaip savarankiškai vystyti savo idėją ir kaip ją paversti į koncepciją.</p> <p>Šią dalijamąją medžiagą galima naudoti paskirsčius dalyvius į grupes arba visiems kartu. Vėliau medžiagą galima naudoti savarankiškai.</p>	<p>Atskira darbo zona</p> <p>Spausdinta dalijamoji medžiaga (kiekvienam dalyviui)</p> <p>Rašikliai</p>
<p>Patarimai mokymų vadovui</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ● Šią dalijamąją medžiagą mokiniai gali pildyti individualiai, mažose grupelėse arba poromis. Lygiai taip pat ją galima naudoti kaip grupinę užduotį. ● Laiką, reikalingą užpildyti dalijamąją medžiagą, nustatykite pagal dalyvių poreikius. ● Atlikite kelias užduotis visi kartu, kad dalyviai suprastų, kaip reikia viską atlikti. 	

3 skyrius – Atvejo analizė

„KeyCafe“

"KeyCafe" keičia "Airbnb" valdymo būdą. Ji leidžia vietinėms kavinėms užsiregistruoti ir saugiai laikyti raktus. Tai suteikia "Airbnb" šeiminkams galimybę be vargo keisti raktus. Svečiai gali atsiimti ir grąžinti raktus bet kuriuo laiku, kavinės darbo metu, o šeiminkas mobiliąja programėle gali kontroliuoti, kas turi prieigą prie raktų saugyklos.



KeyCafe idėja kilo vienam iš įkūrėjų- Clayton'ui, bandant sugalvoti naują verslo idėja. Jis rėmėsi savo ir draugų patirtimi, su kokiais nepatogumais jie susiduria. Claytonas kūrė tokias koncepcijas, su kuriomis pats galėjo susitapatinti.

2012 m. pradžioje būdamas "Airbnb" nuomotoju, Claytonas nuolat susidurdavo su sunkumais pristatydamas raktus svečiams į Vankuverį, miestą, kuriame jis pats negyveno. Nebuvo jokios paslaugos, kuri galėtų patenkinti jo poreikius. Dėl to jis mokėdavo valymo tarnyboms, kad šios atneštų raktus, bet jos kartais juos pamiršdavo. Arba samdydavo pristatymo tarnybą, kuri laukdavo svečių, o tai brangiai kainuodavo. Prisidėti prie šios idėjos Claytonas pakvietė savo draugą Jasoną, nes jis buvo "Airbnb" nuomotojas, kuris irgi susidurdavo su tokiomis pačiomis problemomis, ir buvo rinkodaros specialistas.



Per kitus tris mėnesius jie bandė išsiaiškinti, ar su šia problema susiduria tik jie, ar tai buvo didelio masto problema, kuria jie galėtų pasinaudoti. Jie samdė studentus, kad šie apklaustų žmones, ir naudojo kitus metodus, kad surinktų šimtus duomenų. Netrukus tapo aišku, kad idėja turi perspektyvą ir kad žmonės norės pasinaudoti paslauga.

Štai keletas patarimų apie idėjų generavimą tiesiai iš Claytono: "Jei turite idėją, nesiimkite jos tik todėl, kad manote, jog ji puiki, arba todėl, kad tai jūsų pirmoji idėja. Ji turi patenkinti realų poreikį... Jums padės, jei pradėsite nuo tokios pramonės šakos, kurią išmanote, nes būsite geriau susipažinę su ten esančiomis problemomis."

Daugiau apie tai, [kaip žmonės kūrė sėkmingas verslo idėjas](#), galite paskaityti [čia](#).

1 priedas.

Informatyvus rašymo konspektas

1 skyrius – papildoma informacija

1.1 Europoje yra 58 vabalų šeimos, turinčios beveik 29 000 rūšių, ir daugelis jų yra naudingos.

Pasirinkite papildomą informaciją:

Vabalai turi du sparnų kompleksus	
Vabalų regėjimas yra prastas	
Kai kurios vabalų rūšys apdulkina gėles arba šalina šiukšles	

1.2 Bitės yra socialūs vabzdžiai, kuriuos galima rasti visame pasaulyje.

Pasirinkite papildomą informaciją:

Bitės apdulkina pasėlius, kuriuos pasėja žmogus	
Jų kolonija išgyvena daugelį metų, nes žiemos mėnesiais jos glaudžiasi vienos prie kitų, kad išliktų gyvos.	
Jos gali įgelti tik vieną kartą, nes įgėlus geluonis pasilieka įgėlimo vietoje.	

2 skyrius- Teminis sakiny

2.1 Parašykite teminį sakinį remdamiesi šia informacija:

- Fosilijos mokslininkams suteikia informacijos apie šikšnosparnių evoliuciją.
- Mokslininkai rado įrodymų, kad šikšnosparniai gyveno prieš 50 milijonų metų.
- Šikšnosparnių skeletų fosilijos rodo, kad seniau jie buvo labai panašūs į dabartinius

Jūsų teminis sakiny

2.3 Parašykite teminį sakinį remdamiesi šia informacija:

- Sausumoje pingvinai turi saugotis daugybės plėšrūnų, įskaitant lapes, kates ir gyvates.
- Daugelis paukščių medžioja pingvinus
- Pingvinai yra žinduolių, pavyzdžiui, leopardinių ruonių ir jūrų liūtų, grobis.

Jūsų teminis sakiny

3 skyrius - Perėjimai

3.1 Nobelio literatūros premija yra vienas aukščiausių literatūros apdovanojimų. _____, nepriklausomas prancūzų rašytojas Jeanas-Paulis Sartre'as 1964 m. atsisakė premijos.

Pasirinkite vieną iš pateiktų perėjimų, kad užbaigtumėte sakinį.

Nepaisant to, kad	Konkrečiai
-------------------	------------

3.2 Izaokas Niutonas buvo auginamas kaip ūkininkas. _____ jis pradėjo studijuoti matematiką ir fiziką Trejybės koledže.

Pasirinkite vieną iš pateiktų perėjimų, kad užbaigtumėte sakinį.

Pavyzdžiui	Vietoj to
------------	-----------

3.3 Boružės yra vabalų rūšis. _____, daugelis mokslininkų mieliau jas vadina boružėlėmis. Šie vabzdžiai naudingi, nes minta sodo kenkėjais. _____ kai kurios rūšys _____ ėda įvairių augalų lapus.

Pasirinkite vieną iš pateiktų perėjimų, kad užbaigtumėte sakinį.

Kitaip	Taip pat	Panašiai
Tačiau	Pavyzdžiui	Papildomai

4 skyrius – temos laikymasis

4.1 Kuris sakinytis netinka? Perbraukite jį rašikliu.

Mokslinis metodas - tai būdas, kuriuo mokslininkai mokosi tyrinėdami juos supantį pasaulį. Pasaulis yra didelis. Mokslininkai pradeda nuo klausimo, o vėliau ieško atsakymo. Daugelis mokinių naudoja mokslinį metodą dalyvaudami mokslo mugėje mokykloje.

4.2 Kuris sakinytis netinka? Perbraukite jį rašikliu.

Ugnikalniai išsiveržia dėl plokščių tektonikos. Užgesęs ugnikalnis daugiau niekada nebeišsiverš. Žemės pluta sudaryta iš didžiulių plokščių, o kai jos juda ir susiduria, kyla žemės drebėjimai ir ugnikalnių išsiveržimai.

5 skyrius. Papildoma informacija

5.1 Parašykite tris papildomos informacijos pavyzdžius, kurie galėtų sekti po šio teminio sakinio.

Yra daugybė būdų, kaip pasiruošti darbo pokalbiui.

1.	
2.	
3.	

5.2 Parašykite tris papildomos informacijos pavyzdžius, kurie galėtų sekti po šio teminio sakinio.

Rūpinimasis augintiniu yra didelė atsakomybė.

1.	
2.	
3.	

5.3 Parašykite tris papildomos informacijos pavyzdžius, kurie galėtų sekti po šio teminio sakinio.

Yra daugybė būdų švęsti gimtadienį.

1.	
2.	
3.	

IO1 - ACE Youth Kūrybinio sektoriaus verslumo mokymo programa

ENT2 – Verslumo mokymai – Galimybių pastebėjimas

1 skyrius – Įvadas į galimybių paiešką

Ką reiškia pastebėti galimybes?

Galimybių pastebėjimas - tai galimybių identifikavimas, įvertinimas ir veikimas, atsižvelgiant į šias galimybes. Gebėjimas įžvelgti galimybes susijęs su vaizduote ir gebėjimu nustatyti galimybes vertei kurti, tiriant socialines, kultūrines ir ekonomines aplinkybes. Sėkmei pasiekti reikia identifikuoti poreikius bei iššūkius, kuriuos reikia įveikti, norint sudaryti naujus ryšius, kad atsirastų galimybė kurti vertę.



