

## ZADANIE, dla klasy I liceum z podstaw przedsiębiorczości

### 1. Metryczka zadania

Oznaczenie zadania (numer)	Wymagania ogólne (wg podstawy programowej)	Szacowana łatwość (w skali: b. łatwe, łatwe, średniotrudne, trudne, b. trudne)	Maksymalna liczba punktów	Szacowany czas potrzebny na rozwiązanie (w min)
1.	- Gospodarka i przedsiębiorstwo	średniotrudne	50 pkt.	45 minut – wykład 45 minut – ćwiczenie-zadanie Razem 90 minut

### Realizacja treści nauczania – wymagania szczegółowe

#### I. Człowiek przedsiębiorczy.

##### Uczeń:

- zna korzyści wynikające z planowania własnych działań i inwestowania w siebie;
- podejmuje racjonalne decyzje, opierając się na posiadanych informacjach, i ocenia skutki własnych działań;

#### II. Przedsiębiorstwo.

##### Uczeń:

- charakteryzuje otoczenie, w którym działa przedsiębiorstwo;
- omawia cele działania przedsiębiorstwa oraz sposoby ich realizacji;
- sporządza projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie;
- omawia etapy realizacji projektu oraz planuje działania zmierzające do jego realizacji;

### 2. Treść zadania

Ćwiczenie polega na wymyśleniu pomysłu biznesowego takiej działalności gospodarczej która osiągnie zysk, a następnie zaprezentowaniu go według informacyjnego schematu. Projekt „Pomysłu na biznes” będzie realizowany w grupach 4 osobowych.

### Instrukcja do wykonania zadania

1. Przeczytać uważnie treść ćwiczenia,
2. Wymyślić pomysł biznesu,
3. Przeanalizować schemat informacyjny oraz szczegółowo zapoznać się z poszczególnymi punktami schematu,
4. Ustalić sposób i kolejność wykonania zadania przez zespół,
5. Opracować i wykonać projekt „Pomysłu na biznes”,
6. Przygotować biznesplan do zaprezentowania na zajęciach szkolnych,

**Uwaga! W trakcie realizacji zadania możesz liczyć na wsparcie nauczyciela**

### Dodatkowe informacje do zadania dla nauczyciela

Nauczyciel zapoznaje uczniów z mini wykładem na temat „Pomysł na biznes”, w czasie wykładu prezentuje foliogramy i zamieszczone w załącznikach biznesplany. Uczniowie otrzymują jako ćwiczenie na zajęciach lekcyjnych w grupach najlepiej czteroosobowych wykonanie projektu „Pomysłu na biznes”. Ich zadaniem jest wymyślenie takiej działalności gospodarczej która osiągnie zysk i zaprezentowanie według schematu wydrukowanego wcześniej przez nauczyciela (Foliogram 4). Nauczyciel etapami w trakcie tworzenia projektu przez uczniów wyświetla z prezentacji wykładowej przykład Przedsiębiorstwa Usługowego „Dora Travel” prowadzącego działalność usługową, wyjaśniając poszczególne zagadnienia. Uczniowie mają możliwość konsultacji ćwiczenia z nauczycielem, który pomaga i nadzoruje poprawne wykonanie. Mile widziane jest zaprezentowanie wykonanego pomysłu biznesowego na zajęciach szkolnych przez grupę oraz dyskusja.

### 3. Schemat oceniania

Lp.	Kryterium	Punkty
1.	Twórczość – pomysł	10
2.	Dobór informacji do wykonania projektu	10
3.	Za jakość i estetykę projektu	10
4.	Prezentacja pomysłu	15
5	Odpowiedzi na pytania dodatkowe	5
	<b>Razem</b>	<b>50</b>

SKALA	PUNKTACJA	OCENA
poniżej 50%	Poniżej 25 pkt.	niedostateczny
50% - 65%	25pkt. – 32 pkt.	dopuszczający
66% - 75%	33 pkt. – 37 pkt.	dostateczny
76% – 85%	38 pkt. – 42 pkt.	dobry
86% - 100	43 pkt. – 50 pkt.	bardzo dobry

4. Propozycje wykorzystania (na lekcji, praca domowa, zadanie dodatkowe, zadanie powtórkowe, praca samodzielna, materiały do MOODLE -a itp.)

praca domowa - praca 4 osobowa

zadanie dodatkowe – domowe – praca 4 osobowa – dodatkowa ocena np. aktywność, dodatkowe punkty

praca na zajęciach pozalekcyjnych np. kółka przedsiębiorczości

zadanie może być wykorzystane do modułu na platformie MOODLE –a- praca samodzielna

