

посібник для тренерів  
СОЦІАЛЬНЕ ШКІЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО:  
БУДУЄМО ПЕРШИЙ СПРАВЖНІЙ БІЗНЕС



# Посібник для тренерів

## СОЦІАЛЬНЕ ШКІЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО: БУДУЄМО ПЕРШИЙ СПРАВЖНІЙ БІЗНЕС



Посібник створено для тренерів, які планують провести дводенний тренінг «Соціальне шкільне підприємництво» для учнів 9-11 класів. Матеріали посібника містять опис концепції соціального шкільного підприємництва і програму тренінгу, а також детальний опис всіх активностей кожного блоку тренінгу.

Посібник розроблено в рамках проєкту Active Social Entrepreneurship in Ukraine, який реалізується School of ME у партнерстві з ChildFund Deutschland e.V. і Центром підприємництва УКУ за фінансової підтримки Міністерства закордонних справ Федеративної Республіки Німеччина. Матеріали було апробовано під час проведення тренінгів із соціального шкільного підприємництва для 13 шкіл Донецької, Луганської та Львівської областей.

Авторський колектив високо цінує внесок у розвиток теми соціального шкільного підприємництва і виражає вдячність за формування та впровадження цього поняття д-ру Богдану Андрощуку — керівнику департаменту країн Східного партнерства ChildFund Deutschland e.V.

Розроблено у партнерстві з громадською організацією «Молодіжний рух «Шифт»

Автор-укладач:

Кучерук Олена

Автори:

Гладка Анна

Конопкін Віктор

Корнецький Артем

Редактор:

Язвінська Міла

Викладені у цій публікації думки та погляди можуть не співпадати з точкою зору ChildFund Deutschland e.V. та Федерального міністерства закордонних справ Німеччини.

# Зміст

Сутність соціального шкільного підприємництва та його характеристики	4
Опис тренінгу	8
Про енерджайзери — для чого?	9
Програма тренінгу	10
День 1	
Блок 1: Знайомство	11
Блок 2: Пошук проблем як джерела підприємницької ідеї	13
Блок 3: Ідеація	15
Блок 4: Прототипування	18
День 2	
Блок 1: Місія в бізнесі	20
Блок 2: Бізнес-моделювання	21
Блок 3: Планування	23
Блок 4: Презентація проектів та зворотній зв'язок	25
Шаблон «Дерево проблем»	30
Шаблон бізнес-моделі для соціального шкільного підприємства	31
Шаблон Діаграми Ганта	32
Що далі?	33

# Сутність соціального шкільного підприємництва та його характеристики

Українська шкільна освіта потребує нових підходів до розвитку в учнів тих компетенцій, які потрібні у сучасному суспільстві. Однією з таких важливих компетенцій є підприємливість або підприємницьке мислення. Світова практика показує, що у школі учні можуть отримати базові підприємницькі навички, реально створивши бізнес, який буде легально генерувати дохід та вирішувати певну соціальну проблему. Це і є соціальне шкільне підприємництво.

Соціальне шкільне підприємництво, виходячи із назви, включає в себе три основні елементи, відповідно до кожного з трьох слів. Класичне підприємництво, як відомо, є запорукою розвитку економіки та має стати важливою складовою загальної освіти. Так, Європейська комісія запропонувала у своїх рекомендаціях масштабну характеристику **«підприємливого студента»**. Студент, який пройшов навчання підприємництву повинен:

- Вміти бачити можливості для діяльності, розуміти інфраструктуру, кон'юнктуру та ринок праці;
- Слідувати етичним принципам підприємств та підприємців;
- Планувати, організовувати, управляти, вести за собою, делегувати, аналізувати, інформувати, оцінювати та вести облік;
- Представляти організацію та вести переговори;
- Працювати самостійно та в колективі;
- Оцінювати ситуацію, виявляти сильні та слабкі сторони, ризикувати;
- Брати ініціативу на себе, діяти на випередження, бути самостійним та інноваційним в особистому та суспільному житті, а також на роботі;
- Мотивувати інших та бути вмотивованим і рішучим у досягненні своїх цілей.

**Соціальне підприємництво — це бізнес із місією, в основі якого лежить прагнення соціального підприємця вирішити або суттєво вплинути на соціальну проблему, що існує в громаді, країні або на планеті.** Але не слід недооцінювати значення прибутку. Чим більший прибуток, тим більший соціальний вплив бізнесу, оскільки є ресурс, який дозволяє розширити коло впливу.

Традиційно соціальне підприємство може відбутись, якщо воно:

- Виготовляє соціально важливий продукт, що дозволяє суттєво покращити якість життя або полегшити життя людям у складних обставинах: наприклад, товари для людей з вадами слуху, або спеціальні екскурсійні тури для дітей з інвалідністю;
- Працевлаштовує людей із соціально незахищених верств населення, яким у звичайних умовах важко знайти роботу;
- Спрямовує значну частку прибутку на вирішення соціальних проблем;
- Об'єднує декілька пунктів з наведених вище.



**Шкільне підприємництво** — це бізнесова діяльність учнів закладу освіти (школи, коледжу, технікуму тощо) під наглядом старших зі створення товарів або послуг, які в подальшому реалізуються задля отримання доходу. Основною метою шкільного підприємництва є освіта учнів, а не одержання прибутку. Шкільне підприємство має розглядатись як шкільний проект, метою якого є розвиток підприємницьких компетенцій у школярів, розуміння основних принципів створення підприємства та організації бізнес-процесів шляхом створення реального підприємства на базі школи учнями цієї ж школи за підтримки шкільної адміністрації. Самі учні стають працівниками фірми та організовують свою роботу згідно своїх можливостей, бажання, розподіляють час та відповідальність, отримують гроші, розуміють їх цінність.

Шкільне підприємство за своєю суттю дуже схоже на звичайне підприємство і складається з таких основних компонентів: назва, команда, що працює над проектом, налагоджений процес виробництва, цінність (товар або послуга), що виробляється підприємством, продажі, які дозволяють отримувати дохід.

Участь у шкільному підприємстві дозволяє учням розвивати свої підприємницькі компетенції та пробувати себе у різних ролях: робота у відділі маркетингу, на виробництві чи у фінансовому відділі. Учні самостійно приймають рішення щодо організації роботи підприємства, вибору ідеї, яку вони реалізовуватимуть, методів промоції, продажів, організації командної роботи, розподілу обов'язків, тощо. Окрім досвіду, в учнів розвиваються такі компетенції:

- Навички роботи в команді;
- Відповідальність;
- Розуміння того, наскільки взаємопов'язані різні процеси;
- Вміння знаходити ресурси;
- Робота в умовах невизначеності;
- Здатність проявляти ініціативу;
- Фінансова та економічна грамотність;
- Планування.

Шкільне підприємство відрізняється від традиційного тим, що:

- Функціонує у школі, погоджене зі шкільною адміністрацією школи і може розраховувати на підтримку з її боку;
- Працівниками шкільного підприємства є виключно учні школи.

Не завжди шкільні підприємства діють як соціальні. Відмінність соціального шкільного підприємства полягає у приверненні уваги учнів до соціальних проблем навколо та мотивація їх до використання сталих, екологічних процесів у виробництві, управлінні, особливостей продукту чи послуги, що надається, та того, на що спрямовується прибуток підприємства чи його частка.

Таким чином, **соціальне шкільне підприємництво** — це бізнесова діяльність з вирішення локальних або глобальних соціальних проблем учнями закладу освіти (школи, коледжу, технікуму та ін.) за сприяння старшого куратора (учителя, підприємця, одного з батьків), яка включає виробництво і продаж товарів або послуг.

Додаючи соціальну місію та розвиваючи соціальні шкільні підприємства, ми можемо не лише допомогти учням вплинути на процес вирішення певних соціальних

проблем або покращити шкільне життя, життя громади чи стан навколишнього середовища, а й виховувати нове більш свідоме та відповідальне покоління, орієнтоване на сталий розвиток.

Соціальне шкільне підприємство, окрім вищенаведених особливостей, має бути соціально орієнтованим: не допускати використання підходів і матеріалів, які не є людиноцентричними чи екологічними. Адже, щоб набути досвіду ведення саме соціального підприємництва, потрібно використовувати соціальні методи, підходи і матеріали.

Соціальне шкільне підприємство повинне отримувати не лише дохід (гроші), але й прибуток, що допоможе йому розвинути. Відмінність від справжнього бізнесу полягає в тому, що прибуток такого підприємства не може бути розподілений між його працівниками чи засновниками. Як і в неприбутковій організації, прибуток витрачається на розвиток підприємства, команди або на фінансування шкільних ініціатив.