„Pasitelkti savo vaizduotę ir gebėjimus, kad nustatyti vertės kūrimo galimybes“

(EntreComp: Verslumo kompetencijų sistema, 2016 m., p. 12)

Galimybių atpažinimas, kitaip vadinamas galimybių paieška, yra svarbiausias verslininko įgūdis. Pasirinkęs bet kokią arba pirmą į galvą šovusią idėją, verslininkas nepasieks sėkmės, nes gali būti, kad ji nebus paklausi arba ja niekas nesusidomės. Sėkmingi verslininkai stengsis rasti "rinkos spragą", kurioje slypi įdomi idėja! Pavyzdžiui, jie gali nustatyti problemą ir bandyti ieškoti naujoviško jos sprendimo

Kaip jūs, kaip verslininkas, galėtumėte atpažinti galimybę?

- Nustatykite, kas jums, kaip verslininkui, yra svarbu: kas jums rūpi? Kokios vietinės problemos jums kelia nerimą?
- Sužinokite, kas jau daroma jūsų vietovėje. Išsiaiškinkite, ko trūksta, ir remdamiesi tuo

sukurkite idėją.

- Svarbiausia - komunikacija! Pasikalbėkite su vietos įmonėmis, mokyklomis ir šeimos nariais apie jų pomėgius, nes tai gali paskatinti idėją. Išreikškite smalsumą ir geranoriškumą kito žmogaus darbui ir idėjoms.
- Socialiniai tinklai - tai dovana, padedanti rasti galimybes: ar yra vietinė jaunimo verslumo "Facebook" grupė, prie kurios galėtumėte prisijungti?

Tikimės, kad atlikę šiuos veiksmus pamatysite galimybę, kuri jus motyvuos ir jaudins! O jei tokios galimybės greitai nerasite, ieškokite toliau. Geram verslininkui svarbiausia yra išlikti pozityviam ir smalsiam. Geros galimybės radimas dažnai priklauso nuo to, ar sugebėsite rasti rinkos spragą.

**„Rinkos spraga- tai galimybė pagaminti ir parduoti tai, ko dar nėra”
(Marketbusinessnews.com, 2020)**

Galimybių analizė kuri gali būti vadinama galimybių atranka. Šiame etape daugiausia dėmesio skiriama tolesniam galimybių tyrimui. Šis žingsnis yra svarbus, nes leidžia verslininkams atidžiai įvertinti galimybę ir pagalvoti apie jos realų įgyvendinamumą. Čia verslininkas gali nuspręsti, ar verta pasinaudoti galimybe, ar ne

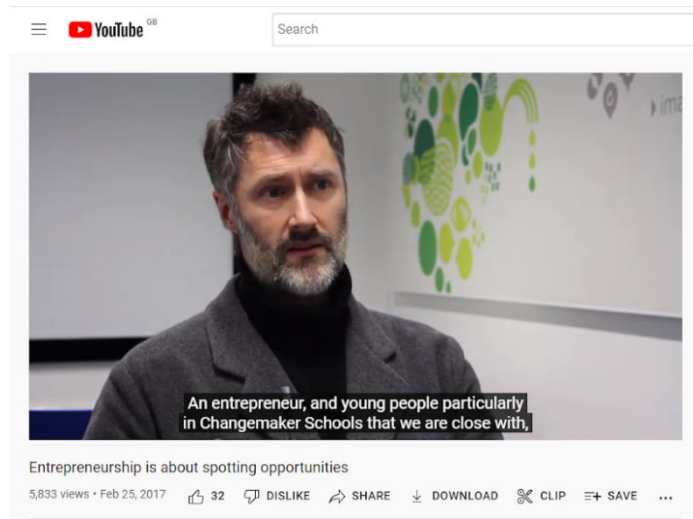
Veiksmai susiję su galimybe. Paskutinis žingsnis – pasinaudojimas galimybe, tai gali būti vadinama galimybių pasisavinimu. Šis žingsnis – galutinis apsisprendimas ir idėjos įgyvendinimas

Perspektyva imtis galimybės gali būti bauginanti, tačiau per galimybių atrankos etapą atliktas darbas turėtų padėti pasirengti ir išsklaidyti dalį baimės. Vienintelis būdas pasinaudoti galimybe - tai ją įgyvendinti!

Apmąstykite ir atsakykite į šį klausimą: **Kodėl verslininkas turėtų pastebėti galimybes?**

Galimi atsakymai:

- Norint galvoti apie idėjas
- Siekiant rasti problemų sprendimus
- Norint būti novatorišku



Link'as - <https://www.youtube.com/watch?v=LctfWCH5j0w>

2 skyrius

1 pratimas- Išgyvenimo sala	Ištekliai
<p>Ši veikla skirta dirbti individualiai ir mažomis grupelėms. Jums reikės vietos, kurioje galėtumėte sėdėti kartu ir dalyvauti grupinėje diskusijoje bei veikloje..</p> <p>Mokymų vadovas visai grupei pateikia tokį scenarijų:</p> <p><i>„Jūsų lėktuvas sudužo negyvenamoje saloje. Jūsų grupė turi pasirinkti 10 naudingiausių daiktų, kurių, jūsų manymu, prireiktų kitai komandai, kad ji išgyventų. Sudėliokite juos pagal svarbą.“</i></p> <p>Dabar mokymų vadovas kiekvienai grupei pateikia dvidešimties galimai naudingų daiktų sąrašą Sąraše turėtų būti šie dalykai (bet jei pageidaujate, pridėkite ir kitus)</p> <ul style="list-style-type: none">• Veidrodis• Benzino skardinė• Vandens talpykla• Džiovintų maisto produktų paketėliai• Plastikinis lakštas• Šokoladiniai batonėliai• Meškerė• Virvė• Kietos putplasčio plokštės• Butelis romo• Ryklius atbaidanti priemonė• Tinklelis nuo uodų• Losjonas nuo saulės• Degtukai	<p>2 atskiros darbo zonos.</p> <p>Užrašų knygutė, rašikliai ir t.t.</p> <p>Stendo/ lentos</p> <p>Prieigos prie daiktų sąrašo (atspausdintas ar ekrane rodomas)</p> <p>Nuotraukų/ paveiksliukų su daiktais iš sąrašo</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Daugiafunkcinis įrankis • Radijas • Jūros žemėlapis • Žiūronai • Termometras • Tvarsčiai <p>Dabar kiekviena grupė turi skirti laiko aptarti ir pasirinkti 10 elementų, kurie jų nuomone yra naudingiausi, o kitus 10 elementų atmesti. Paskatinkite grupes išsamiai aptarti ir apsvarstyti savo sprendimų logiką / argumentus.</p> <p>Pateikite besimokantiesiems trumpą, vaizdingą salos apibūdinimą. Pavyzdžiui: ilgas kelias iki geriamo vandens, jokių pavojingų gyvūnų, ryklių pilni vandenys, labai daug vaisių aplink, vabalų.</p> <p>Kiekvienas grupės narys turėtų pasisakyti diskusijoje. Grupė taip pat turėtų parašyti trumpą aprašymą apie tai, kokia yra jų sala.</p>	
<p>Patarimai mokymų vadovui</p>	
<p>Suskirstykite dalyvius į nedideles grupes arba poromis.</p> <p>Paskatinkite grupės narius sudėlioti daiktus pagal svarbą ir nurodyti, kodėl jie rinktųsi būtent tą daiktą. Grupės turėtų nematyti viena kitos idėjų. Tegu dalyviai užrašo 10 naudingiausių daiktų, su jų panaudojimu ant popieriaus lapo.</p> <p>Sujunkite mažesnes grupes į 2 dideles. Diskusijų metu dalyviai turėtų sukurti bendrą svarbiausių 10 dalykų sąrašą.</p> <p>Grupės turėtų pristatyti kitiems savo sudarytą sąrašą.</p> <p>Visos grupės sukuria 1 bendrą 10 naudingiausių dalykų sąrašą.</p>	<p>5 minutės</p> <p>30 minučių</p> <p>20 minučių</p> <p>5-10 minučių grupei</p> <p>5-10 minučių grupei</p>