## Foliogram 1

# Lista 8 sposobów jak znaleźć dobry pomysł na biznes

1. Nie spiesz się. Znalezienie odpowiedniego pomysłu na biznesu wymaga czasu. Proces szukania i oceny pomysłu na biznes wymaga starannego planowania i wiedzy dotyczącej analizy pomysłu.
2. Nie angażuj się w pomysły wymagające zbyt wiele trudności co do oceny i realizacji pomysłu. Łatwiej jest zidentyfikować problemy niż je obejść.
3. Staraj się znaleźć firmy, które posiadają potencjał rozwoju na najbliższe lata. Można powiedzieć, że „Pieniądze są tam, gdzie jest konkurencja”.
4. Nie trać okazji z oka. Często ciekawe możliwości umykają ci z pod nosa, bo nie wykorzystałeś szansy, np. wolny lokal do wynajęcia w atrakcyjnej lokalizacji.
5. Wyobraź sobie rynek za 5-10 lat. Brak planowania w takim wymiarze miał wpływ na to, że gdy zostały otwarte hipermarkety małe osiedlowe sklepiki zostały „poturbowane” i wiele z nich padło.
6. Naśladuj dużych. Możesz kopiować strategię gigantów biznesowych takich jak, Coca-Cola, Gillette czy McDonald’s. Stwórz produkt, od którego „uzależnisz” klientów. Potem

będziesz mógł podnosić cenę i zarabiać coraz więcej przez długi okres.

7. Unikaj biznesów z produktami standardowymi, gdzie konkuruje się wyłącznie ceną. Standardowe produkty nie dają żadnej przewagi konkurencyjnej.
8. W przypadku, gdy planujesz wytwarzanie produktu zastanów się nad wadami i zaletami outsorcingu produkcji od tanich dostawców. Tobie pozostałoby znalezienie klientów, pakowanie i wysyłka do nich Twoich produktów.

**Źródło : strona internetowa [www.pomyslynabiznes.org.pl](http://www.pomyslynabiznes.org.pl)**

## **Foliogram 2**

# **Jan Nowak ma pomysł na biznes.**

Marzy mu się sklep motoryzacyjny albo kawiarenka internetowa. Kiedyś myślał też o zakładzie kosmetycznym i o agencji reklamowej. Głowi się jednak, co wybrać, jaką formę działalności gospodarczej założyć – działać samodzielnie, a może ze swoim sąsiadem – jak propagować swoje usługi i produkty wśród klientów, gdzie szukać dostawców. Poza tym nie wie, jak stwierdzić, czy zdoła stawić czoła konkurencji oraz na jakiej podstawie oszacować, czy biznes przyniesie zyski, a zainwestowane oszczędności kiedyś się zwrócą.

Nie jest łatwo dać szybką i pewną odpowiedź na te wszystkie pytania. Aby to zrobić, należy sporządzić biznesplan. Jest to narzędzie, dzięki któremu Nowak będzie mógł ocenić, czy nie straci zainwestowanych pieniędzy i swojego czasu. W jednym miejscu zostaną zebrane wszystkie ważne informacje i dane do podjęcia decyzji – wchodzę albo zajmę się czym innym. Biznesplan jest również sposobem prezentacji swojego pomysłu na biznes i przekonania inwestorów do zainwestowania w niego kapitału. Żaden bank ani inna poważna instytucja finansowa nie udzieli pożyczki lub kredytu bez konkretnego planu działania i jego kosztów.

**Źródło : strona internetowa [www.pracuj.pl](http://www.pracuj.pl)**

## Foliogram 3

# 69 pomysłów na biznes

1. Organizacja imprez oraz wydarzeń okolicznościowych,
2. Agencja promocji Artystów
3. Opieka nad osobami starszym,
4. Usługi transportowe,
5. Sklep z odzieżą dla niemowląt,
6. Usługi dla małych zwierzątek,
7. Rzeczoznawca majątkowy,
8. Sprzedaż antyków,
9. Salon urody,
10. Sprzedaż kosmetyków,
11. Grafiki do celów reklamowych,
12. Naprawa komputerów,
13. Projektowanie stron internetowych,
14. Doradca ds. wizerunku,
15. Doradca biznesowy,
16. Akademia piłki nożnej,
17. Szkoła dla młodych małżeństw,
18. Sprzedaż artykułów medycznych i ortopedycznych,
19. Prowadzenie wykładów i warsztatów dotyczących Twojej specjalizacji,
20. Opieka nad dziećmi pracujących matek,
21. Usługi fryzjerskie wyłącznie dla dzieci,
22. Szkolenia biznesowe,
23. Kafejka internetowa,
24. Prowadzenie kursów o podstawach Internetu i e-maili,
25. Sklep zoologiczny,
26. Tworzenie jingle'í do stacji radiowych i telewizyjnych,
27. Produkcja mundurków szkolnych,
28. Dekorowanie biur,
29. Sprzedaż kompletów pościelowych,
30. Konwersja filmów VHS na inne różne formaty np.: na DVD,
31. Tworzenie nowego oprogramowania,