Можливість легально організувати соціальне шкільне підприємство в Україні існує. Для цієї мети підійде організаційно-правова форма— молодіжна громадська організація. Одним з питань є грошова винагорода учнів при участі в роботі соціального шкільного підприємства. Згідно українського трудового законодавства (відповідно до ч. 1 ст. 188 КЗпП України) неповнолітні приймаються на роботу у віці старше 16 років (включно). Але, як це нерідко буває, з кожного правила є свої винятки.

Важливо! За згодою одного з батьків або особи, що його замінює (наприклад, опікуна), можуть прийматися на роботу особи, які досягли 15 років (ч. 2 ст. 188 КЗпП України).

Також законодавством передбачена можливість використання праці 14-річних осіб, але при дотриманні наступних умов (ч. 3 ст. 188 КЗпП України):

- такі особи повинні бути учнями загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних і середніх спеціальних навчальних закладів;
- вони повинні виконувати легку роботу, яка не заподіює шкоди здоров'ю;
- працю 14-річних не повинен порушувати процес навчання, робота повинна виконуватися у вільний від навчання час;
- на працю такої категорії громадян необхідна згода одного з батьків або опікунів.

Платити чи не платити собі заробітну плату учням — потрібно вирішити самостійно на загальних зборах команди. Але зарплата не повинна ставати єдиним основним джерелом мотивації учасників.

Основні кроки створення соціального шкільного підприємства:

- Погодження зі шкільною адміністрацією, в тому числі укладання меморандуму або договору, згідно якого чітко зрозуміло, що це є шкільний проект і його головна роль — освітня, а не комерційна;
- Створення команди шкільного підприємства, що складається виключно з учнів цієї школи;
- Оцінка можливостей. Пошук та залучення ресурсів, необхідних для реалізації розробленої ідеї;
- Створення цінності. Розробка бізнес-ідеї для шкільного підприємства (концепту товару або послуги, що планується продавати)

- Налагодження всіх процесів: організація виробництва продукту/послуги, організація продажів, роботи з клієнтами, дистрибуція товарів;
- Здійснення фінансового контролю та звітування.

Робити ці кроки можна в будь-якій послідовності: або спочатку зібрати команду та знайти ідею для підприємства, а потім шукати ресурси для неї та вже після цього погоджувати з адміністрацією. Або спочатку укласти меморандум чи договір про співпрацю з адміністрацією, знайти приміщення і тільки після того починати пошук ідеї для створення шкільного підприємства. Або оцінити ресурси школи та власні можливості та переходити до конкретних дій. У будь-якому випадку реальний світ внесе корективи: ідеї, що не працюють, будуть трансформуватись, а учні здобуватимуть власний досвід та навички адаптуватись до умов, що постійно змінюються.

Особливу роль у розвитку соціального шкільного підприємства відіграють експерти, консультанти та ментори, що допомагають школярам розвинути необхідні навички, започаткувати і розвивати шкільні підприємства. Оскільки, як правило, у школі немає спеціальної програми з підприємництва, (поки що), цю роль можуть на себе взяти зовнішні учасники. Такими людьми можуть бути: хтось із батьків, який має відповідну освіту, або представник громадської організації, підприємець-волонтер, який має бажання поділитись своїм досвідом, учитель, що пройшов необхідну підготовку тощо.

Роль консультанта або ментора зводиться лише до передачі досвіду, консультування, допомоги у вирішенні складних питань, що виникають у команді учнів, але ментори не мають нічого робити замість учнів. Вони не повинні просувати власні ідеї або власноруч продавати товари чи здійснювати звітність замість дітей. У той самий час ментор може рекламувати підприємство, допомогти у пошуку відповідної інформації, доступі до нових можливостей розвитку, корисних знайомств та інше.

Функціонування соціальних шкільних підприємств безперечно несе переваги як для учнів-учасників, так і для шкільних адміністрацій, батьків та громади в цілому. Учні отримують певні компетенції, які розвивають особистості та надають конкурентні переваги учасникам на ринку праці в майбутньому. Для батьків також можна відзначити кілька переваг: розвиток впевненості та самостійності їхньої дитини. Школа, в якій функціонує шкільне підприємство, якісно відрізняється від інших, адже дає більше можливостей для розвитку не лише учнів, але й вчителів, що зайняті у процесі роботи. До того ж, зміцнюються зв'язки між учнями та вчителями, покращуються якості стосунків та мотивація ходити до школи, навчатися стає більш цікаво та змістовно.

Громада, в якій виховують підприємців з дитинства та прищеплюють соціально-відповідальний підхід у підприємстві, має більше шансів покращити якість життя і навіть вплинути на формування нової культури та споживацьких звичок, у тому числі відповідального споживання, інновацій та сталого розвитку.

# Опис тренінгу

Цей тренінг розроблено для учнів шкіл, які мають бажання заснувати соціальне шкільне підприємство і зробити перші кроки у цьому напрямку. Програма дозволить сформувати команду, яка зможе організувати соціальне шкільне підприємство. Протягом тренінгу учасники ознайомляться з теорією соціального шкільного підприємства, спробують розробити власну реалістичну бізнес-ідею соціального шкільного підприємства та складуть план дій для запуску та подальшої роботи. Подальший успіх роботи команди буде залежати від бажання та менторської підтримки учасників.

На тренінгу розглядаються такі теми:

- Вступ до соціального шкільного підприємництва;
- Пошук та аналіз проблем як джерела підприємницької ідеї;
- Ідеяція — процес формування творчих ідей для створення підприємства;
- Прототипування;
- Формування місії;
- Бізнес-моделювання;
- Проектний менеджмент;
- Презентації ідей соціальних шкільних підприємств.

На тренінг запрошуються учні школи віком 14-17 років, які виявили зацікавленість у тематиці підприємництва та мають бажання спробувати свої сили у створенні соціального шкільного підприємства. Важливо зауважити, що це не обов'язково відмінники або активні учні. Займатися бізнесом — означає мати особливий стан, коли людина відчуває сили та бажання не слідувати вказівкам, не використовувати готових рішень, а створювати власний шлях успіху, проявляючи ініціативу, беручи відповідальність, втілюючи свої мрії у життя.

У результаті проходження тренінгу учасники:

- Дізнаються про можливість заснування соціального шкільного підприємства;
- Згенерують ідею для свого соціального шкільного підприємства;
- Пройдуть шлях розробки проекту соціального шкільного підприємства, будуть знати, як вони можуть розпочати такий бізнес у власній школі та розроблять реалістичний план дій з розподілом обов'язків та переліком необхідних ресурсів;
- Сформують команду соціального шкільного підприємства.

Загальна тривалість тренінгу складає 8 годин, що розподілені на 2 дні. Кожен день має 4 сесії тривалістю 45 хвилин, що відповідає тривалості одного шкільного уроку. Загалом — вісім сесій по 45 хвилин протягом двох днів.

# Про енерджайзери — для чого?

Енерджайзери, або техніки підвищення/переключення уваги, застосовуються у випадках:

- коли необхідно зняти напругу або підвищити енергію та емоційний тонус у групі;
- еред зміною діяльності або переходу від одного етапу до наступного;
- після перерви (на обід або кава-брейки) перед початком роботи.

Енерджайзери піднімають настрій, об'єднують і налаштовують на продуктивну співпрацю. Їх не повинно бути багато (2-3 на одному тренінгу з інтервалом на 2-3 години). Проте їх застосування обов'язкове, якщо ефективність роботи групи зменшується через втому, брак уваги, одноманітність завдань або довготривалу чи інтенсивну інтелектуальну діяльність.

У матеріалах ви знайдете приклади енерджайзерів, що можете застосовувати у вашій роботі з учасниками.

