

Практическо упражнение No 1

Анализ на Отворените Образователни Ресурси (ООРи) на основата на Цифровизирани истории по От Предприемачество Към Бизнес

Цел на упражнението: Да развие задълбочено разбиране от страна на обучителите на възрастни за различните стилове и видове на предприемачество превърнало се в бизнес представени в цифровизираните истории, които те могат да използват за да представят в курса От Предприемачество Към Бизнес на обучаемите в неравностойно положение.

Описание: Обучителния курс по ОПКБ е построен с използването на базирана на ИКТ методология за обърнато обучение при използването на Отворени Образователни Ресурси (ООРи). Методологията за обърнато обучение означава, че обучителят на възрастни е в ролята на помощник на обучаемия, който кара обучаемите да направят първичен анализ на онлайн обучителните материали, представени като ООР от тях самите. След като приключат с индивидуалните си задачи, обучаемите дискутират получените резултати с помощника си в среща лице в лице. А това означава, че обучаемите използват метода на обърнатото обучение за подбръване на знанията и уменията си. Важното при използването на такива ИКТ базирани обучителни методологии е да стимулират личното участие на всеки от обучаемите в неравностойно положение, давайки им възможност за самообучение с последващи дискусии по резултатите със своя помощник.

Една от формите на ООР, която в момента доказва влиянието върху обучаемите са цифровизираните истории. Общо и 36 истории с конкретен линк към всяка от тях (виж таблицата по-долу). 36 от тях са във видео, а 20 в писмен формат. Упражнението е подготвен, за да подготви обучителите на възрастни да станат помощници на обучаемите в неравностойно положение по курса ОПКБ. Така, предложението е обучителят на възрастни внимателно стъпка по стъпка да премине през всяка история или да я изгледа. След като се запознае детайлно със съдържанието на всяка история се предлага да се работи по две задачи:

Задачи:

Задача 1: Само отразяване на историята

За да изпълните задачата, моля попълнете на вашия лист как вие виждате тази история, отговаряйки на няколко въпроса като: *Харесва ли ми историята? Може ли да се реализира в моята държава? На какъв тип хора в неравностойно положение бих могъл/а да предложа тази история за дискусия?* И т.н. Това са само няколко насочващи въпроса предложени в упражнението, но можете да напишете и повече за това, как вие виждате историята.

Задача 2: Разработване на въпроси за брейнсторминга с обучаемите в неравностойно положение.

За да изпълните задачата, моля помислете върху въпроси, които вие като помощник ще зададете на обучаемите в неравностойно положение и ги запишете в листа си.

Като например: Хареса ли ви историята? Мислите ли че историята е реалистична? Бихте ли се заитресували от такъв вид предприемачество и да го превърнете в бизнес? Каква е най-важната ви мотивация за да започнете собствен предприемачески бизнес? Каква помощ е получил/а от семейството си или от някого друг? Познавате ли някой от обкръжението си който е пробвал/успял в развитието на предприемачеството си в бизнес? Ако вие трябва да започнете собствен бизнес, какъв вид пречки и проблеми ще трябва да имате предвид и да решите в началото?

Това са само примерни въпроси. Можете да развиете свои, които да са ви от полза при бъдеща работа с обучаемите.

Времето за приключването на това упражнение за всяка история е 10 минути или общо времетраене за 36 истории – 360 минути.

Поради голямата обща продължителност на това упражнение оставяма на вас решението как и кога ще го направите, наведнъж, на големи или малки порции в удобно за вас време.

Можете да започнете с изпълнението на упражнението.

Моля свалете приложеният лист на вашият компютър и/или го разпечатете.

Материал No.1 за практическо упражнение „Анализ на Отворените Образователни Ресурси (ООРи) на основата на Цифровизирани истории по От Предприемачество Към Бизнес“

(Тази таблица трябва да се свали и на устройствата на обучаемите)

Сфера на бизнес	Заглавие на бизнеса	Самостоятелен анализ	Въпроси за дискусия с обучаемите
Изкуство	Егле Студинскайте <i>ИЗРАБОТВАНЕ НА ПИНЯТИ</i>		
	Виктор Дремсизов <i>Аз и моята камера</i>		
	Мария Аристиду <i>Когато рисунките миришат на кафе</i>		
	Гинтвиле Гиедрайтиене <i>Трансформация на елементи от природата в произведения на изкуството</i>		
	Киара Дуун Раш <i>Как двадесет и четири годишната Киара превръща увлечението си по конете и фотографията в печеливи бизнес”</i>		