---

Projekt „Żyj twórczo. Zostań M@T.e-MANIAKIEM” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

---



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚĆ



WYŻSZA SZKOŁA  
EUROPEJSKA  
IM. KS. JÓZEFA TISCHNERA

UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY





32. Apteka całodobowa,
33. Profesjonalna fotografia okolicznościowa,
34. Salon urody dla zwierząt,
35. Szkoła nauki tańca,
36. Organizacja pokazów muzycznych,
37. Wynajem sprzętu muzycznego i oświetlenia na imprezy plenerowe,
38. Organizacja i planowanie ślubu,
39. Pokazy na imprezy dla dzieci,
40. Napełnianie pojemników z tuszem do drukarek,
41. Tworzenia i sprzedaż kursów internetowych,
42. Stworzenie i zarabianie na blogu,
43. Tworzenie witryny na audio lub wideo konferencje,
44. Pisanie ebooków oraz ich sprzedaż w internecie,
45. Sprzedaż mebli biurowych,
46. Handel na aukcjach internetowych,
47. Tworzenie stron internetowych pod reklamę,
48. Tłumaczenie dokumentów,
49. Sprzedaż hostingu,
50. Sklep muzyczny,
51. Wypożyczalnia płyt DVD i BlueRay,
52. Sklep obuwniczy,
53. Biuro turystyczne online,
54. Zarabianie w MLM,
55. Sprzedaż lodów,
56. Praca jako freelancer,
57. Tworzenie stron internetowych wyłącznie we Flashu,
58. Otworzenie sklepu internetowego,
59. Pizzeria,
60. Piekarnia,
61. Sprzedaż gier komputerowych i na konsole,
62. Pieczenie ciast i tortów,
63. Sklep z prezentami na każdą uroczystość,
64. Sklep z odzieżą dla nastolatków,
65. Sklep z bielizną,
66. Sklep z żywnością ekologiczną,



- 67. Firma remontowo-budowlana,
- 68. Akcesoria dla kobiet,
- 69. Sklep z gadżetami dla mężczyzn.

**Źródło : strona internetowa [www.pomyslynabiznes.org.pl](http://www.pomyslynabiznes.org.pl)**

---

Projekt „Żyj twórczo. Zostań M@T.e-MANIAKIEM” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

---



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚĆ



**WYŻSZA SZKOŁA  
EUROPEJSKA**  
IM. KS. JÓZEFA TISCHNERA

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



## Foliogram 4

# Schemat projektu „pomysł na biznes”

### **1. Nazwa przedsiębiorstwa**

### **2. Charakterystyka przedsiębiorstwa**

- 2. 1. Podstawowe cele działalności
- 2. 2. Przedmiot działalności przedsiębiorstwa
- 2. 3. Lokalizacja (siedziba) firmy
- 2. 4. Obszar działania
- 2. 5. Produkty (usługi)

### **3. Analiza otoczenia**

- 3. 1. Analiza otoczenia- makrootoczenia:
- 3. 2 . Analiza otoczenia konkurencyjnego
  - 3.2. a). Konkurenci:
  - 3.2. b). Potencjalni wchodzący (groźba nowych wejść):
  - 3.2. c) Nabywcy/ klienci:
  - 3.2. d). Dostawcy:
  - 3.2. e). Substytuty

### **4. Analiza oceny potencjalnej pozycji strategicznej przedsiębiorstwa (analiza SWOT)**

<b><i>Mocne strony</i></b>	<b><i>Słabe strony</i></b>
<b><i>Szanse</i></b>	<b><i>Zagrożenia</i></b>

Projekt „Żyj twórczo. Zostań M@T.e-MANIAKIEM” jest współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



**KAPITAŁ LUDZKI**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚĆ



**WYŻSZA SZKOŁA  
EUROPEJSKA**  
IM. KS. JÓZEFA TISCHNERA

**UNIA EUROPEJSKA**  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



## **5. Strategia działania przedsiębiorstwa**

5.1. Strategia rozwoju

5.2. Strategia konkurencji :

## **6. Analiza organizacyjna przedsiębiorstwa**

6.1. Forma prawna

6.2. Struktura organizacyjna

## **7 . Zasoby kadrowe**

## **8. Przewidywania finansowe w ciągu trzech lat działalności przedsiębiorstwa**

8.1. Koszty uruchomienia przedsiębiorstwa

8.2. Przychody z działalności  
przedsiębiorstwa

8.3. Koszty działalności przedsiębiorstwa:

8.4. Rentowność działalności