# Програма тренінгу

## День 1

<b>08.30-09.15</b>	<b>Блок 1: Знайомство</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Вітальне слово та знайомство з учасниками (10 хв)</li> <li>«Де наш човен» (15 хв)</li> <li>Знайомство із соціальним та шкільним підприємництвом (20 хв)</li> </ul>
<b>09.30-10.15</b>	<b>Блок 2: Пошук проблем як джерела підприємницької ідеї</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Проблеми навколо (15 хв)</li> <li>Дерево проблем (30 хв)</li> </ul>
<b>10.30-11.15</b>	<b>Блок 3: Ідеація</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Енерджайзер (10 хв)</li> <li>Брейншторм (25 хв)</li> <li>Оцінка ідей та завершення вправи (10 хв)</li> </ul>
<b>11.30- 12.15</b>	<b>Блок 4: Прототипування</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Про прототипи (5 хв)</li> <li>Комікс (15 хв)</li> <li>Презентації коміксів і обговорення (20 хв)</li> <li>Висновки (5 хв)</li> </ul>

## День 2

<b>08.30-09.15</b>	<b>Блок 1: Місія в бізнесі</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Огляд попереднього дня (10 хв)</li> <li>Інформаційний блок (15 хв)</li> <li>Написання місії і презентація (20 хв)</li> </ul>
<b>09.30-10.15</b>	<b>Блок 2: Бізнес-моделювання</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Модель «Навіщо? Що? Для кого? Як? Хто?» (10 хв)</li> <li>Заповнення Бізнес-моделі і презентація (35 хв)</li> </ul>
<b>10.30-11.15</b>	<b>Блок 3: Планування</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Презентація інструмента «Діаграма Ганта» (5 хв)</li> <li>Групова робота з діаграмою (30 хв)</li> <li>Огляд напрацювань (10 хв)</li> </ul>
<b>11.30- 12.15</b>	<b>Блок 4: Презентація проєктів та зворотній зв'язок</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Пітч у ліфті (5 хв)</li> <li>Підготовка до презентації (10 хв)</li> <li>Презентації та зворотній зв'язок (30 хв)</li> </ul>

# День 1

## Блок 1

## Знайомство

<b>ВИМОГИ ДО ПРОСТОРУ</b>	Вільний простір без парт та зайвих стільців, стільці розташовані у колі, учасники можуть вільно пересуватися та об'єднуватися в 4 команди.
<b>ТРИВАЛІСТЬ</b>	45 хвилин
<b>ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Створене безпечне середовище для тренінгу, є контакт між членами групи та тренером. Учасники розуміють мету тренінгу.</li><li>Учасники розуміють різницю між традиційним, соціальним та шкільним підприємництвом.</li><li>Тренери розуміють рівень обізнаності групи у темі тренінгу та ключових питаннях.</li></ul>
<b>МЕТОДОЛОГІЯ, ЗАСТОСОВАНІ МЕТОДИ</b>	Робота з групою, взаємодія в команді, брейншторм, лекція, презентація, дискусія.
<b>ПОКРОКОВИЙ ОПИС ВПРАВИ, ВРАХОВУЮЧИ ЧАСОВІ ПРОМІЖКИ</b>	<p><b>Крок 1. Знайомство (10 хвилин)</b></p> <p>До початку тренінгу підготуйте на фліпчарті наступні запитання та закрийте їх від учасників :</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Мене звати...</li><li>2) Я люблю...</li><li>3) Я не люблю...</li><li>4) Чому я тут...</li></ol> <p>Запросіть усіх учасників стати в коло. Представтесь та поясніть учасникам, з якою метою ви тут. Використовуючи мовник (будь-який предмет, який передається з рук в руки по колу), дайте можливість кожному учаснику тренінгу дати відповіді на 4 запитання.</p> <p><b>Важливо:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Коло — це простір поваги, слідкуйте, щоб в один момент часу говорив ише один учасник, його ніхто не коментує та ні про що не питає;</li><li>Мовник дає право, а не вимогу говорити;</li><li>Тривалість відповідей не більше 30 секунд на учасника. Варто заздалегідь подумати, хто слідкуватиме за часом і яким буде сигнал про його завершення.</li></ul> <p><b>Крок 2. «Де наш човен» (15 хвилин)</b></p> <p>Перед початком вправи підготуйте питання на фліпчарті та закрийте їх від учасників.</p> <p><b>Питання для вправи:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Що таке підприємництво?</li></ul>



- Що таке соціальне підприємництво?
- Що таке шкільне підприємництво?
- Що необхідно підприємцю для успіху?

Створіть 4 команди по 5 учасників (2 хвилини).

Для цього запропонуйте усім розрахуватися на 1-й, 2-й, 3-й, 4-й, після чого попросіть знайти свої команди та об'єднатися.

Поясніть правила для учасників. Учасникам потрібно зібрати інформацію в мінігрупі та сформулювати спільну думку команди щодо питань, записаних на фліпчарті.

Відкрийте питання та розподіліть їх між групами.

Для кожної команди лише 1 запитання та 5 хвилин на пошук та підготовку відповіді. Учасники не обмежені у способі пошуку відповіді та способі презентації. Але важливо зауважити, що в цій вправі ми не шукаємо правильну чи неправильну відповідь, нам необхідна думка команд учасників.

Дайте командам 5 хвилин на виконання вправи. Слідкуйте за часом! Під час виконання тренер може підходити до кожної команди, і, якщо є складнощі, допомогти вирішити їх.

Дайте кожній команді по хвилині (4 хвилини + 1 хвилина резерв), щоб озвучити свою відповідь на загал та пояснити, чому саме вона їм здається найкращою.

Обговоріть з учасниками весь процес за допомогою питань для рефлексії (3 хвилини).

### **Крок 3. Знайомство із соціальним та шкільним підприємництвом (20 хвилин)**

Продемонструйте презентацію учасникам (15 хвилин), яка має пояснити ключові питання:

- Що таке підприємництво?
- Що таке соціальне підприємництво (СП) та чим воно відрізняється від традиційного. Важливо пояснити основні критерії СП та 3 існуючих типи на реальних прикладах.
- Що таке шкільне підприємництво (ШП)? Різниця з традиційним. Для чого необхідно створювати ШП?

Досвід ШП в Німеччині та в Україні. Важливо навести приклади існуючих шкільних фірм. Об'єднайте в одному визначенні соціальне та шкільне підприємництво.

Під час презентації залучайте аудиторію до дискусії. Мотивуйте учасників шукати відповіді. Для якісної взаємодії з аудиторією додатково використовуйте фліпчарт, фіксуючи на ньому ключові думки.

5 хвилин залиште для питань-відповідей та рефлексії.

**РЕКОМЕНДОВАНІ  
ПИТАННЯ ДЛЯ  
РЕФЛЕКСІЇ**

- Що дізналися нового про своїх друзів?
- Чи дізнались ви щось нове про тему тренінгу? Легко чи важко було працювати?
- Для чого ми з вами в школі говоримо про підприємництво?
- Що треба робити, щоб стати підприємцем?
- Як змінилось ваше ставлення до ШП?
- Хто хотів би взяти участь у заснуванні шкільної фірми, чому?

**НЕОБХІДНІ  
МАТЕРІАЛИ**

Фліпчарт, маркери, мовник, аркуші для кожної з команд, підготовлена презентація, проєктор.

**ДОДАТКОВО  
ПОЧИТАТИ  
ТРЕНЕРУ**

- [Андрощук Б. Що таке шкільне підприємництво? Німецький досвід](#)
- [Соціальне підприємництво: посібник для викладачів курсу](#)
- [Бочарнікова А. #MustRead. Книжки з соціального підприємництва](#)

**Блок 2****Пошук проблем як джерела  
підприємницької ідеї****ВИМОГИ ДО  
ПРОСТОРУ**

Відкритий простір, де учасники можуть вільно пересуватися та працювати в 4-х командах з листами фліпчарту (стіл для кожної команди).

**ТРИВАЛІСТЬ**

45 хвилин

**ОЧІКУВАНІ  
РЕЗУЛЬТАТИ**

- Учасники розуміють, що проблеми для одних — це можливості для інших.
- Кожна з 4-х команд сформулювала проблему, яку хоче вирішити за допомогою соціального шкільного підприємства.
- Учасники визначили причини й наслідки проблеми за допомогою схематичної карти, проаналізували проблему, з якою працюють, мають ідеї щодо вирішення проблеми (або її причини), використовуючи соціальне шкільне підприємство.

**МЕТОДОЛОГІЯ,  
ЗАСТОСОВАНІ  
МЕТОДИ**

Робота в команді, візуалізація, творчість, брейншторм.

**ПОКРОКОВИЙ  
ОПИС ВПРАВИ,  
ВРАХОВУЮЧИ  
ЧАСОВІ  
ПРОМІЖКИ****Вправа «Проблеми навколо» (15 хвилин)**

- Зробіть невелику дискусію в групі, запитавши, чому люди купують товари чи послуги.
- Підведіть групу до поняття «потреби» (5 хвилин).
- Кожен учасник отримує лист А4 та олівець (маркер, фломастер)

**Крок 1.** Запропонуйте учасникам пригадати потреби, які виникають у них протягом дня або у їх друзів, близьких, або

проблеми, з якими вони стикаються в школі, вдома чи в населеному пункті, в якому вони мешкають. Підкресліть, що описані проблеми мають бути пов'язані з темою соціального шкільного підприємництва та повинні мати потенціал бути вирішені бізнесовими методами. Розкажіть учасникам про те, що проблеми або потреби інших людей можуть стати можливістю для підприємця та джерелом бізнес-ідеї. Запропонуйте учасникам записувати все на папері (3 хвилини).