	Александър Скот <i>През обектива на камерата</i>		
Здраве и красота	Ирена Франс <i>Масаж и терапии с етерични масла за подобряване на здравето</i>		
	Мариус Лесинкас <i>Дори тревата може да заработи за хляба</i>		
	Амелия Зиеминска <i>Lifestyle предприемачество на върха на пръстите</i>		
	Пьотър Каплонски <i>Фризьорски салон</i>		
	Джен Гарити <i>Шива йога за младост</i>		
Хранене	Моника Хома <i>От здравословно хранене към здравословен начин на живот</i>		
	Кей Уадуд <i>Перфектната Самоса - Домашна кулинария</i>		
Занаяти	Лара Софи Бенджамин <i>Мис Лара изработва бижута</i>		
	Николас Цангарас <i>От дърво до папийонки</i>		



	Маруся Ашикова <i>Моето хоби, моята професия, моята любов</i>		
	Биляна Славова <i>Визия за предприемачество</i>		
	Анифе Махмуд <i>Ръчно изработени бижута с енергия</i>		
	Виргиния Армониене <i>Плетене на детски играчки</i>		
	Лаура Куприте <i>Производство на дрехи за спорт и свободно време</i>		
	Ромуалда Галистиене <i>Керамиката - любовта на моя живот</i>		
	Йоланта Цивилкаите <i>Увлечението да филцовам</i>		
Интериор	Парис Теодоту <i>Колекционерът</i>		
	Адамос Караянис <i>Креативно дървообработване</i>		
	Кристина Онискайте <i>Шивашкото приключение на Титина</i>		

	Стеф Килшоу <i>Розовият шпакловчик - Професионални шпакловъчни услуги</i>		
	Синтия Браун <i>Успехът е да правиш обикновени неща необикновено добре</i>		
Селско стопанство	Станой Георгиев <i>Назад към природата</i>		
	Янина Марсинкевисиене <i>Ферма за цветя</i>		
Търговия	Каролина Щчепаник <i>Когато дрехите правят жената</i>		
	Милош Крет <i>Страст, превърната в бизнес</i>		
	Вайда Лиауденскиене <i>Туристически Lifestyle Бизнес</i>		
Забавление	Станислав Мацей Бергер <i>Учител по танци</i>		
	Гинтаутас Микулевичюс <i>Организиране на водни забавления</i>		
Други	Димитър Панайотов <i>Под моста</i>		

	Хейли Патерсън <i>Цветя и колички под наем“</i>		
--	--	--	--

Практическо упражнение No 2

Оформяне на онлайн магазин

Цел на упражнението: Подготовка на основната информация за вашия онлайн магазин.

Описание: Първото нещо, което всеки трябва да направи преди да отвори онлайн магазин е да го обмисли детайлно. Често темите за обсъждане са името, описанието, логото и категориите които ще използвате, за да можете правилно да го организирате за продажби. Поради тази причина, помислете за своя бизнес, неговите характеристики и уникални елементи. Сложете себе си на мястото на потенциалния купувач. Какъв вид онлайн магазин смятате за интересен, добре организиран и още по-важно – да бъде такъв от който вие бихте искали да пазарувате.

Задачи:

Задача 1. Измислете име на онлайн магазина

Тази задача обикновено е по-сложна отколкото изглежда. “Моят онлайн магазин” определено не е добра идея. Опитайте се да „поиграете“ с думи свързващи името със същината на бизнеса си, или просто създайте име на случаен признак използвайки някаква абривиатура. Убедете се, че името се произнася лесно. Фокусирайте се върху тези аспекти, които ще изтъкнат вашия онлайн магазин сред многообразието подобни такива. Бъдете оригинални и уникални. Вашата търговска марка, вероятно ще получи популярност в бъдеще, затова е много важно от сега да помислите върху този конкретен въпрос за името.

Запишете името на вашия онлайн магазин.

Задача 2. Нарисувайте вашето лого на лист хартия

Дори и да не сте графичен дизайнер, вие сте този, който най-добре познава бизнеса си. Опитайте се да нахвърляте на лист елементи характеризиращи вашия бизнес. Например, ако произвеждате ръчно изработени обувки, то възможно е логото някак си да е свързано с формата на обувките. Нахвърляйте няколко предложения/концепции на вашето лого.

Задача 3. Подгответе кратко описание на вашия онлайн магазин

В идеален вид краткото описание трябва да е от 2 до 4 изречения, но с такова съдържание, че да заинтересуват потенциалния купувач да влезе във вашия магазин. Това описание ще може да се използва от интернет търсачките, така че убедете се , че е кратко, ясно, но в същото време съдържащо максимално информация. Не надценявайте вашето предложение, тъй като това ще отблъсне купувачите от магазина ви. Запишете в листа описанието на онлайн магазина си.

