

1

Podstawy biznesu startupowego

Norbert Laurisz, Anna Mirzyńska, Kamila Pilch

Wprowadzenie

Żaden człowiek nie urodził się przedsiębiorcą, ale każdy może się nim stać. Ta myśl jest początkiem przygody, w którą warto zabrać swoje dzieci (swoich uczniów), wspierając w nich rozwój wiedzy, umiejętności i kompetencji przedsiębiorczych, a może nawet startupowych. O przedsiębiorczości uczymy coraz częściej, angażując już najmłodsze klasy w szkołach w projekty quasi-przedsiębiorcze. Badania Głównego Urzędu Statystycznego nie pozostawiają wątpliwości, że to przede wszystkim sektor małych i średnich przedsiębiorstw tworzy PKB Polski (Chaber, Łapiński, Nieć, Orłowska, Zakrzewski, 2020). Przedsiębiorczość odgrywa rolę pobudzającą dla wzrostu rynkowego i produktywności (Baumol, 1993), stając się głównym komponentem gospodarczym (Kirzner, 1999). Równocześnie do rozwoju znaczenia kształtowania przedsiębiorczości jako takiej na naszych oczach dynamicznie rozwija się specyficzny odłam przedsiębiorstw – startupy. Specyficzny przede wszystkim dlatego, że należy on do tzw. pojęć *rozmytych* – nie mamy jednego, spójnego sposobu rozumienia słowa startup, a jego definicja jest najczęściej próbą uchwycenia charakterystycznych, wyróżniających go cech. W polskim sposobie myślenia podmiot ten ukształtował się przede wszystkim poprzez identyfikację go jako mikro lub małe przedsiębiorstwo w formie spółki kapitałowej, które nie jest notowane na giełdzie, oraz znajduje się przed fazą podziału zysków (Skala, 2018). Ta definicja wydaje się jednak niewystarczająca nawet

dla nas, osób, które już funkcjonują w otoczeniu gospodarczym, a co dopiero dla młodych ludzi, którzy – jak można łatwo wnioskować, obserwując trendy globalne – wśród startupów funkcjonują i będą musieli funkcjonować.

Presja na poznanie środowiska startupowego wynika nie tylko z jego rozwoju, ale przede wszystkim z technologicznego wpływu dynamiki świata gospodarczego. Gdy przyjrzymy się definicjom zagranicznych badaczy i praktyków startupowych widać w nich wyraźnie, że startup to młode przedsiębiorstwo, które powstaje z wykorzystania obserwacji zmieniającej się wokół rzeczywistości, wychwycenia niszy rynkowej i w wyniku rozwoju technologii (Tomczuk, 2018). Możemy rozumieć startup jako organizację tymczasową, powołaną przez ludzi w celu tworzenia nowych produktów lub usług w warunkach wysokiej niepewności (Ries, 2011), poszukującą powtarzalnego i skalowalnego modelu biznesowego, i charakteryzującą się bardzo ambitnymi celami, poprzez które dąży do wprowadzenia zmiany na istniejącym rynku lub utworzenia nowego, na co poszukuje i pozyskuje środki zewnętrznego finansowania (Blank, 2013). Dostrzegamy wtedy wyraźny związek między modelem startupu a przedsiębiorczością przyszłości. W gospodarce, która podlega szybkim procesom digitalizacji, w naturalny sposób powstają luki, które stają się podstawą do działania dla innowacyjnych, ambitnych przedsięwzięć biznesowych. Do funkcjonowania w takiej gospodarce musimy umieć przygotować dzieci i młodzież, a tym samym przedstawić im podstawy biznesu startupowego. Oprócz wiedzy, która zostanie przekazana uczestnikom zajęć, istotne jest wzbudzenie w nich motywacji przedsiębiorczej – kluczowej w działaniach mających na celu założenie i prowadzenie startupu (Shane, Locke, Collins, 2003). Prowadząc przygotowane zajęcia, warto pamiętać, że dla młodych ludzi podstawą do tworzenia przedsiębiorstwa są często ich prywatne zainteresowania i hobby (Kwapisz, 2019). Dlatego też należy potraktować pracę nad poznaniem przez nich podanych pojęć i zjawisk na równi z pobudzaniem ich kreatywności i naciskiem na rozwój ich własnych umiejętności i kompetencji powiązanych z przedsiębiorczością.

Rozdział ten stanowi jedynie zarys wiedzy o środowisku startupowym, kształtując myślenie o nim, i jest częścią szerszego opracowania, którego celem jest wprowadzenie uczniów w świat przedsiębiorczości cyfrowej, do szerokiego tematu powstawania, rozwoju i funkcjonowania startupów w Polsce. Dzięki przeprowadzonym zajęciom, bazującym na udostępnionym scenariuszu, uczeń pozna podstawowe pojęcia związane ze startupami, nauczy się konstruować zarys modelu biznesowego oraz nabędzie kompetencje prowadzenia własnego mini projektu. Pełen wykaz efektów uczenia się w tej części tematycznej zawiera tabela 1.1.

Tabela 1.1. Efekty uczenia się – temat zajęć: „Podstawy biznesu startupowego”

| Rodzaj efektu uczenia się | Wyszczególnienie |
|---------------------------|---|
| Wiedza | uczestnicy/uczestniczki zajęć: <ul style="list-style-type: none"> • znają podstawowe pojęcia związane ze środowiskiem startupowym, takie jak: przedsiębiorstwo, przedsiębiorczość, innowacje, inwestor, startup, otoczenie • definiują pojęcie startupu i wskazuje etapy zakładania i rozwoju startupu • wymieniają elementy składające się na model biznesowy |
| Umiejętności | uczestnicy/uczestniczki zajęć: <ul style="list-style-type: none"> • potrafią zidentyfikować różnice między przedsiębiorstwem a startupem • potrafią skonstruować zarys modelu biznesowego |
| Kompetencje | uczestnicy/uczestniczki zajęć: <ul style="list-style-type: none"> • posiadają umiejętność kreatywnego myślenia i autoprezentacji • prowadzą własny mini projekt, w tym zarządza czasem pracy własnej |

Źródło: opracowanie własne.