**Крок 2.** Запропонуйте учасникам довільно об'єднатися в 4 команди, які можуть відрізнитися від команд з попереднього блоку (2 хвилини).

**Крок 3.** Запропонуйте учасникам обговорити проблеми у своїй команді. Запропонуйте виділити і записати найголовніші та найактуальніші для кожної команди. Учасникам потрібно обрати 1 проблему з якою будуть працювати разом протягом тренінгу та представити її для всіх (5 хвилини).

Важливо, що в різних командах може повторюватися проблема, це природньо, тому рекомендовано залишити такий вибір. Варто проговорити критерії до вибору заздалегідь. Це має бути проблема, до вирішення якої можуть долучитися учні, і вона повинна мати потенціал до вирішення через інструменти підприємництва.

### **Вправа «Дерево проблеми» (30 хвилин)**

**Крок 1. Пояснення схеми.** Повідомте групі, що ця вправа допоможе розібратися детально з проблемами, які раніше визначили. Продемонструйте схему «дерево проблеми» – використовуйте шаблон “Дерево проблем” із посібника.

Поясніть, що ця схема являє собою просту методику відображення причин і наслідків, які призводять до виникнення певної проблеми. Складання такої схеми дає змогу поділити проблему на складові, з якими можна працювати. У свою чергу, це допомагає виявити потенційні ділянки для пошуку ідей вирішення.

Стовбур дерева – це проблема, її корені – причини, гілки – наслідки. Наприклад:

- Проблема: в шкільній їдальні несмачний обід.
- Причини: неякісні продукти, поганий рецепт, неуважний кухар.
- Наслідки: діти не відвідують їдальню, діти голодні, їдять сніки.

Опишіть суть «дерева проблем» та продемонструйте простий приклад (5 хвилин).

**Крок 2. Причини.** Роздайте по аркушу фліпчарту кожній групі. Попросіть кожну групу намалювати дерево, як представлено

	<p>на схемі, що ви продемонстрували, а також записати визначену проблему в центрі схеми «дерево проблеми». Дайте групі 7 хвилин на обговорення і з'ясування причини проблеми, попросіть записувати їх на окремих картках чи папірцях (стікерах) і розміщувати на аркуші, де зображені корені дерева. Зверніть увагу учасників на те, що в процесі пошуку причин ці причини можна переписувати й перегруповувати. Поясніть, що така робота передбачає діалог і командну взаємодію (7 хвилин).</p> <p><b>Крок 3. Наслідки.</b> Запропонуйте командам обговорити і з'ясувати наслідки проблеми, записучи їх на окремих картках чи папірцях і розміщуючи на аркуші над проблемами. Акцентуйте увагу на тому, що описані проблеми мають бути пов'язані із соціальним шкільним підприємництвом — мати можливість бути повністю або частково вирішені за допомогою цього інструменту (7 хвилин).</p> <p><b>Крок 4. Презентація.</b> Запропонуйте кожній команді коротко (1,5 хвилини на кожную команду) представити своє «дерево проблеми» та попросіть решту учасників висловити свої думки й зауваження, які її елементи вони б змінили. Попросіть команду занотовувати зворотній зв'язок, адже консультації є важливою складовою планування ефективного соціально-орієнтованого проекту незалежно від того, погоджуємося ми з усіма коментарями чи ні (6 хвилин).</p> <p>Рефлексія (5 хвилин)</p>
<b>РЕКОМЕНДОВАНІ ПИТАННЯ ДЛЯ РЕФЛЕКСІЇ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Що дізналися нового про своїх друзів?</li> <li>• Чи дізнались ви щось нове про тему тренінгу? Легко чи важко було працювати?</li> <li>• Для чого ми з вами в школі говоримо про підприємництво?</li> <li>• Що дізналися нового про своїх друзів?</li> <li>• Чи дізнались ви щось нове про тему тренінгу? Легко чи важко було працювати?</li> <li>• Для чого ми з вами в школі говоримо про підприємництво?</li> </ul>
<b>НЕОБХІДНІ МАТЕРІАЛИ</b>	20 аркушів А4, 20 фломастерів або олівців. Підготовлена схема «дерево проблеми» для тренера та для кожної команди, клейкі папірці для нотаток, фліпчарт.

### Блок 3

### Ідеація

<b>ВИМОГИ ДО ПРОСТОРУ</b>	Відкритий простір, де учасники можуть вільно пересуватися
<b>ТРИВАЛІСТЬ</b>	45 хвилин

<b>ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>	<p>Учасники мають до 10 можливих ідей вирішення проблеми шляхом створення продукту чи послуги соціального шкільного підприємства, обрали одну найцікавішу та узгодили в команді, що будуть з нею працювати надалі продовж тренінгу.</p>
<b>МЕТОДОЛОГІЯ, ЗАСТОСОВАНІ МЕТОДИ</b>	<p>Групова робота, брейншторм, тілесні та акторські методики</p>
<b>ПОКРОКОВИЙ ОПИС ВПРАВИ, ВРАХОВУЮЧИ ЧАСОВІ ПРОМІЖКИ</b>	<p><b>Крок 1.</b> Запропонуйте учасникам на початку етапу ідеації зробити невеличку розминку, яка налаштує їх на творчу роботу.</p> <p><b>Енерджайзер (10 хвилин).</b> Попросіть учасників сформувані коло. Покладіть всередині кола будь-який предмет. Це може бути пляшка води, маркер, хустка, що завгодно. Поясніть, що відтепер цей предмет — що завгодно, крім його реального призначення, та запропонуйте учасникам по черзі виходити до центру кола, взаємодіяти з цим предметом мовчки (пантоміма), зображуючи дії, які вони зазвичай роблять з цим уявним предметом. Наприклад, учасник уявив, що на підлозі не пляшка з водою, а підзорна труба. У цьому разі він виходить до центру кола та зображує, що дивиться у цю трубу. Інші учасники мають вгадати, який предмет мав на увазі учасник. Учасники виходять в коло по черзі, коли мають ідею. Завдання тренера — показати приклад на початку та підбадьорювати учасників під час вправи, питаючи про незвичайні можливі властивості цього предмета. Наприкінці вправи можна обговорити процес та спитати учасників, чи складно їм було вигадувати нові властивості предмета, що їм допомогло, а що заважало у цьому процесі. Можете використовувати інший енерджайзер з посібника.</p> <p><b>Крок 2. Брейншторм (25 хвилин).</b> Поясніть учасникам, що у наступній вправі вони будуть генерувати ідеї продуктів або послуг для вирішення проблем, які вони винайшли на попередньому етапі. Попросіть учасників зібратись у свої команди, якщо вони ще не в них. Спитайте їх, чи вони знають, що таке мозковий штурм або брейншторм, чи брали раніше участь в ньому. Якщо учасники не знають, що це за метод, поясніть їм. Якщо щось знають — доповніть (9 хвилин).</p> <p>Інформація: Метод мозкового штурму був винайдений у 40-х роках працівником рекламної агенції Алексом Осборном. Метод ґрунтується на швидкому стимулюванні творчої активності його учасників та генеруванні максимальної кількості можливих рішень за дуже короткий проміжок часу. Якщо учасники знайомі з методом, спитайте, яких правил важливо дотримуватися під час мозкового штурму. Запишіть відповіді учасників на фліпчарті. Якщо учасники</p>

	<p>не назвали всі ключові правила, доповніть та поясніть їх:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• чітко обмежений час;</li> <li>• максимальна кількість ідей;</li> <li>• ідеї не критикуються і не оцінюються під час генерування;</li> <li>• приймаються усі ідеї, навіть нереалістичні та абсурдні;</li> <li>• усі ідеї записуються;</li> <li>• у кожній групі є модератор, який слідкує за виконанням цих правил.</li> </ul> <p>Роздайте кожній команді по пачці папірців та маркерів, дайте час на те, щоб кожна команда визначилася з модератором, поясніть, що на одному папірці записується лише одна ідея (1 хвилина).</p> <p>Запропонуйте учасникам придумати ідею продукту (товару або послуги), який би могло продавати соціальне шкільне підприємство. Акцентуйте увагу на соціальності такого бізнесу та можливості роботи його в умовах школи (10 хвилин).</p> <p>Після 10 хвилин роботи запитайте учасників, як минув процес, чи вдалося їм знайти цікаві ідеї. Потім поясніть, що важливим етапом мозкового штурму є оцінка та відбір ідей. Запропонуйте учасникам обговорити наступні питання у групі та визначитися з одним, яке вони готові взяти до подальшої роботи:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Чи може такий продукт створювати та продавати соціальне шкільне підприємство?</li> <li>2) Наскільки реально це здійснити з точки зору часу, ресурсів, можливостей?</li> <li>3) Наскільки великі ризики?</li> <li>4) Що вам підказує ваша інтуїція — яку ідею варто обрати? (5 хвилин)</li> </ol> <p><b>Оцінка ідей та завершення справи (10 хвилин).</b> Дайте кожній команді по хвилині, щоб озвучити свою ідею на загал та пояснити, чому саме вона їм здається найкращою та чому цей продукт може бути результатом діяльності саме соціального шкільного підприємства. Підкорегуйте ідеї учасників за потреби, щоб вони вкладались у концепцію соціального шкільного підприємництва.</p> <p>Обговоріть з учасниками увесь процес за допомогою питань для рефлексії (6 хвилин).</p>
<p><b>РЕКОМЕНДОВАНІ ПИТАННЯ ДЛЯ РЕФЛЕКСІЇ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Що було складно, а що легко під час роботи?</li> <li>• Що, на вашу думку, допомогло вам генерувати найбільш цікаві ідеї?</li> <li>• Що заважало?</li> <li>• Як ви оцінювали та обирали ідеї?</li> <li>• Чому обрана ідея здається вам найкращою?</li> </ul>