2 pratimas- Sprendimai ir strategijos	Ištekliai
<p>Dalyviai turėtų identifikuoti vieną problemą su kuria susiduria kasdien. Tai galėtų būti fizinis barjeras, blogas įprotis. Ar kažkas dėl ko jaučiasi labai nelaimingi susidūrę kasdien.</p> <p>Mažose grupelėse 2-4 dalyviai dirbs kartu, mąstydami apie savo kasdienį gyvenimą ir juos supantį pasaulį.</p> <p>Dalyviai grupėse sugalvos vieną "problemą", su kuria susiduria. Tada Didelis popieriaus grupės užrašys savo problemas ir jas aptars. Kiekvienas dalyvis lapas išklausys ir įsijaus į kitų grupėse esančių dalyvių nuomonę bei pasidalins savo problema rato principu.</p> <p>Paėmus didelį popieriaus lapą reikia užrašyti problemą, o tada kiti didelius lapus grupės nariai turėtų siūlyti sprendimus ir strategijas, mąstydami objektyviai. Nė viena idėja neturėtų būti atmesta, o dalyviai turėtų gauti vienodai laiko.</p> <p>Tuomet grupė turėtų kartu pristatyti savo įvardytas problemas, taip pat bendras idėjas, sprendimus ir strategijas joms spręsti.</p> <p>Svarbiausia yra apsvarstyti sprendimus kaip visai grupei ir pasidalinti, kaip juos paversti verslo ar verslumo galimybėmis.</p> <p>Grupės diskusija turėtų būti organizuojama taip, kad visi dalyviai galėtų pasidalinti savo mintimis, apmąstyti veiklą ir netgi atlikti pratimus, skirtus verslo planui parengti ir pan.</p>	<p>Rašikliai ir popierius kiekvienai grupei</p> <p>Didelis popieriaus lapas</p> <p>Stalo ar lentos, kur būtų galima kabinti didelius lapus.</p>

Patarimai mokymų vadovui

<p>Rekomenduojami laikai gali būti lankstūs, svarbiausia, kad grupės būtų susidomėjusios.</p>	5 minutės
<p>Padalinkite dalyvius į mažesnes grupes po 2 ar 4.</p> <p>Jei grupėms nepavyksta sugalvoti paprastos problemos, patarkite įvardyti ir paaiškinti joms (aplinkosaugos, pramogų ir mokymo temos yra tinkamos).</p>	5 minutės
<p>Skatinkite grupines diskusijas, taip visi dalyviai galės visapusiškai suprasti veiklą ir apmąstyti kiekvienos grupės „problemas“ „sprendimus“. Pvz: ekologines atliekas, prastą viešąjį transportą, kad grupė aptartų blogą internetą, prastą telefono signalą, būstų trūkumą.</p>	30 minučių
<p>Tikimasi, kad užduotis skatins platesnį verslumo galimybių pastebėjimą aplink mus. Sesija bus apibendrinta diskusija ir nutarimu kokia yra geriausia potenciali galimybė verslui.</p>	Platesnė diskusija gali trukti iki 1 valandos

3 skyrius – Atvejo analizė (veikla)

Paprašykite kiekvienos grupės skirti šiek tiek laiko **vietos verslininkų** paieškai. Jie gali tai daryti naudodamiesi laikraščiais, socialiniais tinklais arba diskutuodami su šeimos nariais ir pan.



Kiekviena grupė turėtų pabandyti surasti verslininką, kuriuo žavisi arba kuris juos įkvepia (tai gali būti šeimos nariai, vietos socialiniai verslininkai arba tiesiog sėkmingi vietos žmonės).

Dabar kiekvienos grupės paprašykite parengti išsamų savo pasirinkto verslininko atvejo tyrimą, kuriame turėtų būti aprašytas visas procesas, žingsnis po žingsnio, ką asmuo darė, kad taptų verslininku. Turėtų būti aprašyti visi sėkmės ir nesėkmės atvejai, kaip jis vystė savo idėjas, su kuo dirbo, kad pasiektų savo tikslus, ir kaip planavo savo įmonės idėją.

Jei įmanoma, jie gali paimti interviu iš vietos verslininko, paprašyti paaiškinti temą ir tai, kaip jis tapo sėkmingu, kaip pastebėjo galimybes savo darbinėje veikloje ir duoti kitų patarimų.

Kiekviena grupė pristatys pranešimą apie savo pasirinktą vietos verslininką, kuriame turėtų būti nurodyta, kodėl jie pasirinko būtent šį asmenį, kodėl juo žavisi ir kokius patarimus verslininkas galėtų duoti jaunuoliams, pradedantiems savo profesinį kelią.

IO1 - ACE Youth Kūrybinio sektoriaus verslumo mokymo programa

ENT3 – Verslumo mokymai – Motyvacija ir atkaklumas

1 skyrius – Įvadas į temą

Motyvacija – tai energijos ir entuziazmo kupina dvasinė būseną, kuri padeda žmonėms siekti savo tikslų. Labai svarbu suprasti, kas jus skatina siekti konkretaus tikslo. Tai labai svarbu kasdieniame gyvenime, tačiau versle ir vadyboje motyvacija yra būtina.



Yra daugybė būdų, kaip galima motyvuoti žmones, tačiau svarbiausi yra du: išoriniai veiksniai ir vidiniai veiksniai. Išoriniuose veiksmuose žmonės yra motyvuojami premijomis už sunkų darbą arba sankcijomis, jei darbas neatliekamas. Vidiniuose veiksmuose žmonės motyvuoja noras patenkinti savo žmogiškuosius poreikius, pavyzdžiui, noras įtikti viršininkui arba pasiekti asmeninius tikslus. Tačiau daugumą motyvuoja išorinių ir vidinių veiksmų derinys.

Geriausios priemonės motyvacijai gerinti yra atlygis, pasitikėjimas, pripažinimas, profesinis tobulėjimas ir tikslo siekimas

2 skyrius

1 pratimas	Ištekliai														
<p>Paprašykite dalyvių pagalvoti apie veiklas, kurias jie mėgsta veikti arba kurios jiems teikia didžiausią malonumą ir jas užrašyti.</p> <table border="1" data-bbox="142 436 1235 1031"><tbody><tr><td>1.</td></tr><tr><td>2.</td></tr><tr><td>3.</td></tr><tr><td>4.</td></tr><tr><td>5.</td></tr><tr><td>6.</td></tr><tr><td>7.</td></tr></tbody></table> <p>Dabar paprašykite dalyvių pagalvoti apie savo gyvenimo tikslus ir juos užrašyti.</p> <table border="1" data-bbox="142 1073 1235 1688"><tbody><tr><td>1.</td></tr><tr><td>2.</td></tr><tr><td>3.</td></tr><tr><td>4.</td></tr><tr><td>5.</td></tr><tr><td>6.</td></tr><tr><td>7.</td></tr></tbody></table> <p>Baigus pildyti abi lenteles, paprašykite dalyvių sujungti dvi ankstesnes lenteles į vieną. Surašyti savo tikslus, tada mėgstamas veiklas ir pagalvoti, kaip tos veiklos galėtų padėti</p>	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	Popierius, rašikliai
1.															
2.															
3.															
4.															
5.															
6.															
7.															
1.															
2.															
3.															
4.															
5.															
6.															
7.															

jiems pasiekti tikslus ir suteikti motyvacijos.

Jūsų tikslai	Jūsų mėgstamos veiklos	Kaip mėgstama veikla gali jus motyvuoti

Ši lentelė turėtų padėti, kai reikia papildomos motyvacijos užduotims ar tikslams atlikti.

Patarimai mokymų vadovui

Šios lentelės turėtų padėti besimokantiejiems, kai reikia papildomos motyvacijos užduotims atlikti ar tikslams pasiekti. Leiskite dalyviams užtrukti tiek laiko, kiek jiems reikės, lentelėms užbaigti. Paprašykite parašyti nuo 3 iki 7 veiklų ir tikslų

Šis užsiėmimas trunka iki 1- 1,5 val.

2 pratimas- ateitis ir tikslai	Ištekliai
<p>Paprašykite mokinių sau užduoti visus šiuos klausimus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kaip jums svarbus jūsų tikslas? • Kaip švęsite pergalę? • Kaip tai prisidėtų prie pasaulio gerovės? • Kaip šis tikslas parodo jūsų atstovaujamas pažiūras? • Kas jus skatina veikti? • Kas jus šiame tikslu jaudina? • Kaip šis tikslas prisideda prie jūsų gyvenimo tikslo? • Kaip šis tikslas susijęs su jūsų svajonėmis? • Ką darytumėte, jei turėtumėte laiko, energijos ir pinigų savo tikslams pasiekti? • Kodėl jums tai svarbu? • Ką norite patirti? • Kas gerai veikia? • Kaip į tai pažvelgti kitaip? • Kaip galite permąstyti tikslą, kad būtų lengviau judėti pirmyn? • Kaip parodysite motyvaciją ir atkaklumą? <p>Motyvacija ir meditacija</p> <p>Meditacijos praktikavimas, siekiant tikslo, gali padėti padidinti ir išlaikyti motyvaciją. Meditacija padeda susikaupti ir leidžia ilgiau išlaikyti dėmesį. Pabandykite medituoti kasdien bent 10 minučių.</p> <p>Internete galite rasti daug vedamų meditacijų arba galite susikurti asmeninį apmąstymą, kuris jums labiausiai tinka. Svarbiausia – išvalyti mintis ir susitelkti į savo tikslą</p>	
Patarimai mokymų vadovui	
<p>Tai gali padėti ne tik padidinti dalyvių motyvaciją, bet ir pasiekti užsibrėžtų tikslų bei patobulinti įgūdžius. Leiskite jiems išbandyti 10-15 minučių meditaciją.</p>	<p>Šis užsiėmimas trunka iki 1 val.</p>

3 skyrius – Atvejo analizė

Perskaitykite tekstą ir atsakykite į klausimus. „Motyvuojanti darbo vieta: Zappos atvejis“.