Najważniejsze pojęcia i definicje

Przedsiębiorstwo – powołana prawnie organizacja, której celem jest prowadzenie działalności przynoszącej zyski. Przedsiębiorstwo prowadzi działalność gospodarczą w obszarach: produkcyjnym, handlowym, usługowym. Termin ten obejmuje wykorzystywane do prowadzenia wskazanej działalności zasoby ludzkie oraz materialne i niematerialne. Ze względu na ilość zatrudnionych osób oraz skalę działalności finansowej przedsiębiorstwa dzielimy na: mikro, małe, średnie i duże.

Przedsiębiorca – osoba fizyczna (człowiek), osoba prawna (jednostka, która na mocy prawa ma zdolności prawne – jest podmiotem praw i obowiązków wobec prawa) lub jednostka niebędąca osobą prawną, która wykonuje we własnym imieniu działalność gospodarczą (lub zawodową).

Startup – organizacja, która powstaje dzięki obserwacji otoczenia gospodarczego i jego potrzeb w celu wprowadzenia zmiany w rynku lub utworzenia nowego; funkcjonuje w środowisku dużej niepewności i ryzyka, dysponując ograniczonymi zasobami i poszukując źródeł ich pozyskania (inwestorów). Startupy nie mają jednej spójnej definicji. Wraz z rozwojem życia startupu wyróżniamy fazy:

Fazy rozwoju startupu:

- 🕒 **faza pomysłu (nazywana też fazą koncepcji albo pre-założkową)** – polega na generowaniu pomysłów w oparciu o analizę otoczenia. Pojedynczy przedsiębiorca lub grupa założycieli poszukuje niszy i definiuje wyzwanie rynkowe, na które chce odpowiedzieć swoim pomysłem;
- 🕒 **faza walidacji** – w tej fazie startup bada słuszność swojej hipotezy o potrzebach rynku. Na jej etapie tworzony jest pierwszy prototyp i rozpoczyna się poszukiwanie inwestorów. W fazie walidacji funkcjonowanie startupu przeważnie opłacane jest z jego

własnego budżetu lub funduszy załączkowych. Tworzony jest zespół wokół projektu;

- **faza tworzenia** – po etapie przebadania prototypu następuje opracowywanie rozwiązania dotyczącego tzw. *minimum viable product*, czyli takiego, który odpowie na potrzeby podstawowego segmentu klientów. Faza ta wymaga bliskiej współpracy startupu z użytkownikami produktu. Równocześnie kształtuje się model biznesowy i kultura organizacyjna. Startup aktywnie poszukuje finansowania zewnętrznego;
- **faza wzrostu** – startup energicznie się rozwija. Najważniejsze na tym etapie jest pomnażanie przychodów startupu, z reguły poprzez skokowy wzrost sprzedaży. Często tej fazie towarzyszy gwałtowny wzrost liczby pracowników i wydatków na marketing;
- **faza ekspansji** – sukces finansowy startupu pozwala mu na rozpoczęcie fazy ekspansji. Na tym etapie może on przejmować inne przedsiębiorstwa, skalować swoją działalność na inne rynki, poszerzać ofertę o nowe rozwiązania lub ulepszać istniejące. Będzie rozszerzał również swoją grupę klientów, a obszary działalności jego pracowników będą dynamicznie rosły;
- **faza dojrzałości** – końcowy etap funkcjonowania przedsiębiorstwa w formie startupu. W tym punkcie przedsiębiorstwo może być albo sprzedane, albo powinno wejść na giełdę. Struktura organizacyjna, dojrzałość rynkowa i pewność zysku w tej fazie wymusza nazwanie dawnego startupu dojrzałym przedsiębiorstwem.

Otoczenie biznesowe – wszystkie procesy, instytucje, organizacje, które mają wpływ realny albo potencjalny na prowadzenie działalności gospodarczej. Stopień złożoności otoczenia, jego podatność na zmiany, adaptacje nowych trendów i zjawisk ma silne przełożenie na kondycję finansową przedsiębiorstwa.

Inwestor – osoba fizyczna lub prawna, która swoje zasoby przeznacza na rzecz wskazanej działalności gospodarczej w oczekiwaniu ich pomnożenia.

Prototyp – pierwszy egzemplarz produktu, makieta usług konstruowana w celu zbadania adekwatności oferty do potrzeb jej odbiorców.

Innowacja – wprowadzenie nowych produktów (innowacje produktowe), procesów (innowacje procesowe), sposobów zarządzania i kultury organizacji (innowacje organizacyjne), form komunikacji i reklamy (innowacje marketingowe); za innowację uznaje się „coś nowego” nie tylko w znaczeniu słowa „nowatorski”, ale również w znaczeniu czegoś nowego w skali danej organizacji, terytorium, rynku.

Model biznesowy – plan określający sposób działalności przedsiębiorstwa. Opisuje sposób dostarczania wartości klientom, jego strukturę finansową i sposób relacji z otoczeniem.