**НЕОБХІДНІ  
МАТЕРІАЛИ**

Аркуші фліпчарту для кожної команди та декілька кольорових маркерів, декілька пачок липких папірців для мозкового штурму, таймер на телефоні.

**ДОДАТКОВО  
ПОЧИТАТИ  
ТРЕНЕРУ**

[Хвостенко Т. Мозковий штурм або мозкова атака як розповсюджений прийом генерування нових ідей.](#)

**Блок 4****Прототипування****ВИМОГИ ДО  
ПРОСТОРУ**

Окрема зона зі столом для кожної команди, стільці за кількістю учасників.

**ТРИВАЛІСТЬ**

45 хвилин

**ОЧІКУВАНІ  
РЕЗУЛЬТАТИ**

Розроблений у кожній команді прототип-комікс, що складається з 6 малюнків та ілюструє шлях клієнта.

**МЕТОДОЛОГІЯ,  
ЗАСТОСОВАНІ  
МЕТОДИ**

Групова робота, презентація результатів

**ПОКРОКОВИЙ  
ОПИС ВПРАВИ,  
ВРАХОВУЮЧИ  
ЧАСОВІ  
ПРОМІЖКИ****Інформаційний блок про прототипи (5 хвилин).**

Розкрийте учасникам суть прототипування, використовуючи наведену інформацію:

Для тестування ідей нових товарів чи послуг існує інструмент прототипування. Він дозволяє дешево та швидко розробити модель того, як буде працювати ідея, та отримати зворотній зв'язок. Прототип не є працюючим пристроєм і навіть не виглядає так, як фінальна версія продукту. Прототип тільки дає загальне бачення та розуміння, як буде працювати товар чи послуга. Для ілюстрації можна показати прототипи відомих товарів, наприклад із [статті](#).

Також можна відшукати прототипи улюблених товарів самостійно. Існують різні [види прототипів](#):

- Малюнки або комікси — графічне зображення роботи товару чи послуги.
- Прототипи із Лего — складання моделі із конструктора Лего.
- Відтворення прототипу у сценці — театралізована вистава, що показує роботу товару або послуги.
- Фізичні моделі — зроблені із паперу або картону прості форми, що нагадують товар.

Командам пропонується розробити прототип товару або послуги соціального шкільного підприємства через **створення коміксу (15 хвилин)**. Кожна команда отримує великий аркуш паперу та набір маркерів і таке завдання намалювати комікс із 6 слайдів, що



	<p>проілюструють шлях клієнта соціального шкільного підприємства (не вимагайте від учнів гарних малюнків, дайте можливість бути творчими і малювати як вдається).</p> <p>Слайд 1: Проблема клієнта</p> <p>Слайд 2: Чому проблема негативно впливає на клієнта</p> <p>Слайд 3: Ваш продукт або послуга як можливе рішення проблеми</p> <p>Слайд 4: Як ваш клієнт дізнається про ваш товар або послугу</p> <p>Слайд 5: Як ваш клієнт користується вашим товаром або послугою</p> <p>Слайд 6: Задоволений клієнт з вирішеною проблемою після використання вашого товару або послуги.</p> <p><a href="#">Приклад комікса</a></p> <p>Після малювання команди роблять презентації коміксів і обговорення (20 хвилин). Кожна команда має 3 хвилини на демонстрацію та опис свого комікса, а потім 2 хвилини на обговорення з групою і тренером. Попросіть інші команди ставити питання своїм колегам. Якщо питань не буде, використовуйте питання рефлексії. Підкорегуйте шлях клієнта командам, які не використовувати концепцію соціального шкільного підприємництва.</p> <p>Наприкінці сесії пропонується провести підбиття підсумків дня (5 хвилин). Запитайте групу про висновки, які вони зробили для себе після роботи на всіх чотирьох сесіях. Дайте можливість відповісти кожному в групі (по декілька секунд на відповідь). Запишіть на дошці або фліпчарті коротко відповідь кожного учня або поставте «+» біля висновку, якщо такий висновок вже було озвучено раніше. Надайте приклад висновку від себе, якщо група буде мовчати.</p>
<b>РЕКОМЕНДОВАНІ ПИТАННЯ ДЛЯ РЕФЛЕКСІЇ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Який із слайдів було складніше намалювати за інші? Чому?</li> <li>• Наскільки реалістичним є ваш комікс?</li> <li>• Чи вистачило вам 6 слайдів, щоб повністю описати ваше рішення проблеми?</li> </ul>
<b>НЕОБХІДНІ МАТЕРІАЛИ</b>	<p>Великий аркуш паперу (для фліпчарта) та набір маркерів кожній з 4-х команд</p>
<b>ДОДАТКОВО ПОЧИТАТИ ТРЕНЕРУ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Штефан де ла Пенья Кік. Посібник для тренерів із соціального підприємництва: Як прискорити трансформацію, що пробудить потенціал ваших слухачів для спільного творення нашого світу.</a></li> <li>• <a href="#">Steven Leskart. Original Models: A Look at Iconic Tech Prototypes.</a></li> <li>• <a href="#">Prototyping: Learn Eight Common Methods and Best Practices</a></li> </ul>

# День 2

## Місія в бізнесі

### Блок 1

<b>ВИМОГИ ДО ПРОСТОРУ</b>	Простір для кожної команди для підготовки, стільці за кількістю учасників
<b>ТРИВАЛІСТЬ</b>	45 хвилин
<b>ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>	Учасники дають визначення місії і формулюють місію для бізнесу
<b>МЕТОДОЛОГІЯ, ЗАСТОСОВАНІ МЕТОДИ</b>	Робота з кейсами, групова робота
<b>ПОКРОКОВИЙ ОПИС ВПРАВИ, ВРАХОВУЮЧИ ЧАСОВІ ПРОМІЖКИ</b>	<p>Пропонується починати день із огляду попереднього дня (10 хвилин):</p> <p>Запитайте у групи теми першого дня у правильній послідовності. Запишіть їх на дошці, а потім додайте теми другого дня, розказавши, чим ви будете займатись сьогодні.</p> <p><b>Інформаційний блок про місії відомих компаній (15 хвилин).</b></p> <p>Зробіть короткий вступ про те, кому потрібна місія: персонажу з гри, звичайній людині в житті, бізнесу. Розкажіть про місію вашого соціального підприємства та про те, що вона означає. Підготуйте презентацію із 10 місіями і логотипами дуже відомих компаній. На кожному слайді спочатку відкривайте текст місії, але не показуйте логотип — дозвольте учням вгадати, якій компанії належить кожна місія. Додайте в активність приклади місій відомих соціальних підприємств. Зробіть рефлексію щодо їх відмінностей із місіями класичних підприємств. <a href="#">Приклади місій</a>.</p> <p>Після презентації попросіть учнів описати критерії місії в бізнесі. Поставте питання: «Якою має бути місія соціального шкільного підприємства?» Записуйте відповіді учнів на дошці. (Деякі критерії: простою, зрозумілою, короткою, сильною).</p> <p>Запропонуйте учням усно відповісти на питання «Що таке місія?».</p> <p>Після декількох відповідей покажіть ваш варіант на слайді. («Місія — це чіткий та правдивий опис того, що саме і як саме робить ваш бізнес» або інше визначення із літератури).</p> <p>Покажіть останній слайд, на якому написані три ключові питання, які допоможуть сформулювати місію соціального шкільного підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Що робить підприємство?</li> <li>• Яку соціальну цінність підприємство створює для клієнта або суспільства?</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Чим підприємство відрізняється від інших?</li> </ul> <p>Після інформаційного блоку командам пропонується написати місію свого соціального шкільного підприємства (10 хвилин). Використовуючи питання для написання місії вище, запропонуйте командам написати місії своїх майбутніх підприємств.</p> <p>Після написання місій проведіть презентації отриманих результатів (10 хвилин). Запросіть кожну команду по черзі прочитати місію, яку вони написали, не даючи назви підприємства. Дозвольте всій групі вгадати, чим саме займається кожне підприємство. Відкорегуйте разом з командами місії, які не будуть мати відповіді на всі три запитання.</p>
<b>РЕКОМЕНДОВАНІ ПИТАННЯ ДЛЯ РЕФЛЕКСІЇ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Якою має бути місія соціального шкільного підприємства?</li> <li>Яка із місій відомих компаній вам подобається? Чому?</li> <li>Чому в бізнесі важливо писати місію?</li> </ul>
<b>НЕОБХІДНІ МАТЕРІАЛИ</b>	Презентація за інформаційним блоком, підготовлені папірці з назвою бізнесу для гри на кожну команду
<b>ДОДАТКОВО ПОЧИТАТИ ТРЕНЕРУ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">51 Mission Statement Examples from The World's Best Companies</a></li> <li><a href="#">Соціальне підприємництво: посібник для викладачів курсу</a></li> </ul>