2010 m. žurnalo "Fortune" sudarytame 100 geriausių įmonių, kuriose verta dirbti, sąrašė "Zappos" užėmė 15 vietą. Naujiems darbuotojams jie siūlo penkių savaitių mokymus ir galimybę bet kuriuo metu per tas penkias savaites gauti 2 000 JAV dolerių, jei manys, kad įmonė jiems netinka. Tačiau tik 1 % darbuotojų pasinaudoja šiuo pasiūlymu. Taip yra todėl, kad "Zappos" kuria aplinką, skatinančią motyvaciją ir įsitraukimą. Bendrovė tenkina savirealizacijos poreikį, kurio darbuotojai trokšta iš savo darbo patirties. Darbas "Zappos" taip pat yra organizuojamas kitaip. Pavyzdžiui, klientų aptarnavimo skyriaus atstovams neribojamas laikas, kurį jie gali praleisti kalbėdami telefonu su klientais. Jie skatinami užmegzti asmeninį ryšį su kitoje laido pusėje esančiais asmenimis, o ne stengtis jų atsikratyti. Nors "Zappos" turi daugiau nei 1300 darbuotojų, jie stengiasi patenkinti tokius jų poreikius, kaip, asmeninių tikslų siekimas ar tiesiog mėgavimasis darbo aplinka.

Kas jus motyvuotų darbo vietoje?

Kaip bandytumėte sukurti teigiamą mikroklimatą savo darbovietėje?

Daugiau informacijos::

<https://positivepsychology.com/motivation-tools-worksheets-activities/>

<https://positivepsychology.com/motivation-theories-psychology/>

<https://www.breathehr.com/en-gb/blog/topic/employee-engagement/what-are-motivation-theories>

https://saylordotorg.github.io/text_organizational-behavior-v1.1/s09-theories-of-motivation.html

IO1 - ACE Youth Kūrybinio sektoriaus verslumo mokymo programa

ENT4 – Verslumo mokymai- Inovatyvūs žaidimai

1 skyrius - Įvadas

Luke Hohmann sukurti inovatyvūs žaidimai iš pradžių buvo skirti pirminiems rinkos tyrimams, kurių metu klientai įsitraukia į kūrybinį procesą, todėl duomenis galima rinkti tiesiogiai iš potencialių klientų ir kitų asmenų.



Inovatyvūs žaidimai, grįsti kognityviniais ir neurobiologiniais mokslais, įtraukia žmones taip, kad jų smegenys išsilaisvina iš asociacijų, todėl jie gali laisvai susieti ir kurti naujas idėjas dar neišbandytais būdais.



Smegenys gerai pritaikytos mąstyti tam tikru būdu, tačiau žaidimai gali padėti įveikti apribojimus.

2 skyrius – 4 pratimai

1 pratimas

Pratimo pristatymas:

Kai viskas vyksta ne pagal planą, yra du būdai pakeisti savo požiūrį. Vienas iš jų - nekreipti dėmesio į tai, kas nesiseka ir susitelkti tik į teigiamus dalykus. Nors tai gali padėti geriau nusiteikti, kai aplinkybės pranoksta jūsų lūkesčius, šis būdas vis tiek palieka jus su problemomis, kurios sukelia kognityvinį disonansą. Nuotaikos gerinimas naudingas tik tuo atveju, jei aplinkybių neįmanoma pagerinti, bet taip būna retai. Vis dėlto naudingiausias būdas iš tikrųjų pakeisti eigą - pakeisti situaciją.

Dalyvių skaičius: 5 – 8

Pratimo trukmė: 1 valanda

Kaip jį atlikti:

1. Ant didelio plakato ar lentos viduryje nupieškite žvaigždę. Žvaigždės centre užrašykite temą, kuriai ketinate skirti daugiausia dėmesio (pvz., X projektas, konferencija, dienotvarkė). Aplink žvaigždę užrašykite skirtingus temos aspektus, kuriuos norite aptarti su komanda (pvz., reklama, dizainas, komunikacija, funkcijos).
2. Išdalinkite rašiklius ir lipnius lapelius (2 skirtingų spalvų) dalyviams.
3. Paprašykite žaidėjų per 5-10 min. parašyti, kokie aplink žvaigždę surašyti aspektai jiems patinka. Dalyviai turi užrašyti savo idėjas tik ant vienos spalvos lapelio.
4. Paprašykite žaidėjų per kitas 5-10 minučių užrašyti kas jiems nepatinka kiekviename aspekte, tik jau ant kitos spalvos lipnaus lapelio.
5. Kai visi baigs rašyti savo mintis, paprašykite kiekvieno dalyvio pristatyti savo užrašus ir įrašyti juos po atitinkamais aspektais lentelėje. Visus "patinka" ir "nepatinka" sugrupuokite kartu, kad rezultatus būtų lengviau suprasti.

6. Kai visi dalyviai pristatys savo darbą, visi kartu padiskutuokite, kaip idėjos gali patobulinti projektus. Ką galima pakeisti? Ar būtų įmanoma patobulinti projektą pašalinant kurią nors iš "nepatinkančių" pastabų? Paskatinkite dalyvius pasiūlyti savo pateiktų problemų sprendimus.

Strategija

Šis pratimas gali lemti didelius pokyčius, todėl įsitikinkite, kad visiems aišku, kokie pakeitimai bus daromi, kad būtų pašalinti visi „nepatikusieji“. Apsvarstykite galimybę paskirti dalyviams konkrečias užduotis, kad išvengtumėte jų blaškymosi ir užtikrintumėte, jog pokyčiai įvyks.

Šį pratimą galite atlikti su bet kuo, kas yra susijęs su jūsų projektu. Paklauskite klientų, kas jiems patinka / nepatinka įvairiuose jūsų produkto aspektuose. Arba bendradarbiaukite su savo pagrindiniais partneriais, kad nustatytumėte, ar jūsų santykiai klostosi pagal planą. Šią veiklą galima pritaikyti pagal savo poreikius ir bet kokiai auditorijai.

2 pratimas

Pratimo pristatymas:

Inovacijos yra verslo varomoji jėga, be jų įmonės nejudėtų iš vietos ir jas iš rinkos išstumtų konkurentai. Nesvarbu, ar tobulinant produktus, ar kuriant naujus, pažanga yra labai svarbi. Bendrovės "Tyner Blain LLC" prezidentas Skotas Sehlhorstas savo straipsnyje "Produktų vadovai ir inovacijos" iliustravo būdą, kaip, pasinaudojant esamais ar potencialiais išradimais, formuoti naujas idėjas, kurios padeda spręsti klientų problemas. Skoto strategija įkvėpė sukurti pratimą "Inovacijų generatorius", kuris padeda komandoms nustatyti ir spręsti klientų poreikius. Vertės ir išradimų derinys yra inovacijoms būtinas variklis

Dalyvių skaičius: 5 – 8

Pratimo skaičius: 1 valanda

Kaip žaisti:

1. Iš pradžių duokite dalyviams lipnių lapelių ir žymeklių. Didelėje baltoje lentoje arba ant plakato nubraižykite tris stulpelius ir pažymėkite juos taip:

A. Klientų/ potencialių klientų problemos

B. Išradimas/ vertė

C. Inovacijos

2. Paprašykite dalyvių pagalvoti apie problemas, su kuriomis gali susidurti jūsų rinkos klientai. Kai jie visas savo idėjas užrašys ant lipnių lapelių ir užklijuos juos ant pirmo stulpelio, aptarkite, ką šios problemos reiškia jūsų įmonei.

3. Dirbdami visi kartu pasirinkite penkis išradimus, kuriuos sukūrė arba galėtų sukurti jūsų įmonė. Užrašykite juos ant skirtingų spalvų lipnių lapelių ir užklijuokite ant antrojo stulpelio. Paprašykite žaidėjų išnagrinėti šių išradimų vertę, kitokią nei jų dabartinė paskirtis, ir savo idėjas užrašykite aplink išradimų lapelius antrajame stulpelyje. Pagalvokite, kaip šios vertės gali padėti išspręsti pirmajame stulpelyje pažymėtas problemas. Tai darydami užtikrinkite, kad jūsų inovacijos būtų orientuotos į potencialių klientų poreikių tenkinimą.