Model biznesowy Canvas – opracowany przez Alexa Osterwaldera szablon planu działania przedsiębiorstwa, jedno z najpopularniejszych narzędzi pracy nad tworzeniem startupów, które w prosty i skondensowany sposób przedstawia możliwość realizacji pomysłu jego założycieli. Składa się z dziewięciu elementów omówionych w odpowiednich okienkach: →

| | | | | |
|--|--|---|---|---|
| <p>Partnerzy wskazanie wszystkich zewnętrznych firm, organizacji, instytucji oraz ich obszarów działalności, które są niezbędne do prowadzenia przedsiębiorstwa</p> | <p>Kluczowe działania wskazanie najważniejszych (działań), które muszą zostać podjęte w celu dostarczenia klientom wartości i nawiązania z nimi w relacji</p> | <p>Propozycja wartości identyfikacja oferowanych klientom wartości – ich motywacji do zakupu produktu/usługi. Wskazane jest zmapowanie w tym miejscu potrzeb i problemów klientów, które są zaspakajane/rozwiązane poprzez ofertę przedsiębiorstwa</p> | <p>Relacje z klientami określenie sposobu relacji z klientami, stopnia integracji z nimi, podejścia do wzajemnej komunikacji. Obszar ten powinien być wypełniony na podstawie identyfikacji potrzeb i charakterystyki klientów</p> | <p>Segmenty klientów rozpoznanie i scharakteryzowanie klientów przedsiębiorstwa. Skonkretyzowanie grupy odbiorców pierwotnych oferty</p> |
| | <p>Kluczowe zasoby wskazanie najważniejszych zasobów (zarówno materialnych, jak i niematerialnych), dzięki którym możliwe będzie nawiązanie relacji z klientem, podstawienie mu propozycji wartości</p> | | <p>Kanały wskazanie obszarów i narzędzi nawiązywania kontaktu z klientem oraz przedstawiania i dostarczania mu oferty przedsiębiorstwa</p> | |
| <p>Struktura kosztów wypunktowanie i opisanie rodzaju kosztów wraz z ich wysokością, które będą generowane w przyjętym modelu przedsiębiorstwa</p> | | <p>Struktura przychodów wskazanie źródła przychodów: zewnętrznych (inwestorzy, dotacje itd.) i wewnętrznych (sprzedaż oferty). Można również wskazać elementy nieodpłatne w prowadzonej działalności</p> | | |

Przykładowy scenariusz lekcji

Przykładowy scenariusz zajęć obejmuje dwie jednostki godzin lekcyjnych przy udziale grupy ok. 20 osób w wieku 12–14 lat. Scenariusz rozszerzony jest o propozycje zajęć dla starszych uczestników (15–17 lat) oraz o dodatkowe ćwiczenia, które wydłużają moduł. Są one wskazane i wyróżnione w treści scenariusza.

TEMAT: Podstawy biznesu startupowego

Głównym celem zajęć jest przedstawienie podstawowych pojęć i zjawisk związanych z biznesem startupowym. Specyfikację zajęć, w tym cele szczegółowe i metody dydaktyczne przedstawia tabela 1.2.

Tabela 1.2. Specyfikacja zajęć „Podstawy biznesu startupowego”

| | |
|--|---|
| Cele ogólne | przedstawienie podstawowych pojęć i zjawisk związanych z biznesem startupowym |
| Cele szczegółowe | <ul style="list-style-type: none"> • przekazanie wiedzy o podstawowych pojęciach związanych ze środowiskiem startupowym, etapami rozwoju i zakładania startupu oraz elementami składającymi się na model biznesowy • wykształcenie umiejętności identyfikacji różnic pomiędzy pojęciami „przedsiębiorstwo” oraz „startup” • wykształcenie umiejętności budowania zarysu modelu biznesowego • przeprowadzenie prac nad zarządzaniem realizacją zadania własnego • wzmocnienie kompetencji kreatywnego myślenia • rozwój kompetencji autoprezentacji |
| Metody i sposoby realizacji celów | wykład audytoryjny, dyskusja, burza mózgów, studium przypadku, praca indywidualna, autoprezentacja |
| Praktyczne wskazówki | <ul style="list-style-type: none"> • wskazane jest odwoływanie się do praktycznych doświadczeń uczniów, czyli przedsiębiorstw, które ich otaczają (biznesów rodzinnych, sklepików szkolnych, powszechnie znanych biznesów lokalnych, dużych marek globalnych itp.) • prowadzący zajęcia może wprowadzać alternatywne, podane w scenariuszu ćwiczenia lub pojęcia adekwatne do poziomu grupy • praca koncepcyjna nad mini projektami powinna uwzględniać pobudzenie kreatywności uczniów. Zaleca się zwrócenie szczególnej uwagi na innowacyjność pomysłów i spójność projektu, nie na jego wykonalność • uczniowie uczestniczący w lekcji nie muszą mieć wiedzy i świadomości w obszarze istniejących rozwiązań biznesowych lub uwarunkowań rynku. Celem zajęć jest nauczanie ich logiki myślenia o zakładaniu startupu, a nie założenie podmiotu |

Źródło: opracowanie własne.

CZĘŚĆ 1. Poznajemy świat startupów

W tej części uczniowie dowiedzą się, dlaczego warto uczyć się o startupach. Poznają przykład przedsiębiorstw, które kiedyś były startupami. Nauczą się podstawowych terminów związanych ze światem startupów.

Potrzebne materiały dydaktyczne: tablica szkolna / flipchart / rzutnik z laptopem / inne widoczne miejsce umożliwiające zamieszczenie informacji, przybory do pisania, materiały dydaktyczne dostępne w podrozdziale „Ćwiczenia aktywizujące”, opcjonalnie kartki białe formatu A4.

1.1. Rozpoczęcie zajęć

Prowadzący zajęcia rozpoczyna je, zapisując w widocznym miejscu temat spotkania: „Poznajemy świat startupów”. Następnie zwracając się do całej klasy, opowiada historię.

HISTORIA „FACEBOOK JAKO PRZYKŁAD STARTUPU”

Dziś będziemy się uczyć o startupach – bardzo ważnych dla nas i dla naszej gospodarki przedsiębiorstwach. Mogę Wam obiecać, że nawet jeśli nie wiecie, co oznacza słowo „startup”, to na pewno znacie firmy, które kiedyś były startupami. To opowieść o powstaniu jednej z nich.

W Stanach Zjednoczonych Ameryki jedenastoletni chłopiec stworzył pierwszy w swoim życiu program. Pozwalał on na łączenie się między komputerami jego taty (tym w domu i tym w pracy) oraz przesyłaniu między nimi informacji. Chłopiec był tak zdolnym programistą, że parę lat później rozpoczął studia na jednym z najlepszych uniwersytetów – Harvardzie. Nie porzucił swojego hobby i najlepszej umiejętności, i już na pierwszym roku stworzył program komputerowy dla swoich kolegów z uniwersytetu. Program nie spodobał się jednak władzom uczelni. Zabroniły naszemu bohaterowi dalszych prac nad nim.

