

Antrasis modulis „Verslo pagal gyvenimo būdą kursai naudojant IKT ir atvirusius švietimo išteklius“ papildytas trimis praktinėmis užduotimis

Pirmoji praktinė užduotis

Skaitmeninių verslo pagal gyvenimo būdą istorijų, pateiktų kaip atvirieji švietimo ištekliai (AŠI), analizė

Užduoties tikslas: padėti suaugusiųjų švietėjui tapti fasilitatoriumi, skatinančiu atskirtyje esančius asmenis mokytis verslo pagal gyvenimo būdą, naudojantis realiomis skaitmeninėmis istorijomis.

Instrukcija: naudokitės 36 skaitmeninėmis (12 video ir 24 rašytinės) istorijomis, kurių pavadinimų sąrašas pateiktas žemiau esančioje lentelėje. Perskaitykite rašytines arba peržiūrėkite video istorijas. Po to užpildykite **pirmąjį užduoties lapą**, kurį galite *at(si)sųsti į savo kompiuterį arba at(si)spausdinti*.

Pirmas žingsnis. Skaitmeninės istorijos analizė (suaugusiųjų švietėjo refleksija)

Žemiau esančiame lape išanalizuokite pasirinktą skaitmeninę istoriją pagal klausimus, pvz., *Ar man patinka ši istorija? Ar šią istoriją galima pritaikyti mano šalyje? Kokiai tikslinei besimokančiųjų grupei, patiriančių atskirtį, ar turinčių mažesnes galimybes mokytis, galėčiau pasiūlyti šią istoriją? Kokie yra pagrindiniai žmogaus sėkmingo verslo komponentai: gebėjimai (įgūdžiai), asmeninės savybės, tinkamai parengtas verslo planas, artimųjų palaikymas ir kt.?* Tai tik keli klausimų pavyzdžiai. Jei norite, galite sugalvoti ir daugiau klausimų.

Antras žingsnis. Klausimų, kurie padėtų generuoti atskirtį patiriančių asmenų verslo idėjas, formulavimas.

Sugalvokite klausimus, kuriuos kaip fasilitatorius/-ė užduotumėte atskirtį patiriantiems asmenims. Klausimus rašykite žemiau esančiame lape.

Pvz., *Ar jums patinka ši istorija? Ar galėtumėte istorijos idėją įgyvendinti realiame gyvenime? Ar norėtumėte pradėti šį verslą pagal gyvenimo būdą? Kokia buvo pagrindinė žmogaus, pasirinkusio būtent šį gyvenimo būdo verslą, motyvacija? Kokios paramos jis/-i sulaukė iš artimųjų ar kitų žmonių? Ar artimoje aplinkoje pažįstate žmogų, kuris bandė pradėti/sėkmingai įkūrė ir vysto verslą pagal gyvenimo būdą? Jei norėtumėte pradėti verslą pagal gyvenimo būdą, kokias problemas tektų spręsti? Kokius rinkodaros kanalus ir priemones radote skaitydami/žiūrėdami šią istoriją? Kokių gebėjimų (įgūdžių) reikia, norint vystyti šį verslą pagal gyvenimo būdą? Ar išvelgiate tam tikras rizikas, pradedant tokio pobūdžio verslą?*

Aukščiau pateikti klausimai yra tik pavyzdžiai. Jums reikia sugalvoti savo klausimus, susijusius su konkrečia sėkmės istorija. Ši užduotis jums bus labai naudinga ateityje, kai dirbsite su besimokančiais.

Bendra užduoties trukmė, skirta **vienai** skaitmeninei istorijai aprašyti apie **15-20 minučių**. Šią užduotį reikės atlikti auditorijoje antrojo kontaktinio susitikimo metu. Užduotis dalyviai turės baigti namuose, naudodamiesi sėkmės istorijomis, kurios yra patalpintos projekto interneto svetainėje. Užduotis galite atlikti taip, kaip jums patogiu: galite iš karto aprašyti visas sėkmės istorijas arba suskirstyti jas dalimis.