4. Galiausiai, kartu kurkite naujas inovacijas, derindami išradimus su jų vertėmis iš antrojo stulpelio.

Strategija:

Daugiausia dėmesio skirkite inovacijoms, kurios susijusios su pirmojo stulpelio problemomis. Taip užtikrinsite, kad atlikdami užduotį gausite naudingos informacijos, atitinkančios klientų poreikius.

3 pratimas

Pratimo pristatymas:

Bendrovės "Tyner Blain LLC" prezidentas Skotas Sehlhorstas sukūrė naują būdą, kaip nustatyti suinteresuotąsias šalis ir vystyti produkto kūrimą. Prieš nustatant reikalavimų, kuriuos turi atitikti jūsų gaminys, sistemą, būtina pažinti svarbiausius naudotojus. Tai padarius galima nustatyti prioritetus pakeitimams, atsižvelgiant į tai, kuo žmonės iš tikrųjų naudosis, ir taip yra suteikiama galimybė pritraukti lojalius klientus, atsižvelgiant į jų poreikius. Tačiau tai lengviau pasakyti, nei padaryti, nes daugelis neidentifikuotų naudotojų netiesiogiai patenka į jūsų suinteresuotųjų subjektų ratą per ryšius su artimiausiais sistemos (produkto) naudotojais. Naudodami į klientus orientuotą metodą - remdamiesi Skoto svogūno diagrama, pateikta straipsnyje "Kaip vizualizuoti suinteresuotųjų šalių analizę" - galite pašalinti ekosistemos, kurioje veikia jūsų klientai, sluoksnius ir atskleisti tuos, kurie gauna naudos iš sistemos rezultatų. Atlikite šį pratimą, kad nustatytumėte suinteresuotąsias šalis, kurios gali pateikti reikalavimus, būtinus jūsų produktui sėkmingai veikti

Dalyvių skaičius: 5 – 8

Pratimo trukmė: 1 valanda

Kaip žaisti:

1. Iš pradžių duokite dalyviams lipnių lapelių ir rašiklių. Dideliame plakate arba lentoje nupieškite keturis koncentrinis apskritimus ir pažymėkite juos taip:

- 1 Vidinis: produktas (pvz., kenkėjų kontrolės programinė įranga)
- 2 Sistema - tiesioginės suinteresuotosios šalys (pvz., vadovas)
- 3 Sistema - sistemos suinteresuotosios šalys, net jei jos tiesiogiai su ja nesąveikauja (pvz., serviso specialistas).
- 4 Platesnė aplinka - suinteresuotosios šalys už aplinkos ribų (pvz., tiekėjai, klientai)

2. Dirbdami kartu nustatykite žmones, kurie priklauso kiekvienai sričiai. Tam reikia mąstyti nestandartiškai, nes kiekvieno naudotojo asmenybė bus susijusi su daugeliu kitų ekosistemos naudotojų.

Strategija:

Norėdami dar geriau atlikti užduotį, galite nubrėžti rodykles tarp asmenų, kad nustatytumėte, kas su kuo bendrauja, taip atskleisite iš sistemos kylančių ryšių virtinę ir atkreipsite dėmesį į tolimus klientus, kurie naudojami produkto rezultatais.

4 pratimas

Pratimo pristatymas:

Galite žaisti žaidimą Merrill Covey Matrix iš karto internete! Paspaudę ant dešinėje esančio paveikslėlio pradėsite "momentinį" žaidimą innovationgames.com. Čia šis paveikslėlis bus naudojamas kaip "žaidimo lenta". Ši diagrama sudaryta taip pat, kaip ir asmeninė versija, o antrasis langelis paryškintas geltonai, kad primintų jo svarbą. Tačiau vietoj lipnių lapelių bus dvi skirtingos ikonos, kurias žaidėjai galės vilkti ant lentelės ir aprašyti užduotis:

- Žali kvadratai - prioritetinės užduotys, kurioms reikia skirti dėmesio
- Raudonas kvadratas - problemos, kurias reikia sumažinti arba pašalinti

Visus judesius realiuoju laiku mato kiekvienas dalyvis, todėl kiekvienas gali redaguoti ikonų pozicijas ir aprašymus. Be to, integruota pokalbių funkcija leidžia jums ir kitiems žaidėjams bendradarbiauti, kad sudarytumėte efektyviausią darbų sąrašą.

Trukmė: 1 valanda

Strategija:

Užduočių paskirstymas yra neatsiejama laiko valdymo dalis. Užot tikėjęsi, kad visi dirbs

kartu, turite paskirstyti užduotis, kad išvengtumėte išsisukinėjimo. Taip žmonės jausis atsakingesni už tam tikras užduotis ir efektyviau jas atliks.

Atsižvelgiant į tai, kaip lengva nekreipti dėmesio į antrajame langelyje esančius elementus, patartina šią sritį paryškinti arba pažymėti kita spalva, kad būtų parodyta jo svarba, kaip ji yra parodoma pirmiau pateiktuose paveikslėliuose. Kiekvienos savaitės pradžioje skirkite laiko šioms užduotims atlikti.

Venkite ilgų, bauginančių darbų sąrašų, suskirstykite juos į mažesnius. Pavyzdžiui, apsvarstykite galimybę sukurti užduočių lapą kiekvienam asmeniui arba grupinį sąrašą kiekvienai dienai ar savaitei.

Pagrindiniai punktai:

Nors visi esame užsiėmę savo darbais, gali būti, kad vykdome juos ne taip efektyviai, kaip mums atrodo. Naudokite Merrill Covey matricą, kad nustatytumėte savo užduočių tikslą ir vertę bei sumažintumėte arba pašalintumėte laiko gaišimą. Planuokite iš anksto, kad išvengtumėte neproduktyvaus užimtumo ir produktyviai pasiektumėte savo tikslą.

Šaltinis: <https://gamestorming.com/tag/innovation-games/>

3 skyrius – Atvejo analizė

„Sea Hero Quest“ - tai VR žaidimas, sukurtas taip, kad žaidėjams būtų galima nustatyti Alzheimerio ligos požymius. Žaidime žaidėjai valdo valtį ir ja keliauja per daugybę kontrolinių punktų, kad pasiektų galutinį tikslą. Tačiau čia yra reikalinga atmintis, nes kontroliniai punktai yra parodomi žemėlapyje tik kelionės pradžioje. Pastebėję taškus, jie turi pasikliauti savo atmintimi, kur yra kontroliniai punktai.



Žaidimą kūrė bendra Geria ir kelių Europos universitetų komanda. Jis leido nustatyti ankstyvuosius demencijos ir (arba) Alzheimerio ligos simptomus, kurių įprastiniai medicininiai testai negalėjo aptikti.



Šaltinis: <https://blog.prototypr.io/gaming-innovation-that-has-real-world-consequences-1b43733792dd>

Žaidimo tikslas: Kai viskas vyksta ne pagal planą, yra du būdai pakeisti savo požiūrį. Vienas iš jų - nekreipti dėmesio į tai, kas negerai, ir susitelkti tik į teigiamus dalykus. Nors tai gali padėti geriau nusiteikti, kai aplinkybės pranoksta menkus lūkesčius. Šis būdas vis tiek palieka jus su negatyvu, sukeliančiu kognityvinį disonansą. Nuotaikos keitimas naudingas tik tuo atveju, jei aplinkybės neįmanoma pagerinti, o taip dažnai nepasitaiko. Vis dėlto naudingiausias būdas iš tikrųjų pakeisti savo gyvenimo eigą yra pakeisti situaciją.

IO1 - ACE Youth Kūrybinio sektoriaus verslumo mokymo programa

ENT5- Verslumo mokymai – Rizikos priėmimas ir verslumas

1 skyrius – Įvadas į temą

Vidinis verslumas (Intraverslumas) apibrėžiamas kaip verslumas jau esamos įmonės viduje. Tai reiškia naujus verslus ar įmones, kuriamas didelėje ar jau įsteigtoje organizacijoje. Vidinis verslumas - tai naujos įmonės kūrimas esamoje organizacijoje, siekiant pasinaudoti naujomis galimybėmis ir sukurti ekonominę vertę.



Vidinis verslumas padeda vadovams atnaujinti ir atgaivinti savo verslą, diegti naujoves ir pagerinti bendrus verslo rezultatus.

Verslininkai - inovacijų kūrėjai įsipareigoja valdyti verslo modelį ir priimti su juo susijusią riziką. Šiais laikais verslininkai - inovacijų kūrėjai domisi moksliniais tyrimais ir plėtra, taip pat yra apibūdinamas kaip inovacijų medžiotojas, kuris visada ieško galimybių, paverčia tas galimybes konkrečiomis rinkoje pritaikomomis idėjomis, kuria pridėtinę vertę, deda maksimalias pastangas, įvertina ir priiima atitinkamą riziką šioms idėjoms pritaikyti, o vėliau surenka savo darbo vaisius.