Podczas kolejnych lat studiowania zauważył on, że studentom potrzebna jest przestrzeń w sieci, w której będą mogli rozmawiać oraz dzielić się swoimi przeżyciami i opiniami. Wraz z grupą znajomych postanowił opracować program, który mógłby być takim miejscem. Wykorzystał w tym celu swoje doświadczenie z poprzedniego projektu oraz bazę danych o studentach, którą miała uczelnia. Ani on, ani jego przyjaciele zaangażowani w projekt nie mieli pewności, czy spodoba się on ich kolegom i koleżankom. Na początku tylko on i jego kolega przeznaczyli pieniądze na finansowanie prac. Zaryzykowali, mimo że nie wiedzieli, czy się one zwrócą, czy ludziom spodoba się ich program i czy będą mogli go sprzedawać. Dziś jest to najbardziej znany program do komunikacji między ludźmi. Wiecie o jakim programie mowa? Tak, to Facebook. Popatrzcie, paręnaście lat temu, gdy powstawał, był tylko niepewnym pomysłem. A teraz każdy zna zarówno Facebooka, jak i jego założyciela Marka Zuckerberga. To on był w naszej historii tym jedenastoletnim zdolnym chłopcem, który rozwijał swoje umiejętności programowania, patrzył, co innym ludziom jest potrzebne, i zaryzykował własne pieniądze na budowę pierwszego prototypu Facebooka. Facebook kiedyś był startupem. Takich firm jest o wiele więcej! Dziś nauczymy się tego, czym jest startup, a na kolejnej lekcji sami zaplanujecie swój startup. Może za parę lat będzie on równie znany jak Facebook?

Źródło: opracowanie własne.

ALTERNATYWNA FORMA

Historia może być dowolnie opracowywana na potrzeby odbioru starszej grupy wiekowej – proponuje się dostosować język opowieści oraz wprowadzić aktywne formy przykuwania uwagi poprzez zadawanie pytań w trakcie narracji.

ĆWICZENIE DODATKOWE 1

Prowadzący podsumowuje przedstawioną historię. Przedstawia uczniom znaczenie uczenia się o startupach:

- założenie własnego przedsiębiorstwa jest jedną ze ścieżek kariery zawodowej. Startup jest specyficzną formą przedsiębiorstwa, stąd w przyszłości możliwe, że uczniowie będą chcieli wybrać taki model swojej działalności;
- szybki rozwój technologii, digitalizacja życia społecznego i gospodarczego jest dobrą okazją do narodzin startupów. Ich ilość na rynku będzie się zwiększała;
- przedsiębiorstwa to ważne społecznie i gospodarczo podmioty. Ich działalność wpływa na rozwój państwa i regionów. Podmioty te: generują miejsca pracy, dostarczają dobra i usługi na rynek, utrzymują budżet państwa.

Prowadzący przedstawia przebieg zajęć: (I) przekazanie wybranej wiedzy teoretycznej o przedsiębiorstwach i startupach, (II) nauka odróżniania startupów od przedsiębiorstw, (III) ćwiczenie z generowania pomysłów na własny biznes, (IV) podsumowanie zajęć.

1.2. Część teoretyczna

Przekazanie wybranej wiedzy teoretycznej o przedsiębiorstwach i startupach oraz nauka odróżniania startupów od przedsiębiorstw.

Prowadzący zapisuje na tablicy podstawowe hasła konieczne do wprowadzenia podczas zajęć. Następnie rozpoczyna proces aktywizujący uczestników poprzez stymulację do wolnych wypowiedzi. Prowadzący zadaje pytania uczniom:

- Kto z Was chciałby w przyszłości prowadzić swój własny biznes?
- Czy rodzice/krewni kogoś/którejś z Was prowadzą swoje własne przedsiębiorstwo?

- Czy o rodzicach prowadzących swoje własne przedsiębiorstwo możemy powiedzieć, że są przedsiębiorcami?
- Jakie znacze przedsiębiorstwa wokół siebie?
- Co to jest przedsiębiorstwo?

Prowadzący zbiera wypowiedzi uczniów i podsumowuje je. Zapisuje na tablicy te, które łączą się ze słowem przedsiębiorstwo i przedsiębiorca. Następnie wprowadza definicję przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy.

ĆWICZENIE DODATKOWE 2

Następnie prowadzący zadaje pytanie uczniom:

- Czy wiecie, czym jest startup?

Zbiera wypowiedzi uczniów i podsumowuje je na tablicy. Zaznacza, że nie ma jednej definicji startupu, ale są jego cechy, dzięki którym potrafimy odróżnić startup od przedsiębiorstwa, choć czasem bywa to trudne. Wprowadza definicję startupu poprzez hasła:

- **TYMCZASOWOŚĆ**
- **NIEPEWNOŚĆ, RYZYKO**
- **INNOWACYJNOŚĆ I NOWE TECHNOLOGIE**
- **POSZUKIWANIE ZASOBÓW (FINANSÓW)**

Prowadzący tłumaczy, na czym polega każda z wymienionych cech startupu. Do realizacji tego zadania powinien posłużyć słowniczek pojęć oraz wstęp do rozdziału.

ĆWICZENIE DODATKOWE 3

Po wprowadzeniu definicji prowadzący przedstawia fazy życia startupu. Proponuje się posłużenie metaforą drzewa i jego wzrostu lub spirali. Szczególnie podkreślone powinny być dwie pierwsze fazy z zaznaczeniem, że w dalszej części zajęć i podczas kolejnych zadań uczniów będzie wygenerowanie swoich pomysłów na przedsiębiorstwo, a następnie opracowanie dla niego modelu biznesowego.