Задача 4. Планирайте броя на категориите в онлайн магазина

Помислете добре върху предложението си. Какво точно ще искате да продавате през онлайн магазина си? Опитайте да направите толкова категории, колкото е нужно за да покриете всички стоки, които ще продавате. Оптималния брой за категории е 7, но всичко е строго индивидуално и зависи от вашето предложение. Мислете за категориите, като за отдели в класически магазин. Например ако създавате ръчни фланелки, то най-подходящите категории биха били – мъжки, женски и детски. Потенциалните купувачи харесват ако още в името на категориите има обяснение, а не са претрупани с множество подобяснения и разнообразни продукти в голямата категория. Простотата и систематизирането са ключа тук. Запишете имената на категориите за вашия онлайн магазин.

Задача 5. Избройте каналите за контакт във вашия онлайн магазин

Поддържането на кантакт с потенциалните клиенти е много важно. В зависимост от вашите възможности и способности вие решавате колко канала за контакт можете да обслужвате. За онлайн магазините типичните канали за контакт са имейли и/или контактна форма и телефонен номер, но те лесно могат да бъдат увеличени с като например онлайн чат или скайп връзка. Изберете само такива канали в обслужването на които се чувствате уверени и в които можете да отговорите в рамките на разумно време (най-добре в рамките на същия работен ден). Запишете избраните от вас канали за контакт, като не забравите и времето за отговор в тях според вашите възможности.

Общо времетраене за завършване на упражнението - 30-40 минути

Практическо упражнение No 3

Създаване на онлайн магазин

Цел на упражнението: Подготовка на модел на онлайн магазин с използването на Shopify.

Описание: В това упражнение ще трябва да направите първоначалните настройки на вашият онлайн магазин, използвайки бележките от предишните упражнения. Всички действия трябва да бъдат направени във платформата за такива услуги на Shopify – една от най-големите и най-популярни платформи за онлайн магазини.

Задачи:

Задача 1. Създайте безплатен двуседмичен пробен акаунт на Shopify

Отворете любимия си браузер и сърфирайте до <https://shopify.com>. На страницата натиснете бутона **Get started** и продължете към регистрационната форма. Ще ви поискат да въведете вашият имейл адрес, парола за вашия магазин и неговото име. Запишете цялата получена обратна информация от Shopify.

Задача 2. Изберете шаблон за вашия онлайн магазин

След като вече сте влезли във вашия онлайн магазин, натиснете бутона за избор на шаблон (Select a theme). Shopify предоставя няколко безплатни теми, както и набор от платени такива. Изберете такава, която максимално подхожда на вашата бизнес идея по такива показатели като графичен дизайн и възможни отличителни черти. Шаблоните може да бъдат променени по всяко време, така че подберете такъв който е лесен за ползване. Запишете името на избрания шаблон за вашия онлайн магазин.

Задача 3. Дайте описание на вашия онлайн магазин и основна информация за контакт

От вашият администраторски панел натиснете Sales channels (Избор на канал), след това Online store (Онлайн магазин), и накрая Pages (Страници). Създайте нова страница, и например я наречете Home (Ссновна). Това ще е главната страница на вашият онлайн магазин – тук вкарайте описанието на вашият магазин, подготвено в предишното упражнение. След това можете да добавите нова страница с име About (За нас) или Contact (Контакти).

Тук въведете всички кантактни канали, които сте подготвили в предишното упражнение. Убедете се още един път, че посланието което правите към бъдещите купувачи е ясно, проверете дали не сте смесили различни стилове, шрифтове и наклони при. За контактните канали най-добре опишете и времето за отговор (например един работен ден).

Задачи 4. Създайте подходящи категории за вашите продукти в онлайн магазина

От вашия администраторски панел натиснете на Products(продукти), а след това на Collections(колекции). Това е мястото където трябва да създадете категориите за вашите продукти, подготвени в предишното упражнение. Ако имате възможност обогатете всяка от вашите категории със снимка. Можете да добавите и описание на вашите категории, така че бъдещия купувач да имат по-добра представа какви продукти ще намерят в тази категория. Убедете се, че разделянето по категории е ясно не само за вас, но за потенциалните купувачи.

Задача 5. Качете вашето лого в онлайн платформата

Ако вече имате вашето лого, можете да отидете в шаблоните и да натиснете бутона Customize theme (собствена тема). От предложените тук опции можете да изберете например Home page (главна страница) – слайдшоу и да качите вашето лого. Убедете се че шаблона подхожда на вашето лого, ако не – просто можете много лесно да смените основна тема на вашият онлайн магазин.

Общо времетраене за завършване на упражнението - 30-40 минути