Rizikos pasekmės, kurios yra susijusios su žiniomis, iš pradžių gali būti nežymios, tačiau galiausiai jų pražūtingas poveikis atsispindi finansiniuose rezultatuose. Žinių rizika apibrėžiama kaip bet kokių nuostolių tikimybė dėl įvykio, susijusio su žinių identifikavimu, saugojimu ar apsauga, dėl kurio gali sumažėti bet kurios tinkle dalyvaujančios šalies veiklos ar strateginė nauda.

2 skyrius

1 pratimas – Jaunųjų verslininkų sėkmės istorijos	Ištekliai
<p>Sudarykite nedideles grupes po 3-4 žmones. Peržiūrėkite po 2 jaunųjų verslininkų sėkmės istorijas.</p> <p>Užsirašykite atsakymus į nuorodoje pateiktus klausimus. Aptarkite savo nuomonę su kitais grupės nariais. (20min.)</p> <p>Išsirinkite grupės atstovą, kuris pasidalintų grupės nuomone su visais.</p> <ol style="list-style-type: none">1. Grupės papasakoja viena kitai, kokia yra šio jaunuolio sėkmės istorija.2. Kaip manote, kokių įgūdžių ir gebėjimų reikėjo šiam jaunuoliui, kad jam pasisektų?3. Kokia buvo "didžioji verslo idėja"?4. Kaip šiam jaunuoliui pavyko konkuruoti su savo idėja verslu?5. Ar šis asmuo rizikavo? (Jei "taip", kokios buvo rizikos? Jei "ne", paaiškinkite, kodėl taip manote?) (40 min.)	<p>1 grupė: Istorija NR: 1 Istorija NR: 2</p> <p>2 grupė: Istorija NR: 1 Istorija NR: 2</p> <p>3 grupė: Istorija NR: 1 Istorija NR: 2</p> <p>4 grupė: Istorija NR: 1 Istorija NR: 2</p>
Patarimai mokymų vadovui	
<p>Aptarus istorijas, paprašykite visų pagalvoti apie save ir apie tai, kuri istorija jiems atrodo labiausiai artima. Fokusuokitės tik į vieną istoriją (2 užtruks per ilgai). Antra istorija galėtų būti duota savarankiškam mokymuisi.</p>	<p>Veikla trunka apie 60 minučių</p>

<p>2 pratimas- Įdarbinimas</p>	<p>Ištekliai</p>
<p>Esate pradedantysis direktorius, ieškantis naujų darbuotojų. Numatytas pokalbis su keliais kandidatais. Turite tik kandidatų nuotraukas, jas peržiūrite ir susidarote pirmąjį įspūdį. Peržiūrėkite kandidatų nuotraukas ir į lentelę įrašykite savo nuomonę apie kiekvieną matomą kandidatą. (20 min.)</p>	<p>Balta lenta Jaunų žmonių nuotraukos</p>
<p>Patarimai mokymų vadovui</p>	
<p>Sudarykite lentelę ir padalinkite ją į 5 stulpelius ir kelias eilutes (priklausomai nuo to, kiek kandidatų nuspręsite pristatyti dalyviams). Kiekviename stulpelyje turėtų būti tokie klausimai:</p> <p>1 stulpelis: Kandidatas 2 stulpelis: Ar įdarbintumėte jį/ją? 3 stulpelis: Kodėl taip/ Kodėl ne? 4 stulpelis: Kokiose pareigose jūs jį/ją įsivaizduojate? 5 stulpelis: Ar patartumėte jam ką nors pakeisti, jei jį pasamdytumėte?</p> <p>Suteikite dalyviams laiko atidžiai apžiūrėti kandidatų nuotraukas ir pagalvoti, kaip jie elgtųsi toliau. (20 min.) Po to, kai dalyviai į lentelę surašys savo nuomonę, grupėje aptarkite riziką, kuri gali kilti pasirinkus neteisingai. (20 min.)</p>	<p>Ši veikla trunka 40 minučių</p>

3 skyrius – Geroji praktika

SOCIALINĖS INOVACIJOS, SUSIJUSIOS SU SOCIALINE ĮTRAUKTIMI



"Ice Open Ltd." yra Bulgarijoje registruota socialinė įmonė, kurios pagrindinė veikla – šokolado gamyba ir sporto renginių organizavimas. Nuo pat įkūrimo pradžios įmonė remia ir įdarbina įvairių negalių turinčius asmenis, vykdo labdaros kampanijas.

"Stanimira Chocolate House" - tai Bulgarijoje gerai žinomas šokolado prekės ženklas.

"Pleveno draugystės maratonas" ir "1000 Balkanų labdaros iššūkis" – tai labdaros sporto renginiai, kuriuos bendrovė "Ice Open Ltd" organizavo pastaruosius 7 metus. Socialinės įmonės misija – užtikrinti tvarų užimtumą pažeidžiamoms grupėms priklausantiems asmenims socialinės ekonomikos srityje.



**8th PLEVEN
FRIENDSHIP
MARATHON
2022**

2021 m. gruodžio 17 d. jau septintą kartą surengtame konkurse "Nacionaliniai socialinių inovacijų apdovanojimai", Darbo ir socialinės politikos ministerija apdovanojo 11 socialinių įmonių. UAB "Ice - Open" su socialine įmone šokoladine "Stanimira" tapo nugalėtoja kategorijoje "Socialinė inovacija, susijusi su socialine įtrauktimi".

Šaltinis: <https://eyesopen-bg.com/>

IO1 Example - ACE Youth Kūrybinio sektoriaus verslumo mokymo programa

ENT6 – Verslumo mokymai- Finansinis raštingumas, planavimas ir valdymas

1 skyrius – Įvadas

Finansų valdymas yra labai svarbi veikla, užtikrinanti sėkmingą bet kurios įmonės veiklą. Tai ne tik pinigų ir jų srauto planavimas bei valdymas, bet visų pirma įmonės išteklių ir turto, poreikių planavimas bei užtikrinimas, kad jie būtų efektyviai naudojami.



Šiame modulyje išmokssite, kaip įvertinti, suplanuoti ir ieškoti išteklių esamam ir būsimam verslui vykdyti. Finansų valdymas kartais nėra pakankamai įvertinamas, ypač mažesnėse įmonėse, kurių vadovai pernelyg susitelkia į "čia ir dabar" perspektyvą, todėl nemato bendro vaizdo.

Geras finansų valdymas leis jūsų įmonei išvengti išteklių trūkumo ir stygiaus bei leis sklandžiai vykdyti verslą.

Modulyje bus pateikta ne tik teorija, bet ir realūs atvejai, kurie padės jums suprasti finansų valdymą.

Šiame modulyje bus taikomas PDCA metodas:

- P – Planuoti (plan): geras planas yra pirmasis gero valdymo žingsnis.
- D – Daryti (do): įgyvendinti planą ir laikytis jo etapų.
- C – Patikrinti (check): stebėkite savo pasiekimus ir analizuokite bet kokius neatitikimus.
- A – veikti (act): imkitės tinkamų priemonių, kad planas būtų įgyvendintas

2 skyrius – Pratimai

1 pratimas – PDCA ištekliai	Ištekliai
<p>Dalyviai suskirstomi į komandas po 5 narius.</p> <p>Kiekviena komanda turi po vieną "davėją" ir keturis "gavėjus", po (44 kortos) vieną kiekvienai kortų spalvai:</p> <ul style="list-style-type: none">• kiekviena korta turi "vertę" - tūzas yra 1, dvejetas - 2, ... karalius - 10.• kortos yra atvirkštine puse į viršų (niekas nemato, kokia korta bus kita).• prieš parodydamas kitą kortą, duodantysis nusprendžia, kuriam gavėjui ji bus atiduota.• siekiama, kad pasibaigus paskirstymui visi gavėjai gautų vienodą "vertės" kiekį. <p>Šį pratimą sudaro keturi etapai:</p> <p>a) kiekviena komanda nusprendžia, kaip organizuoti dalijimą ir kokių taisyklių turi laikytis jų dalintojas.</p> <p>b) pirmasis dalijimas</p> <p>c) rezultatų apmąstymas – tolygus / netolygus padalijimas ir kaip jį pagerinti.</p> <p>d) antrasis dalijimas Pabaigoje visos grupės dalinasi savo patirtimi ir įspūdžiais, vadovaujamos mokymų vadovo.</p>	Pokerio kortų kaladė (44 kortos)
Patarimai mokymų vadovui	
<p>Suskirstykite dalyvius į nedideles grupes po 5 narius: vienas „davėjas“ ir keturi „gavėjai“.</p> <p>Kiekviena komanda turi aptarti, kaip organizuoti kortų dalijimą.</p> <p>Kai mokymų vadovas pasako "pradedame", kiekvienas davėjas pradeda</p>	10 minučių 10 minučių

dalinti visą kortų kaladę kiekvienam gavėjui.	5 minutės
Pasibaigus dalinimui, kiekviena komanda turi patikrinti, kaip tolygiai ir (arba) netolygiai buvo išdalintos kortos, ir nuspręsti, kaip tai padaryti geriau.	20 minučių
Kai kiekviena komanda baigia svarstyti naujas kortų dalijimo strategijas, visos kaladės sumaišomos ir pradedamas dalijimas.	5 minutės
Pabaigoje visos komandos kartu, padedamos mokymų vadovo, apibendrina ir aptaria pratimą.	10 minučių