Pirmasis lapas, skirtas praktinei užduočiai „Skaitmeninių verslo pagal gyvenimo būdą istorijų, pateiktų kaip atvirieji švietimo ištekliai (AŠI), analizė“

Verslo pagal gyvenimo būdą rūšis	Verslo pagal gyvenimo būdą pavadinimas	Refleksija	Klausimai, kurie padėtų generuoti besimokančiųjų asmenų verslo idėjas
Menai	Eglė Studinskaitė <i>Eglės Studinskaitės pinjatų gamybos verslas</i>		
	Viktor Dremsizov <i>Aš ir mano fotokamera</i>		
	Maria Aristidou <i>Kai piešiniai kvepia kava</i>		
	Gintvilė Giedraitienė <i>Žolynai virsta meno kūriniais</i>		
	Caria Doone Rush <i>Aistra žirgams ir fotografijai</i>		
	Alexander Scott <i>Žvilgsnis į pasaulį pro fotoaparato objektyvą</i>		
Grožis ir sveikata	Irena France <i>Masažų ir eterinių aliejų terapija sveikatos gerinimui</i>		
	Marius Lasinskas <i>Ir žolė padeda uždirbti duoną</i>		
	Amelia Zieminska <i>Verslas pagal gyvenimo būdą – jūsų rankose</i>		
	Piotr Kapłoński <i>Grožio salonas</i>		
	Jan Garrity <i>Šiva joga jaunimui</i>		
Maistas	Monika Homa		



	<i>Nuo sveikos mitybos iki laimingo gyvenimo</i>		
	Kay Wadud <i>Tobula samosa – namų gamybos pyragėliai</i>		
Amatai	Lara Sophie Benjamin <i>Laros papuošalai</i>		
	Nicolas Tsangaras <i>Medis virsta vyrų kaklo papuošalu</i>		
	Marusia Ashikova <i>Mano pomėgis, mano profesija, mano meilė</i>		
	Biliyana Slavova <i>Verslumo paveikslas</i>		
	Anife Mahmud <i>Energiją skleidžiantys rankų darbo papuošalai</i>		
	Virginija Armonienė <i>Vaikiškų žaislų mezgimas</i>		
	Laura Kuprytė <i>Sportinio ir laisvalaikio stiliaus drabužių gamyba</i>		
	Romualda Galistienė <i>Keramika – mano gyvenimo meilė</i>		
	Jolanta Civilkaitė <i>Aistra veltiniui</i>		
	Interjeras	Paris Theodotou <i>Pario gyvenimo būdo verslas „Kolekcionierius“</i>	
Adamos Karagiannis <i>Medžio darbai kūrybiškai</i>			
Kristina Onyskaitė <i>Kristinos Onyskaitės siuvimo verslas „Titina“</i>			
Steph Kilshaw <i>Rožinė tinkuotoja – profesionali tinkavimo paslauga</i>			



	Cynthia Brown <i>Sėkmė – tai įprastų dalykų atlikimas išskirtinai gerai</i>		
Žemdirbystė	Stanoi Georgiev <i>Žemdirbystė „Atgal į gamtą“</i>		
	Janina Marcinkevičienė <i>Gėlininkystė</i>		
Pardavimai	Karolina Szczepanik <i>Ką apie moteris pasako jų apranga?</i>		
	Miłosz Kręć <i>Pomėgis, tapęs verslu</i>		
	Vaida Liaudenskiene <i>Turizmo verslas pagal gyvenimo būdą</i>		
Pramogos	Stanisław Maciej Berger <i>Šokių mokytojas</i>		
	Gintautas Mikulevičius <i>Pramoginio vandens turizmo organizavimas</i>		
Kita	Dimitar Panayotov <i>Dimitaro verslas pagal gyvenimo būdą „Po tiltu“</i>		
	Hayley Patterson <i>Gėlės ir vežimėlio nuoma</i>		

Antroji praktinė užduotis Internetinės parduotuvės kūrimas

Užduoties tikslas: pateikti esminę informaciją, kaip asmeniui susikurti internetinę parduotuvę.