1.3. Część ćwiczeniowa

Ćwiczenie z generowania pomysłów na własny biznes.

Przechodząc do części ćwiczeniowej, prowadzący zajęcia rozdaje uczestnikom kartkę papieru z narysowaną żarówką (zob. Szablon do ćwiczenia 1). Następnie zadaje uczniom pytania:

- Skąd pochodzą pomysły na biznes?
- Czy macie swój pomysł na biznes?
- Jakich rzeczy codziennego użytku brakuje Wam wokół Was?
- Co potraficie robić dobrze?

Prowadzący zachęca do wolnych wypowiedzi, następnie podsumowuje je i zadaje zadanie. Zadanie może być wykonywane pojedynczo, w parach lub grupach trzyosobowych.

ĆWICZENIE 1

GENEROWANIE POMYSŁÓW BIZNESOWYCH

Na kartce przed Wami znajduje się narysowana żarówka – to symbol nagłych pomysłów, które mogą Wam przyjść do głowy. Zastanówcie się nad własnym biznesem. Pomoże Wam w tym uzupełnienie haseł wokół żarówki. Pamiętajcie, że pomysły na biznes biorą się przede

wszystkim z obserwacji otoczenia, analizy potrzeb ludzi wokół nas, świadomości własnych umiejętności oraz śledzenia trendów.

Czas trwania: 15 minut

Szablon rozwiązań wraz z szerszym omówieniem dostępny jest w podrozdziale „Ćwiczenia aktywizujące”.

ALTERNATYWNA FORMA

Dla grup wiekowych 15–17 lat proponuje się rozszerzenie zadania o pracę samodzielną i pogłębienie umiejętności analizy rzeczywistości.

Szablon rozwiązań wraz z szerszym omówieniem dostępny jest w podrozdziale „Ćwiczenia aktywizujące”.

Po przeprowadzeniu ćwiczenia prowadzący prosi uczestników o wybranie jednego pomysłu na przedsiębiorstwo. Należy zachęcić ich do wyboru najbardziej innowacyjnego z proponowanych.

1.4. Podsumowanie i zakończenie zajęć

Prowadzący podsumowuje zajęcia, zaznaczając, że wytworzony podczas nich pomysł biznesowy będzie rozwijany na kolejnych zajęciach. Prosi uczestników o zapamiętanie swojego pomysłu na biznes, a następnie o podanie go i rozróżnienie, czy jest to startup czy przedsiębiorstwo. Do rozróżnienia należy użyć cech zawartych w definicji, która w toku zajęć została zapisana na tablicy. Prowadzący przypomina, jaką wiedzę można było nabyć podczas prowadzonych zajęć. Żegna klasę i zachęca do uczestnictwa w kolejnych zajęciach.

część 2. Zakładamy swój własny startup

W tej części uczniowie poznają pojęcie modelu biznesowego oraz strukturę i elementy modelu biznesowego Canvas. Opracują zarys własnego modelu biznesowego i przedstawia go przed klasą.

Potrzebne materiały dydaktyczne: tablica szkolna / flipchart / rzutnik z laptopem / inne widoczne miejsce umożliwiające zamieszczenie informacji, przybory do pisania, materiały dydaktyczne dostępne w podrozdziale „Ćwiczenia aktywizujące”, opcjonalnie kartki białe formatu A4.

2.1. Rozpoczęcie zajęć

Prowadzący rozpoczyna zajęcia, zapisując temat w widocznym miejscu: „Zakładamy swój własny startup”. W przypadku, gdy część drugą bloku tematycznego odbywa się w innym dniu niż część pierwsza, prowadzący przypomina charakterystykę startupu oraz przyczyny podejmowania tego tematu na zajęciach. Przedstawia plan zajęć: (I) przekazanie wiedzy teoretycznej o biznesplanie, (II) omówienie modelu biznesowego Canvas i jego elementów, (III) praca nad własnym modelem biznesowym Canvas, (IV) prezentacja wybranych modeli – prac uczestników, (V) podsumowanie. Wszyscy uczestnicy zajęć są proszeni po kolei o przedstawienie swojego pomysłu na biznes, który został wyłoniony podczas poprzedniego ćwiczenia. W przypadku problemów z wyborem jednego z wygenerowanych pomysłów jest to również odpowiedni czas na pomoc koleżance/koledze poprzez zagłosowanie przez resztę uczestników zajęć na jeden z nich. Można wspomnieć w tym miejscu, że tak właśnie zachowują się konsumenci (osoby, które kupują nasze produkty) na rynku: głosują poprzez operacje zakupu na najlepszy pomysł biznesowy i tylko te, które dostają więcej głosów, zostają na rynku.

Dla grup wiekowych 15–17 lat podczas wyboru najlepszego z pomysłów proponuje się wprowadzenie głosowania przez całą grupę uczestników, tłumacząc to jako zachowanie rynku – to konsumenci decydują, co im będzie potrzebne, wskazując, na co jest popyt.

2.2. Część teoretyczna

Przekazanie wiedzy teoretycznej o biznesplanie oraz omówienie modelu biznesowego Canvas i jego elementów.

Prowadzący zajęcia przedstawia, czym jest biznesplan i do czego on służy, bazując na wiedzy zawartej w podręczniku. Przedstawienie wiadomości ma charakter wykładowy. Następnie zadaje pytanie uczestnikom:

- Czy uważacie, że tworzenie biznesplanu jest łatwe?

Pytanie ma na celu wykazanie, że trzeba zebrać dużo wiadomości na temat swojego pomysłu, który w fazie koncepcji startupów jest jeszcze niedopracowany, podobnie jak pomysły pozostałych uczestników. Podsumowując odpowiedzi uczestników, prowadzący wskazuje, że w celu uproszczenia dla młodych przedsiębiorców, szczególnie startupowców został opracowany specjalny model biznesowy – model biznesowy Canvas. Porównuje jego elementy do puzzli. Tak jak na obrazku tworzonym przez ułożenie puzzli, tak samo w modelu biznesowym Canvas konieczna jest spójność i dopasowanie wszystkich elementów modelu.