2 pratimas- Biuro atnaujinimas	Ištekliai
<p>1 užduotis</p> <p>Kiekviena komanda turi parengti senų biuro patalpų atnaujinimo planą, atsižvelgdama į šiuos atnaujinimo darbus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • lubų ir grindų atnaujinimas / remontas - 1000 €, 2 savaitės pieštukai • elektros instaliacija - 1000 €, 2 savaitės • šildymo sistemos įrengimas - 3000 €, 2 savaitės • naujų baldų montavimas - 5000 €, 2 savaitės • senų baldų utilizavimas - 500 €, 1 savaitė • sienų dažymas - 1000 €, 2 savaitės • sienų atnaujinimas / remontas - 1000 €, 2 savaitės • vandentiekio vamzdyno montavimas - 2000 €, 1 mėn. 	<p>Įvairių spalvų, popieriaus lapai, pieštukai</p>

<p>Kiekviena komanda turi parengti veiklos planą ir jį įvertinti:</p> <p>a) kiek laiko užtruks visi darbai.</p> <p>b) Koks bus finansinis planas, kiek viskas kainuos ir kada tai reikės sumokėti.</p> <p>Atlikus užduotį, visos komandos diskutuoja, aptaria kartu, kad išanalizuotų kiekvieno plano privalumus ir trūkumus.</p> <p>2 užduotis</p> <p>Ką daryti, jei sumontavus vandentiekio vamzdinę jį reikia remontuoti?</p>	
<p>Patarimai mokymų vadovui</p>	
<p>Padalinkite dalyvius į grupes po 3 ar 4.</p> <p>Paaiškinkite šio pratimo turinį ir tikslus.</p> <p>Kai mokymų vadovas pasako "pradedame", kiekviena komanda turi parengti savo veiklos ir finansinį planus.</p> <p>Aptarimas – kiekviena komanda pristato savo darbo rezultatus, o visos kitos komandos pateikia komentarus.</p> <p>2 užduotyje parenkite planus kartu, neišsiskirstę į komandas ir aptarkite kiekvieną planą žingsnių.</p>	<p>5 minutės</p> <p>5 minutės</p> <p>20 minučių</p> <p>20 minučių</p> <p>10 minučių</p>

3 skyrius- Atvejo analizė

Alternatyviosios energijos srityje veikianti bendrovė Rusijoje vykdė gamybą pagal inžinerijos, viešųjų pirkimų ir statybos (EPC) sutartis. Bendrovės finansų valdymas buvo sutelktas centrinėje būstinėje, o Rusijoje dirbo tik operatyvinis personalas. Dėl to, kad Rusijoje nebuvo išvystytos finansų kontrolės funkcijos, būstinei kilo kliūčių gauti veiklos finansinius duomenis ir patikimas veiklos Rusijoje prognozes.



Įmonė dirbo su dideliais biudžetais ir fiksuotomis pajamomis, o procesai turėjo būti vykdomi dinamiškai, todėl reikėjo lankstumo ir greitos reakcijos. Atitinkamai biudžetus reikėjo nuolat stebėti ir projekto vykdymo metu periodiškai koreguoti. Pajamos iš verslo operacijų Rusijoje buvo gaunamos užsienio valiuta, bet mokamos rubliais, kaip ir buvo daroma daugumoje tiekėjų sutarčių. Dėl šios priežasties potencialiai dideli užsienio valiutos kursų (FX) skirtumai galėjo turėti įtakos pelnui. Didelė apyvarta ir likučiai banko sąskaitose projektų metu reikalavo efektyvaus grynujų pinigų valdymo. Trumpai tariant, įmonei reikėjo gerai organizuoto finansų valdymo ir projektų kontrolės, įskaitant galimų nuostolių dėl valiutų kursų mažinimą.

SCHNEIDER GROUP pasiūlė kompleksinį finansų valdymo sprendimą, apimantį projektų kontrolę, grynujų pinigų valdymą (kassavaitinius pinigų srautus), natūralų valiutos rizikos draudimą ir einamosios apskaitos užsakomąsias paslaugas. Jie reguliariai vykdė vietinį finansų valdymą, atlikdami būtiną finansinę analizę, grynujų pinigų valdymą ir esamos padėties stebėseną, įskaitant atitinkamus patarimus dėl tolesnių sprendimų.

Reikalinga finansinė informacija ir reguliariai atnaujinama informacija apie finansinių projektų būklę, įskaitant veiklos ataskaitas, kurias buvo galima gauti, kai reikėjo, suteikė gerą pagrindą tolesniam sprendimų priėmimui ir leido klientui imtis veiksmingų priemonių bei atitinkamai reaguoti. Kruopštus ir profesionalus planavimas, finansinės konsultacijos, PVM, pelno mokesčio ir kitų privalomų mokėjimų prognozės leido suplanuoti visus verslo procesus ir finansinius rezultatus. Efektyvus grynujų pinigų valdymas ir apsidraudimas užtikrino, kad finansiniai tikslai būtų pasiekti.



IO1 - ACE Youth Kūrybinio sektoriaus verslumo mokymo programa

ENT7 – Verslumo mokymai – Tvarus mąstymas

1 skyrius - Įvadas

Šiandien žemėje gyvena beveik aštuoni milijardai žmonių. Daugiau nei pusė mūsų gyvena ir dirba miestuose.

Kad gyvenimas būtų patogesnis ir geresnis, visuomenė sukūrė metodą, vadinamą tvariuoju valdymu. Tai lems teigiamą ateitį klimatui, planetai, organizacijoms ir jūsų gyvenimui.



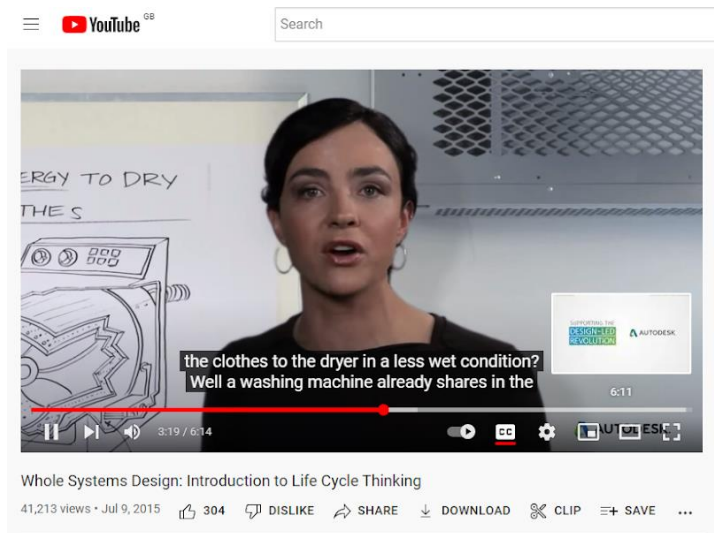
Tačiau, žinoma, viskas prasideda nuo tvaraus mąstymo, kuris yra: gebėjimas veiksmingai dalyvauti sprendžiant socialinius, aplinkosaugos ir ekonominius pokyčius bei iššūkius šiuolaikiniame pasaulyje. Tai, pavyzdžiui, yra klimato kaita, aprūpinimas maistu ir vandeniu, žmogaus ir darbo teisės.