Instrukcija: jau turėdami verslo idėją, sugalvokite internetinės parduotuvės pavadinimą, aprašymą, logotipą bei prekių kategorijas. Įsivaizduokite save potencialių pirkėjų vietoje: kokia internetinė parduotuvė jums būtų įdomi? Kokioje parduotuvėje norėtumėte apsipirkti?

Pirmas žingsnis. Pagalvokite apie internetinės parduotuvės pavadinimą

Iš tiesų ši užduotis nėra tokia lengva, kaip atrodo iš pirmo žvilgsnio. Internetinė parduotuvė pavadinimu „Mano internetinė parduotuvė“ – ne pats geriausias variantas. Pamėginkite „pažaisti“ su esamais žodžiais – susiekite juos su savo verslu ar tiesiog sugalvokite parduotuvės pavadinimą atsitiktiniu būdu, naudodami keletą raidžių. Įsitikinkite, jog parduotuvės pavadinimą galima lengvai ištarti. Sutelkite dėmesį į tuos aspektus, kurių dėka jūsų internetinė parduotuvė išsiskirs iš kitų. Būkite originalūs ir unikalūs. Jūsų prekinis ženklas ilgainiui išpopuliarės, todėl labai svarbu gerai jį apgalvoti. Užrašykite internetinės parduotuvės pavadinimą.

Antras žingsnis. Ant popieriaus lapo nupieškite internetinės parduotuvės logotipą

Net jei nesate grafikos dizaineris, vis tiek esate tas žmogus, kuris savo verslą išmano geriausiai. Pabandykite nupiešti internetinės parduotuvės logotipą, kuris išryškintų pagrindinius jūsų verslo bruožus. Pavyzdžiui, jei gaminate rankų darbo batus, galėtumėte savo logotipą susieti su bato forma. Pasirašykite keletą teiginių/sąvokų, susijusių su jūsų logotipu.

Trečias žingsnis. Parenkite trumpą internetinės parduotuvės aprašymą

Ideali aprašymo apimtis – 2-4 trumpi, tačiau patrauklūs sakiniai, kuriuos perskaitę klientai norėtų apsilankyti jūsų parduotuvėje. Šį aprašymą galite naudoti paieškos sistemoms, todėl jis turi būti aiškus, nuoseklus bei kiek įmanoma informatyvus. Jokiu būdu nepervertinkite savo pasiūlymo – priešingu atveju klientai su jumis nenorės turėti nieko bendra. Užrašykite internetinės parduotuvės aprašymą.

Ketvirtas žingsnis. Apgalvokite prekių kategorijas

Pagalvokite apie savo pasiūlymą. Ką norėtumėte parduoti internetu? Optimalus prekių kategorijų skaičius – **septyni**. Kurdami internetinės parduotuvės prekių kategorijas galvokite apie tai, kaip prekės suskirstytos tradicinėje parduotuvėje. Pavyzdžiui, jei kuriate rankų darbo marškinėlius, tinkamiausios jų kategorijos bus šios: marškinėliai **vyrams**, **moterims** ir **vaikams**. Potencialūs pirkėjai teigiamai vertins tai, jog jūsų kategorijos yra savaime suprantamos, neperkrautos įvairiomis prekėmis. Šiuo atveju svarbiausia – paprastumas. Užrašykite prekių kategorijų pavadinimus.

Penktas žingsnis. Sudarykite pasirinktų susisiekimo kanalų sąrašą

Labai svarbu palaikyti ryšį su potencialiais pirkėjais. Atsižvelgdami į savo galimybes, sukurkite kiek įmanoma daugiau bendravimo su klientais priemonių: telefonu, el.paštu, Facebook, Skype ir pan. Rinkitės tik tokias priemones, kurios jums pačiam/-ai yra patogios, kad galėtumėte tinkamai atsakyti į klientų užklausas (geriausia – tą pačią darbo dieną). Užrašykite pasirinktus susisiekimo kanalus, įvertindami įprastą atsakymo laiką.