ĆWICZENIE DODATKOWE 4

Prowadzący omawia elementy modelu biznesowego Canvas, bazując na wiedzy zawartej w podręczniku. Przedstawienie wiadomości ma charakter wykładowy.

ALTERNATYWNA FORMA

W zależności od poziomu zaangażowania uczestników zajęć i dostępnego czasu możliwe jest skrócenie omawiania wszystkich elementów modelu (zob. Ćwiczenie 2) lub omawianie ich segmentowo w trakcie trwania pracy nad mini projektem, np. pierwsze trzy elementy i oddanie czasu na pracę nad projektem, następnie kolejne trzy itd. Wśród młodszych uczestników możliwe jest pominięcie elementów finansowych: struktury kosztów i struktury przychodów.

2.3. Część ćwiczeniowa

Praca nad własnym modelem biznesowym oraz prezentacja wybranych modeli.

Przechodząc do części ćwiczeniowej, prowadzący zajęcia rozdaje uczestnikom kartki papieru z narysowanym modelem biznesowym Canvas. Uczestnicy pracują samodzielnie lub w zespołach, które zostały utworzone podczas wykonywania ćwiczenia 1.

ĆWICZENIE 2

TWORZENIE MODELU BIZNESOWEGO

Na kartce przed Wami znajduje się szablon modelu biznesowego Canvas. Waszym zadaniem jest opracowanie tego modelu dla wybranych przez Was pomysłów na biznes. Zastanówcie się dobrze nad

wszystkimi opisanymi elementami. Jeśli nie pamiętacie elementów modelu, mogą Wam pomóc pytania, które zostały zamieszczone na kartce. Odpowiedzi na nie pomogą Wam uzupełnić informację o Waszych pomysłach na biznes. Na koniec zajęć będzie można pochwalić się swoim pomysłem.

Czas trwania: 20 minut

Szablon rozwiązań wraz z szerszym omówieniem dostępny jest w podrzdziale „Ćwiczenia aktywizujące”.

Po upływie wyznaczonego czasu prowadzący przerywa pracę nad mini projektem biznesowym i zachęca do przedstawienia wyników swojej pracy na forum klasy.

ALTERNATYWNA FORMA

Uzupełnione i dopracowane modele biznesowe, przerysowane przez uczestników na duże arkusze mogą być ciekawą formą prezentacji podczas dni otwartych szkoły czy elementem dekoracji klasy. Jako zadanie domowe/dodatkowe możliwe jest dopracowanie graficzne i merytoryczne modeli w formie skończonych projektów. W przypadku dodatkowego czasu na moduł podczas kolejnej lekcji powinna odbyć się prezentacja wszystkich pomysłów i planów biznesowych oraz dyskusja nad nimi na forum klasy, tak żeby nikt z uczestników nie poczuł się pominięty. Ma to na celu uświadomienie uczestnikom, że żaden pomysł na biznes nie jest zły, ale każdy wymaga pracy nad nim i weryfikacji przez otoczenie. Jest to symulacja prezentacji modelu biznesowego przed inwestorami.

2.4. Podsumowanie i zakończenie zajęć

Prowadzący podsumowuje zajęcia, dziękując uczestnikom za zaangażowanie w tworzenie modeli biznesowych. Podkreśla ich praktyczne zastosowanie i możliwość wybrania ścieżki zawodowej jako przedsiębiorcy przez uczestników. Powtarza najważniejsze elementy modelu biznesowego oraz zaznacza konieczność jego spójności. Przypomina również o konieczności kształtowania w sobie cech przedsiębiorcy oraz uważności na zmiany otoczenia. Żegna klasę i zachęca do uczestnictwa w kolejnym module.

Ćwiczenia aktywizujące

Zbiór ćwiczeń obowiązkowych do scenariusza zajęć w modelu dwa razy po 45 minut

ĆWICZENIE 1

GENEROWANIE POMYSŁÓW BIZNESOWYCH

Uczeń ma za zadanie uzupełnienie szablonu burzy mózgów w pracy samodzielnej / w parach / w grupach trzyosobowych. Burza mózgów służy do wygenerowania jak największej ilości kreatywnych pomysłów. Szablon pomaga w ich klasyfikacji zgodnie z pochodzeniem inspiracji na przedsiębiorstwo. W kwadratowych nawiasach znajdują się przykładowe odpowiedzi autorów podręcznika. Szablon wykorzystywany na zajęciach powinien zawierać tylko tekst zapisany pogrubioną czcionką.

*Szablon zadania do ćwiczenia 1
wraz z przykładowymi odpowiedziami*

**Jakie biznesy
mnie inspirują?**

- [UberEats (bo łatwo można zamówić jedzenie)]
- [McDonald's (bo lubię ich smaki)]
-
-

**Co potrafię robić
najlepiej? Jakie są moje
umiejętności?**

- [gotować]
- [poznawać nowych ludzi]
-
-
-



**Czego potrzebują ludzie
wokół mnie?**

- [miejsca do spotkań]
- [matematyki, by dobrze napisać sprawdzian]
-
-

**Czego potrzebują ludzie
wokół mnie?**

- [segregowanie śmieci]
-
-

Mój pomysł biznesowy to:
[Aplikacja z przepisami do szybkiego gotowania, która podpowie, jak segregować śmieci na podstawie opakowań po wykorzystanych produktach]

Twój pomysł na biznes powinien wynikać z którejs z Twoich odpowiedzi na powyższe pytania.

ALTERNATYWNA FORMA ĆWICZENIA 1

Dla grup wiekowych 15–17 lat proponuje się rozszerzenie zadania o pracę samodzielną i pogłębienie umiejętności analizy rzeczywistości. Przed przyjściem na zajęcia powinni oni przeprowadzić sondę wśród rodziny i najbliższych znajomych, zadając im pytania podobne do tych na szablonie w ćwiczeniu 1, tj.: Jakie biznesy Cię inspirują? Jakie są Twoje umiejętności? Co według Ciebie jest teraz modne? Jakiego rozwiązania w życiu codziennym Ci brakuje? Na podstawie zebranych odpowiedzi uczestnicy uzupełniają schematy generowania pomysłów.