2 skyrius

1 pratimas- Perspektyvų medis	Ištekliai
<p>Nupieškite medį ant didelio popieriaus lapo.</p> <p>Kiekvienam dalyviui duokite po lipnius trijų spalvų lapelius ir paprašykite jų maždaug 10 min. pamąstyti apie savo verslo idėją.</p> <p>Leiskite jiems patiems atsakyti į šiuos klausimus :</p> <ul style="list-style-type: none">• Ar jūsų gaminys yra ekologiškas? (jei ne - kaip jis gali tokiu tapti?)• Kaip jūsų gaminys padeda kitiems žmonėms?• Kokią papildomą vertę jis turi?• Ką reikėtų skubiai patobulinti?• Koks yra perspektyvus gaminio tikslas? Taip pat galite pridėti savo klausimus. <p>Po to paprašykite jų ant vieno iš spalvotų lipnių lapelių užrašyti, ką reikėtų patobulinti, kad produktas apskritai taptų tvaresnis? Šiuos užrašus pritvirtinkite prie medžio šaknų.</p> <p>Mes nevadiname jų trūkumais ar grėsmėmis, mes vadiname juos galimybėmis! (10 min.)</p> <p>Antroji spalva reiškia tikrovę - čia įtraukiame tik faktus. Kodėl manote, kad jūsų produktas ar verslo valdymas jau yra tvarus?</p> <p>Šiuos užrašus pritvirtiname ant medžio kamieno (10 min).</p> <p>Trečioji spalva – tai jūsų idealaus produkto spalva. (10 min.)</p> <p>Per atvirą diskusiją visi kartu apmąstykite medį, kurį padarėte.</p>	<p>Dideli lapai, spalvoti lipnūs lapeliai, rašikliai ir pan.</p>

2 pratimas- Sistemos žemėlapių sudarymas	Ištekliai
<p>Sistemos žemėlapių sudarymas yra puikus metodas, padedantis paskatinti komandos mąstymą tapti konkrečiu ir įgyvendinamu.</p> <p>Atlikdami šį pratimą paprašysite ir padėsite dalyviams sukurti savo produkto sistemos žemėlapij.</p> <p>Sisteminiam žemėlapyje padarykite minčių lietu, kad komanda galėtų pateikti išsamesnių ir radikalesnių idėjų.</p> <p>Paprašykite kiekvieno dalyvio išrinkti laimėjusias idėjas pagal savo pageidavimus, nustatykite prioritetus remiantis gyvavimo ciklo vertinimu (arba kitu kiekybiniu rodikliu) ir jūsų verslo strategija.</p> <p>Kiekvienam dalyviui/dalyvių grupei (jei jie atstovauja tam pačiam produktui) duokite didelį popieriaus lapą, įjunkite atpalaiduojančią muziką, pasakykite, kad jie turi 1 valandą ramiai dirbti prie savo sistemos žemėlapiu.</p> <p>Po valandos dalyviai pristatys savo žemėlapius.</p>	<p>Maloni, atpalaiduojanti muzika, didelis lapas kiekvienam dalyviui/dalyvių grupei (jei jie atstovauja tam pačiam produktui), pieštukai, žymekliai ir kt.</p>
<p>Patarimai mokymų vadovui</p>	
<p>Sisteminis mąstymas gali padėti užtikrinti, kad jūsų produktas tvaresnis ir kartu atitiktų naudotojų poreikius.</p>	<p>Ši veikla trunka iki 2 valandų.</p>

Vaizdo įrašas apie sistemos žemėlapiu sudarymą padės suprasti šio praktinio seminaro idėją:



Link'as - <https://www.youtube.com/watch?v=7mC9xaJC2dQ&t=198s>

Minčių lietus yra neatsiejama darbo proceso dalis. Nustebsite, kiek daug perspektyvių metodų slepiasi dalyvių galvose. Skatinkite dalyvius išreikšti savo idėjas.

<p>3 pratimas – Mąstytojų iššūkis</p>	<p>Ištekliai</p>
<p>Suskirstykite dalyvius į grupes po 5 arba 6 žmones. Užduotis – suplanuoti ir pastatyti aukščiausią stovintį statinį, panaudojant konstruktorius.</p> <p>Pirmiausia kiekviena grupė turi 10 minučių aptarti ir suplanuoti. Tačiau šio etapo metu grupės nariai negali pradėti statyti ar užrašinėti strategijos.</p> <p>Po to kiekviena grupė turi penkias minutes pastatyti statinį, tačiau negali duoti vienas kitam žodinių nurodymų (leidžiama naudoti gestus).</p> <p>Pasibaigus iššūkiui, paprašykite dalyvių aptarti: kas pavyko jų grupei, kokį vaidmenį atliko kiekvienas asmuo ir kaip jie jautėsi įvairių etapų metu.</p>	<p>Konstruktoriai (žaislai)</p>
<p>Patarimai mokymų vadovui</p>	
<p>"Jei jūs turite idėją, aš turiu idėją ir mes keičiamės šiomis idėjomis, kiekvienas iš mūsų turėsime po dvi idėjas", - sako Silicio slėnio tarptautinės mokyklos mokytojas Phillippe Dietz.</p> <p>Tai padės geriau suprasti veiklos metodą.</p>	<p>Veikla užtruks maždaug 1 valandą.</p>

3 skyrius – Atvejo analizė

Tvarumo lyderiai „Levi's & Co“

Tvarumas nėra vien tik kažkas ką galima paliesti, jis mūsų mintyse. Budistai sako: „išvalyk savo mintis“, o tai tikrai yra susiję su tvarumu. „Levi“ kaip prekybinis ženklas, yra puikus verslo sėkmės pavyzdys. Ar yra labiau atpažįstama emblema, tvariams džinso drabužiams, nei „Levi's“?



„Levi Strauss & Co“ tvarumo rezultatai parodė, kad aplinkosaugos ir visuomenės prioretizavimas atsiperka finansiškai laikui bėgant.

Ši kompanija, patentą įsigijo dar 1873 metais. Pardavimai pasiekė neregėtas aukštumas „Kalifornijos aukso karštinės“ metu. Jų produktų paklausa taip išaugo, kad kompanija, kuri vis dar veikė mažo fabriko kambaryje, Fremont gatvėje, vadovaujant Davis, nebegalėjo susitvarkyti su užsakymais. Dėl šios priežasties, po 4 metų veikimo, buvo nuspręsta fabriką išplėsti. 1886 metais dviejų žirgų odinės skiautės buvo naudojamos kaip tvirtumo simbolis „Levi“ drabužiuose. Ir iki šių dienų kompanija ir toliau sėkmingai stiprėja.

Įsivaizduokite, kompanija rūpinasi tvarumu net pati nežinodama jo reikšmės. „Levi's & Co“ įkūrėjai yra žydų pabėgėlių šeimų atstovai bei kartu dažni aukotojai religiniams, mokymosi gerinimo ir bendruomeniniams tikslams.



Per paskutinius 15 metų, drabužių poreikis padvigubėjo. „Levi Strauss & Co“ tuo tarpu buvo reikšminga jėga veikianti už tvarią madą – drabužius, kurie gali likti nenusidėvėję ilgus metus. Paskutinius keturis finansinius ketvirčius „Levi“ pardavimai vis didėjo, įveikdami bet kokias analitikų prognozes kas kartą. Jau dvejus metus, kompanija skatina pirkėjus pergalvoti savo drabužių pirkimo įpročius, perkant mažiau, tačiau tvaresnius drabužius. Tai pavyko padaryti per pasaulinę marketingo kompaniją „Pirk geresnį, nešiok ilgiau“.

„Levi” džinsai simbolizuoja šią idėją įrodydami rinkai, kad yra vieni iš patvariausių drabužių, ilgalaikiam dėvėjimui. Tačiau, kompanija neplanuoja sustoti čia. Pasak viceprezidento Paul Dillinger, kompanija ir dabar kelia planus kaip paversti džinsą dar tvaresniu. Jie taip pat sukūrė sveikatos, darbo ir saugos standartus darbininkams. Kompanija sugebėjo sutrumpinti darbo savaitę užtikrindama, kad nebus atleistas nei vienas darbuotojas. Kartu yra pasirūpinama medicinine pagalba vietiniams partneriams bei darbuotojams. Kol kitos pasaulinės kompanijos sekė greitosios mados keliu, „Levi’s“ elgėsi priešingai. Ir tai padaro juos išskirtiniais!

Kitas reikšmingas faktas apie „Levi’s“ yra tas, kad jų produkcija turi „rūpesčio etiketę“, kuri primena vartotojui kiekvieną kartą skalbiant ir džiovinant drabužius, kad jie susirūpintų dėl savo poveikio planetai ir jį pasistengtų sumažinti. Jie buvo pirmoji kompanija įdiegusi aplinkosaugos reikalavimus savo fabrike, šalia begalės kitų. Išanalizavę savo produkto būvio ciklą, jie galėjo atrasti naujų būdų, kaip būtų įmanoma minimalizuoti kompanijos paliekamą ekologinį pėdsaką.

Kai kurie prekiniai ženklai yra linkę pamiršti kas juos atvedė į sėkmės viršūnę, kiti net yra pasiruošę kelti pavojų gaminio kokybei, kad tik parduotų kuo daugiau produkcijos už minimalią savikainą. Tačiau „Levi’s“ tai netaikoma.



ŽINIŲ KODAS



ДРУЖЕСТВО
Знание
СОФИЯ



POSTAL 3



VitaEducation



2020-3-TR01-KA205-097137

www.aceyouth.eu



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