Bendra užduoties trukmė - 30-40 minučių.

Trečioji praktinė užduotis Internetinės parduotuvės kūrimas

Užduoties tikslas: sukurti internetinę parduotuvę, naudojant „Shopify“ platformą

Instrukcija:

Šioje užduotyje jums reikės sukurti internetinę parduotuvę Shopify“ platformoje, naudojant antroje užduotyje surinktą informaciją.

Pirmas žingsnis. Susikurkite bandomąją „Shopify“ paskyrą

Atsidarykite interneto naršyklę ir užeikite į internetinį puslapį adresu <https://shopify.com>. Jame pasirinkite **Get started** ir užpildykite registracijos formą. Jums reikės pateikti elektroninį paštą, parduotuvės pavadinimą bei susikurti slaptažodį. Isidėmėkite visą su registracija susijusią informaciją.

Antras žingsnis. Išsirinkite patinkantį internetinės parduotuvės modelį

Prisijungę prie savo internetinės parduotuvės, pasirinkite parduotuvės temą pagal duotą šabloną. „Shopify“ platformoje pateikiami įvairūs variantai: vieni nemokami, už kitus reikia mokėti atitinkamą mokestį. Išsirinkite jums tinkantį modelį, atsižvelgdami į kuriamos parduotuvės profilį bei ypatybes. Pasirinktą modelį bet kada galima pakeisti, todėl galite išbandyti kelis variantus, kol rasite sau tinkantį. Isidėmėkite pasirinkto modelio pavadinimą.

Trečias žingsnis. Pateikite internetinės parduotuvės aprašymą ir kontaktus

Administratoriaus paskyroje pasirinkite **Sales channels**, tada **Online store** ir **Pages**. Tuomet sukurkite naują puslapį ir jį pavadinkite, pvz., **Pagrindinis**. Tai bus pagrindinis jūsų parduotuvės puslapis, į kurį turėsite įkelti ankstesnėje užduotyje parengtą aprašymą. Sukurkite dar vieną puslapį, pavadinimu **Kontaktai** arba **Apie** ir sukelkite anksčiau paruoštą kontaktinę informaciją. Svarbu informaciją pateikti aiškiai, nemaišyti skirtingų teksto stilių ir dydžių, nenaudoti pernelyg įmantraus šrifto. Kontaktų skiltyje reikėtų nurodyti, per kiek laiko susidomėjęs asmuo gaus atsakymą, pvz., per vieną darbo dieną.

Ketvirtas žingsnis. Sukurkite prekių ar paslaugų kategorijas.

Administratoriaus paskyroje pasirinkite **Products**, tada **Collections**. Čia pateikite anksčiau paruoštas prekių ar paslaugų kategorijas. Jei įmanoma, prie kategorijų pridėkite jas atitinkančius paveikslėlius. Kategorijoms pateikite aprašymus, kad pirkėjai susidarytų nuomonę apie tai, ką galima rasti jūsų parduotuvėje. Pasistenkite, kad kategorijos būtų aiškios ne tik jums, bet ir potencialiam/-ai pirkėjui/-ai.

Penktas žingsnis. Įkelkite savo internetinės parduotuvės logotipą.

Jeigu turite internetinės parduotuvės logotipą, jį galite įkelti pasinaudoję funkcija **Customize theme**. Naudojamiesi pateikiamais pasirinkimais galite nurodyti, kur ir kaip rodyti jūsų įkeltą logotipą. Įsitikinkite, jog jūsų logotipas dera su pasirinktu internetinės parduotuvės modeliu. Jei taip nėra, galite jį pakeisti.

Bendra užduoties trukmė - 30-40 minučių.