## Блок 2

## Бізнес-моделювання

<b>ВИМОГИ ДО ПРОСТОРУ</b>	Стіл для кожної команди, на якому можна зручно розмістити аркуш фліпчарту, фліпчарт або дошка
<b>ТРИВАЛІСТЬ</b>	45 хвилин
<b>ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>	Розроблена бізнес-модель, учасники мають чітке уявлення про свій товар або послугу та спосіб його виготовлення, процес продажу та розподілу прибутку
<b>МЕТОДОЛОГІЯ, ЗАСТОСОВАНІ МЕТОДИ</b>	Робота в малих групах
<b>ПОКРОКОВИЙ ОПИС ВПРАВИ, ВРАХОВУЮЧИ ЧАСОВІ ПРОМІЖКИ</b>	<p>1. Розкажіть учасникам про основні компоненти соціального шкільного бізнесу (10 хвилин), використовуючи дану інформацію:</p> <p>Бізнес можна визначити як повторювальний процес, коли створюється й доставляється користувачу певна цінність:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>яку клієнти потребують або хочуть купити</li> <li>по ціні, яку вони згодні заплатити</li> </ul>

- способом, що відповідає їх потребам та очікуванням
- з тим, щоб бізнес приносив їх власникам дохід, достатній для того, щоб вони вважали доцільним працювати надалі.

Неважливо, чи ви надаєте одну-єдину послугу або створюєте бренд вартістю мільйони доларів. Якщо виключити один з компонентів, ви отримаєте не бізнес, а щось інше: якщо ви виробляєте продукт, але не продаєте клієнтам, то це — хобі; якщо виробляєте та віддаєте не за гроші — це благодійність або соціальний проект; якщо продаєте, але споживач не отримує від вас товар чи послугу, — це афера.

По суті, будь-який бізнес — це сукупність п'яти взаємопов'язаних компонентів:

- Створення цінності — зрозуміти, що потрібно споживачу і створити це
- Маркетинг. Привернення уваги клієнта і формування попиту на те, що ви виробляєте
- Продажі. Перетворення потенційних покупців на реальних та отримання грошей
- Доставка цінності. Виконання обіцянок, що були дані споживачеві, контроль та відповідальність за якість продукту чи послуги
- Управління фінансами. Здатність отримувати дохід, достатній для того, щоб подальше його функціонування було доцільним

Для соціального шкільного підприємства ще треба додати соціальну мету та спосіб розподілу прибутку.

2. На фліпчарті покажіть учасникам бізнес-модель (у матеріалах посібника), замалюйте її заздалегідь або роздрукуйте кожній команді.

**Дайте час для заповнення кожного з компонентів моделі, відповідаючи на поставлені питання (25 хвилин):**

- **Навіщо? (Для чого ви працюєте?).** Яка назва вашого підприємства? Яка його місія? (для пошуку місії використовуйте питання з попередньої вправи). Яких цілей ви б хотіли досягти за допомогою соціального шкільного підприємства: чому навчитись та що змінити? Який прибуток ви плануєте отримати? Як ви збираєтесь витратити прибуток?
- **Що? (Продукт/послуга).** Опишіть товар, який збираєтесь виготовляти. Зробіть це якомога детально. З якого матеріалу, якого розміру, скільки різних моделей, які функції має виконувати тощо
- **Для кого? (хто є споживачем?).** Хто буде купувати ваш продукт? Які потреби мають ці люди та як можуть задовольнити їх за допомогою вашого продукту? Що ще може

	<p>мотивувати людей купувати у вас ваш продукт чи послуги? Як ці люди дізнаються про нього? Як ви будете стосунки зі своїм клієнтом? Які додаткові бонуси ви можете надати своїм клієнтам?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Як? (Процес виробництва).</b> Де буде організовано виробництво, які матеріали та обладнання потрібне? Де ви могли б взяти обладнання за наявності тих коштів, що у вас є зараз, або безкоштовно? Коли ви будете цим займатись (часи роботи вашого підприємства)? Детально опишіть процес виробництва.</li> <li>• <b>Хто? (команда проекту).</b> Хто буде відповідати за кожен з процесів виробництва? Чи є достатні компетенції для виконання цих процесів? Якщо ні, то як можна здобути ці компетенції? Яка мотивація учасників команди шкільного підприємства?</li> </ul> <p>3. <b>Попросіть учасників презентувати свої напрацювання (10 хвилин).</b> Тривалість презентації — не більше 2-х хвилин на команду. Дайте простір для відповіді на питання від інших учасників. Похваліть усіх учасників за роботу над моделлю, їх ідеї та увагу. Спробуйте надихнути учасників не зупинятись та спробувати реалізувати ідеї на практиці.</p>
<b>РЕКОМЕНДОВАНІ ПИТАННЯ ДЛЯ РЕФЛЕКСІЇ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Наскільки реалістичною здається вам тепер організація вашого шкільного підприємства?</li> <li>• Що я буду робити вже завтра для створення шкільного підприємства?</li> <li>• Наскільки реалістичною здається вам тепер організація вашого шкільного підприємства?</li> <li>• Що я буду робити вже завтра для створення шкільного підприємства?</li> <li>• Які навички я можу прокачати, беручи участь у шкільному підприємстві?</li> <li>• Які навички, що я вже маю, дозволять мені створити успішне шкільне підприємство?</li> <li>• Чи готові учасники до роботи над своїм підприємством?</li> </ul>
<b>НЕОБХІДНІ МАТЕРІАЛИ</b>	<p>Аркуш із зображенням бізнес-моделі</p> <p>Аркуші фліпчарту для кожної із команд</p> <p>Маркери, стікери</p>

## Блок 3

## Планування

<b>ВИМОГИ ДО ПРОСТОРУ</b>	Стіл для кожної команди, на якому можна зручно розмістити лист фліпчарту, фліпчарт або дошка, на якій можна розмістити лист фліпчарту
<b>ТРИВАЛІСТЬ</b>	45 хвилин

<b>ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>	Розроблена діаграма Ганта з описом всіх процесів роботи шкільного підприємства, необхідними ресурсами, часовими рамками, взаємозв'язками процесів та відповідальними особами за кожен процес.
<b>МЕТОДОЛОГІЯ, ЗАСТОСОВАНІ МЕТОДИ</b>	Робота в малих групах
<b>ПОКРОКОВИЙ ОПИС ВПРАВИ, ВРАХОВУЮЧИ ЧАСОВІ ПРОМІЖКИ</b>	<p><b>1. Розкажіть учасникам про Діаграму Ганта (5 хвилин).</b> Продемонструйте на абстрактному прикладі (заварювання чаю для друга), як важливо зрозуміти всі процеси та їх послідовність.</p> <p>Діаграма Ганта — це гістограма, що використовується для ілюстрації плану, графіку робіт за проектом. Це один з методів планування проекту. На сьогодні діаграма Ганта є стандартом де-факто в теорії та практиці управління проектами, особливо для відображення структури переліку робіт за проектом.</p> <p>Діаграма Ганта являє собою відрізки, розміщені на горизонтальній шкалі часу. Кожен відрізок відповідає окремому процесу, задачі або підзадачі. Процеси, задачі та підзадачі представляють собою план та розміщуються по вертикалі. Початок, кінець та довжина відрізка на шкалі часу відповідають початку, кінцю та тривалості задачі. Додатково кожна з задач або процесів може мати такі параметри: ресурси та відповідальність. Якщо задача потребує виконання перед цим іншої задачі або завершення якогось процесу, то на діаграмі між ними також малюють зв'язок.</p> <p>Для того, щоб побудувати діаграму, потрібно:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Зробити список задач (процесів)</li> <li>• Визначити дату початку та кінця</li> <li>• Визначити необхідні умови (ресурси, залежність від інших процесів)</li> <li>• Назначити відповідальну особу</li> <li>• Намалювати графік</li> </ul> <p>Видайте кожній команді лист фліпчарту (бажано у клітинку) та покажіть заготовлений шаблон діаграми (в матеріалах посібника). Запропонуйте учасникам побудувати діаграму для процесу запуску та функціонування соціального шкільного підприємства (30 хвилин). Зазначте, що попередньо розроблена бізнес-модель має співвідноситись із діаграмою, тобто діаграма відповідає бізнес моделі та враховує усі її компоненти. Нехай спочатку учасники малюють олівцями, які легко стерти, щоб виправити процеси або їх параметри. Також можна використовувати стікери для запису задач. Тоді їх легко поміняти місцями, якщо в процесі роботи з'ясується, що одна задача має передувати іншій. По закінченню</p>