ĆWICZENIE 2

TWORZENIE MODELU BIZNESOWEGO

Uczeń ma za zadanie uzupełnienie szablonu modelu biznesowego Canvas. Modele te powinny być tworzone dla wybranych pomysłów biznesowych. Wybór wariantu ćwiczenia zależy od prowadzącego zajęcia. Rekomenduje się przeprowadzenie zajęć z pominięciem elementów finansowych lub wyłącznie ich zarysem. Wprowadzenie elementów finansowych wymaga wprowadzenia dodatkowej wiedzy z obszaru budżetu przedsiębiorstwa. Analiza ta nie została uwzględniona w przykładowych odpowiedziach. W kwadratowych nawiasach znajdują się przykładowe odpowiedzi autorów podręcznika. Szablon wykorzystywany na zajęciach powinien zawierać tylko tekst zapisany pogrubioną czcionką.

Szablon zadania do ćwiczenia 2, wersja pełna (trudniejsza) wraz z przykładowymi odpowiedziami dla pomysłu biznesowego: „Aplikacja z przepisami do szybkiego gotowania, która

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| <p>Partnerzy z kim będę współpracował? / z jakimi firmami muszę nawiązać kontakt, żeby móc założyć i prowadzić swój biznes?</p> <ul style="list-style-type: none"> • [programista pomoże mi w opracowaniu aplikacji] • [firma marketingowa zaprojektuje dla mnie reklamę] • [inwestor, który pomoże mi w finansowaniu działalności] | <p>Kluczowe działania co muszę zrobić, żeby założyć swój własny biznes?</p> <ul style="list-style-type: none"> • [zatrudnienie dobrego programisty] • [opracowanie przeze mnie przepisów] • [nawiązanie współpracy z firmą marketingową] | <p>Propozycja wartości dlaczego klienci będą chcieli kupować mój produkt? / na czym zależy moim klientom?</p> <ul style="list-style-type: none"> • [szybkie i smaczne jedzenie dla wszystkich w domu] • [nauka gotowania] • [niezaśmiecanie planety] | <p>Relacje z klientami jak często będę się kontaktować z moimi klientami? / jakie relacje będą nas łączyć?</p> <ul style="list-style-type: none"> • [stały kontakt z klientem, przysyłanie mu aktualizacji i nowych przepisów] • [kontakt bezpośredni, żeby poczuł, że na nim nam zależy] | <p>Segmenty klientów kim są i jacy są moi klienci?</p> <ul style="list-style-type: none"> • [osoby w wieku 13–20 lat, które chcą się nauczyć gotować i zaskoczyć swoich przyjaciół i bliskie osoby] • [używają Internetu] • [kupują dostęp do aplikacji] |
| <p>Struktura kosztów jakie będę ponosił koszty? / co to za rodzaj kosztów?</p> <ul style="list-style-type: none"> • [koszty związane z opłaceniem programisty, firmy marketingowej, prowadzeniem miejsca na reklamę w mediach społecznościowych] | | <p>Struktura przychodów na czym będę zarabiał? / jak wysokie będą moje przychody? / czy coś w mojej ofercie będę udostępniał za darmo?</p> <ul style="list-style-type: none"> • [aplikacja będzie miała wersję podstawową i wersję premium; wersja podstawowa jest za darmo i zarabiać będzie dzięki reklamom; wersja premium jest płatna na zasadzie abonamentu] | | |

podpowie, jak segregować śmieci na podstawie opakowań po wykorzystanych produktach” →

Zbiór ćwiczeń dodatkowych do scenariusza zajęć w modelu rozszerzonym. Czas potrzebny na przeprowadzenie wszystkich ćwiczeń to ok. 40 minut

ĆWICZENIE DODATKOWE 1

Prowadzący zajęcia wypisuje na tablicy nazwy firm: Facebook, Uber, Spotify, Airbnb, Snap, Dropbox. Zadaje pytanie uczniom: co łączy wypisane firmy? Następnie prowadzi dyskusję do momentu wskazania przez uczniów, że elementem łączącym jest to, że były one kiedyś startupami.