	запропонуйте яскраво оформити за допомогою маркерів
	Проаналізуйте діаграму разом з учасниками, надайте зворотній зв'язок кожній команді індивідуально (10 хв.)
<b>РЕКОМЕНДОВАНІ ПИТАННЯ ДЛЯ РЕФЛЕКСІЇ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Які складнощі виникли при роботі з діаграмою?</li> <li>• Чи допомогла ця вправа розібратись з процесом запуску та функціонування вашого майбутнього підприємства?</li> </ul>
<b>НЕОБХІДНІ МАТЕРІАЛИ</b>	1 лист із зображенням моделі діаграми Ганта По 2 листи фліпчарту (у клітинку) для кожної із команд Олівці, ластик, стікери, маркери

## Презентація проєктів та зворотній зв'язок

### Блок 4

<b>ВИМОГИ ДО ПРОСТОРУ</b>	Простір для кожної команди для підготовки, стільці за кількістю учасників
<b>ТРИВАЛІСТЬ</b>	45 хвилин
<b>ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Учасники можуть коротко, зрозуміло і цікаво доносити свою ідею.</li> <li>• Учасники поділилися своїми враженнями від тренінгу та зробили рефлексію щодо отриманих знань, навичок, ідей та планів.</li> </ul>
<b>МЕТОДОЛОГІЯ, ЗАСТОСОВАНІ МЕТОДИ</b>	Інтерактивна лекція, індивідуальна робота
<b>ПОКРОКОВИЙ ОПИС ВПРАВИ, ВРАХОВУЮЧИ ЧАСОВІ ПРОМІЖКИ</b>	<p>Розкажіть учасникам про концепцію «<b>промова (пітч) в ліфті</b>» та <b>поясніть, чому це важливо робити для їх проєкту (5 хвилин)</b>. Історія цього формату почалася в середині 20 століття. Підприємці—початківці ретельно намагалися зустріти потенційних інвесторів, доки ті їхали у ліфтах офісних центрів, та розповісти їм про свій проєкт. Сутність формату в тому, що у вас є лише декілька хвилин, доки той, з ким ви спілкуєтесь, їде з вами в ліфті, і ваше завдання —максимально зацікавити його своєю ідеєю. Один з найбільш відомих прикладів успішної історії пітчу — випадок, який стався із майбутніми засновниками Google у 1998 році, які зацікавили інвестора Енді Бехтольшайма вкласти 100 000 доларів у свій проєкт.</p> <p>Познайомте учасників з «правилами» підготовки промови в ліфті. Аби промова була насправді успішною, зверніть увагу на наступні складові:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• «гачок» — почніть із твердження або питання, що чіпляє;</li> <li>• тривалість — не більше 180 слів ( обмеження «тривалістю</li> </ul>



	<p>поїздки у ліфті»);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• на початку — ідея промови одним реченням;</li> <li>• концентрація на слухачеві - чому йому це має бути цікаво?</li> <li>• те, що ви говорите, має бути простим і зрозумілим;</li> <li>• техніки «підсилення» (візуалізація, питання, власна історія);</li> <li>• заклик до дії наприкінці (що ж вам насправді потрібно — прохання, візитівка, домовленість про зустріч);</li> <li>• практикуйтесь якомога більше!</li> </ul> <p><b>Підготовка презентацій учасників (10 хвилин).</b> Після теоретичного блоку дайте учасникам можливість підготувати власну промову з презентацією бізнес-ідеї своєї команди, яку вони розробили під час тренінгу у довільній формі. Скажіть учасникам, що готуються всі, але виступати буде по одній людині з кожної групи, які будуть обрані шляхом жеребкування після підготовки. Для цього під час підготовки підготуйте заздалегідь папірці для жеребкування і перелаштуйте простір відповідним чином — зробіть іншу розсадку (типу «театр»).</p> <p><b>Промодеруйте виступи та надайте зворотній зв'язок у форматі «що було зроблено добре» та «що можна було зробити краще?» (15 хвилин).</b></p> <p><b>Після закінчення пітчінгу проведіть зворотній зв'язок по всьому тренінгу (15 хвилин)</b> за допомогою вправи «п'ять пальців». Намалюйте на фліпчарті руку та на кожному з пальців запишіть питання для обговорення: на великому пальці — «що було добре та сподобалося найбільше?», на вказівному — «про що ви би хотіли дізнатися/ прочитати більше?», на середньому — «що вам сподобалося найменше?», на безіменному пальці — «які знання/навички/ідеї ви берете з собою та будете застосовувати?», на мізинці - «що я буду робити з ідеєю, яку ми розробили у команді, впродовж найближчих двох тижнів?». Роздайте кожному учаснику по аркушу паперу, попросіть їх намалювати руку, подумати 3 хвилини та знайти для себе відповіді на ці 5 питань. Після цього обговоріть це у загальному колі, дайте можливість сказати кожному учаснику, але не наполягайте, якщо хтось не виявить бажання говорити.</p> <p>Наприкінці тренінгу подякуйте учасникам за їх активність і роботу, спитайте чи є якісь запитання і не забудьте поділитися з ними, як ці два дні пройшли для вас!</p>
<p><b>РЕКОМЕНДОВАНІ ПИТАННЯ ДЛЯ РЕФЛЕКСІЇ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Що, на вашу думку, робить промову в ліфті такою, яка запам'ятовується?</li> <li>• Що було складно/легко під час вправи?</li> <li>• Що, на вашу думку, є найбільш привабливим у вашій ідеї?</li> <li>• А що є слабкою стороною?</li> <li>• Що вам дав цей тренінг?</li> </ul>

<b>НЕОБХІДНІ МАТЕРІАЛИ</b>	Папірці для жеребкування, підготовлені заздалегідь (поставте помітку «виступає» лише на декількох аркушах (за кількістю ідей/груп, інші папірці залиште без поміток). Аркуші для підготовки промов (для нотаток). Аркуші для вправи «п'ять пальців». Маркери та ручки за кількістю учасників.
<b>ДОДАТКОВО ПОЧИТАТИ ТРЕНЕРУ</b>	<u><a href="#">Elevator pitch, или Покорить за 60 секунд.</a></u>

# Енерджайзери: психогімнастичні вправи

У даному розділі ми пропонуємо вам декілька психогімнастичних вправ, що допоможуть вплинути на групові процеси або на окремих учасників групи, дозволять переключити увагу від вправи до вправи, вивільнити фізичну енергію, що накопичилась під час викладання теоретичного матеріалу або важкої розумової діяльності.

## Рутини та жаби

Підготуйте 4 різні предмети: камінь, іграшку з рухомими частинами, склянку з водою, м'яку іграшку або м'ячик.

Організуйте коло з учасників. Поясніть, що зараз ви будете передавати предмети по колу. Кожен з предметів символізує різні види справ у нашому житті: камінь — це щоденні рутини, іграшка — розваги, склянка води — важливі справи, що потребують зосередженості та уваги, м'яка іграшка — стреси та справи, що виникають раптово. Кожен з предметів передається по колу певним способом: камінь — просто по колу вправо, іграшка — по колу вліво, потеревивши при цьому рухливу частину, стакан води потрібно передати так, щоб не розлити, а від м'якої іграшки здихатись якнайшвидше будь кому. Дайте час команді синхронізуватись, щоб нічого не розливалось та не падало. Попросіть зробити це швидше.

## Наш камінь до вашого городу

Цю веселу розминку краще проводити у перший день тренінгу одразу після знайомства учасників. Вона спрямована на командну взаємодію, що допоможе учасникам краще відчувати один одного, звільнитись від зайвої скутості та закритості та допоможе отримати купу позитивних емоцій.