Czas trwania: 5 minut

ĆWICZENIE DODATKOWE 2

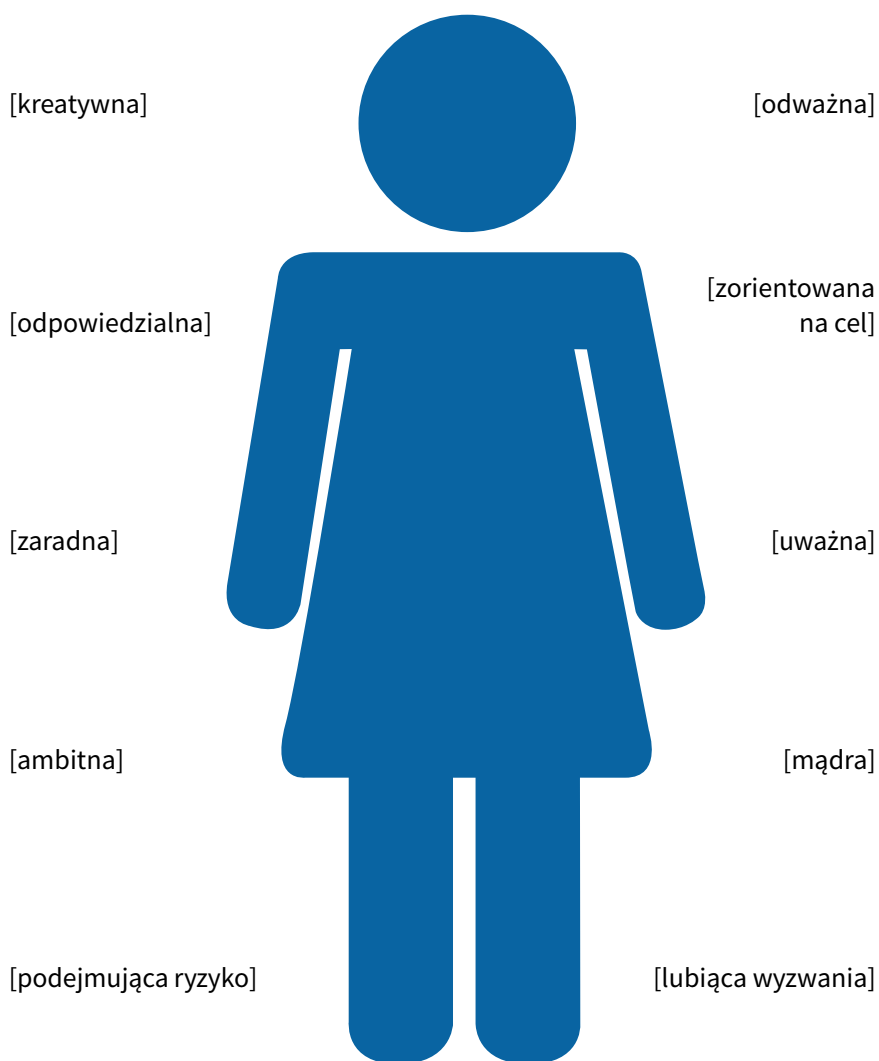
Prowadzący rozdaje uczniom kartki papieru z narysowanym schematem człowieka. Proponuje się rozdanie schematów postaci reprezentujących obie płcie. Następnie prosi uczniów o wypisanie dookoła schematu cech przedsiębiorcy. Praca uczniów powinna polegać na burzy mózgów. Po skończonym ćwiczeniu prowadzący prosi o zaprezentowanie cech przedsiębiorcy chętnych uczniów.

Czas trwania: 15 minut

Szablon zadania do ćwiczenia dodatkowego 2

Cechy przedsiębiorcy

Wokół przedsiębiorczyni wypisz cechy charakteru, które według Ciebie powinna mieć, żeby prowadzić swoje własne przedsiębiorstwo.



ĆWICZENIE DODATKOWE 3

Uczniowie pracują w parach. Każda para dostaje zbiór wyciętych definicji startupów. Ma za zadanie rozpoznać najważniejsze elementy definiujące i na ich podstawie stworzyć własną definicję.

Czas trwania: 10 minut

Ćwiczenie przeznaczone jest dla grup wiekowych 15–17 lat!

Zbiór cytatów i definicji – w każdym z nich wyróżnione są najważniejsze elementy, na które prowadzący powinien zwrócić uwagę:

- 🕒 *Tymczasowa organizacja, która **poszukuje** rentownego, **skalowalnego** i powtarzalnego modelu biznesowego. (Steve Blank)*
- 🕒 *Ludzka instytucja stworzona z myślą o budowaniu **nowych produktów** lub usług w warunkach skrajnej **niepewności**. (Eric Ries)*
- 🕒 *Organizacja o niepewnym popycie na swoje produkty i **ograniczonych zasobach**. (Agnieszka Skala)*
- 🕒 *Organizacja wykorzystująca zewnętrzne finansowanie i metody eksperymentów rynkowych, których celem jest znalezienie sposobu tworzenia wartości dla klienta w oparciu o **innovację, który można powielić w skali globalnej**. (Fundacja Kraków Miastem Startupów)*
- 🕒 ***Nowo utworzone przedsiębiorstwo** lub tymczasowa organizacja poszukująca modelu biznesowego, który zapewniłby jej zyskowny rozwój. (Grupa Polskiego Funduszu Rozwoju)*

ĆWICZENIE DODATKOWE 4

Prowadzący przygotowuje przed zajęciami model biznesowy Canvas w formie puzzli. Rozdaje wymieszane elementy uczestnikom. Mają oni za zadanie złożyć model w całość.

Czas trwania: 7 minut

Bibliografia

- Baumol, W.J. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8(3), 197–210.
- Blank, S. (2013). Why the Lean Start-Up Changes Everything. *Harvard Business Review*, 91(5), 63–72.
- Kirzner, I.M. (1999). Creativity and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur. *The Review of Austrian Economics*, 11(1), 5–17.
- Kwapisz, A. (2019). Team Aspects of Hobby-Based Entrepreneurship. In Academy of Management Proceedings. *Academy of Management Review*, 2019(1). DOI: <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2019.81>.
- Ries, E. (2011). *The Lean Startup*. Nowy Jork: Crown Business.
- Shane, S., Locke, E.A., Collins, C.J. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257–279.
- Skala, A. (2018). *Startupy: wyzwanie dla zarządzania i edukacji przedsiębiorczości*. Kraków: Wydawnictwo edu-Libri.
- Skowrońska, A., Zakrzewski, R. (red.) (2020). *Raport o stanie sektora MSP 2020*. Pobrane z: https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/ross-2020_30_06.pdf (10.12.2021).
- Tomczuk, M. (2018). Znaczenie startupów dla polskiej gospodarki w kontekście rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. *Roczniki Ekonomii i Zarządzania*, 10(4), 43–53. DOI: <https://doi.org/10.18290/reiz.2018.10.4-3>.

Niniejszy dokument stanowi fragment podręcznika „Uniwersytet Odpowiedzialny. Edukacja w zakresie przedsiębiorczości cyfrowej. Podręcznik dla nauczycieli i rodziców” pod redakcją naukową dra Norberta Laurisza oraz dr Katarzyny Sanak-Kosmowskiej, Kraków 2021. Podręcznik został wydany przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie oraz Fundację Gospodarki i Administracji Publicznej.

Publikacja została opracowana w ramach projektu pt. Program Pilotażowy „Uniwersytet Odpowiedzialny” realizowanego przy wsparciu finansowym Województwa Małopolskiego.