Розділіть групу на 2 команди. Попросіть 1-у команду представити, що перед нею лежить величезний та важкий камінь. Далі групі потрібно разом підняти цей уявний камінь та кинути його якнайдалі в сторону супротивників. Далі попросіть іншу команду якимось чином відповісти на виклик першої команди. Вони можуть або кинути його в зворотній бік, або викинути у вікно. Друга команда також має продемонструвати свою силу, бойовий дух та узгодженість дій. Наступний раунд учасники мають самі придумати форму дії.

## Броунівський рух

Учасники рухаються кімнатою у хаотичному порядку, звучить музика, а коли музика стихає, ведучий пропонує їм зібратись у молекули по 2, потім по 3, потім по 5. Далі завдання можна модифікувати та запропонувати учасникам зібратись за кольором очей, довжиною волосся, типом взуття тощо.

## Хто також, як і я...

Запропонуйте учасникам стати в коло. Ведучий — всередині кола. Ведучий каже:

«Хто, як і я...» і називає будь-яку характеристику, наприклад: «Хто, як і я, сьогодні в джинсах?» або «Хто, як і я, має довге волосся?». Ті учасники, що мають таку характеристику, мають помінятися місцями, а ведучий при цьому має зайняти вільне місце в колі. Хто не встиг зайняти вільне місце, стає ведучим.

### **Друкарська машинка**

Запропонуйте учасникам по колу назвати послідовно всі літери алфавіту. Скажіть, що кожен з них має запам'ятати літеру, яка йому дісталась (або декілька). Тепер скажіть, що ви велика друкарська машинка, і тепер друкуєте разом текст. Зачитайте повільно текст. Коли учасник чує свою букву, має встати та назвати її, коли в тексті трапляється кома, всім учасникам треба промовити: «Тпрууеньк», коли крапка — плеснути руками одночасно, коли пробіл — усі одночасно мають встати.

Повторити віршик: Ковпак мій трикутний, трикутний мій ковпак, а якщо він не трикутний, це не мій ковпак.

Далі всі учасники мають хором повторювати вірш, але замість слова «ковпак» вони мають двічі торкнутись своєї маківки. Наступне коло — замість «трикутний» — показати три пальці. Наступне коло — замість «мій» — показати на себе, замість «не» — відмахнутись рукою. Якщо хтось зробив невчасно або не той знак, вірш починається спочатку. Доки учасники не зможуть зробити це достатньо швидко та синхронно.

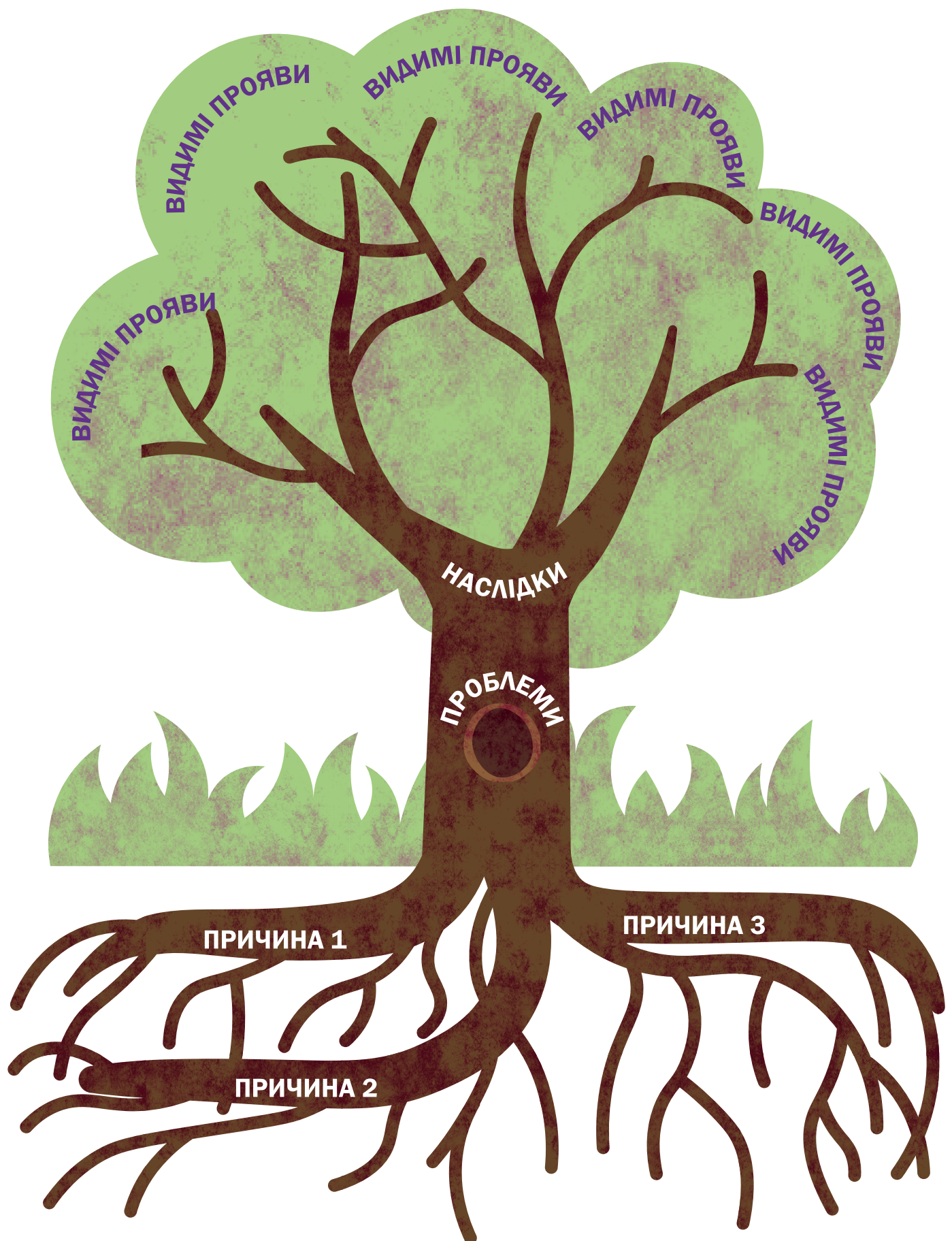
### **Хвіст дракона**

Учасники стають один за одним, торкаючись попереднього учасника руками за плечі. Тепер — це дракон. Перший учасник — голова, останній — хвіст. Завдання спіймати дракона за хвіст, тобто перший учасник має вхопити останнього. Якщо голові вдається впіймати хвіст, то хвіст стає головою, а той хто був перед ним — хвостом.

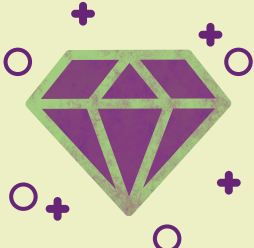
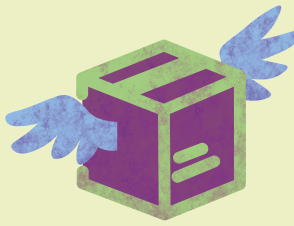



### **Плутанина**

Учасники стають в коло, висувать вперед руки та заплющують очі. За командою ведучого учасники починають рухатись в напрямку центру кола доти, доки не візьмуть когось за руку. Коли всі учасники тримають руку іншого учасника, можна розплющити очі. Задача учасників — не розмикаючи рук, розплутатись, утворивши нове коло.

# Шаблон «Дерево проблем»



# Шаблон бізнес-моделі для соціального шкільного підприємства

<p><b>НАВІЩО?</b>  <b>ДЛЯ ЧОГО ВИ ПРАЦЮЄТЕ?</b></p> <p>Яких цілей ви б хотіли досягти за допомогою шкільного підприємства: чому навчитись та що змінити? Який прибуток ви плануєте? Як ви збираєтесь витратити прибуток?</p> 	<div>Місія</div> <div>Цілі</div>
<p><b>ЩО?</b>  <b>ПРОДУКТ/ПОСЛУГА</b></p> <p>Опишіть товар, який збираєтесь виготовляти. Зробіть це якомога детально. З якого матеріалу, якого розміру. Скільки різних моделей, які функції має виконувати, тощо.</p> 	
<p><b>ДЛЯ КОГО?</b>  <b>ХТО Є СПОЖИВАЧЕМ?</b></p> <p>Хто буде купувати ваш продукт? Які потреби мають ці люди та як можуть задовольнити їх за допомогою вашого продукту? Що ще може мотивувати людей купувати у вас ваш продукт чи послуги? Як ці люди дізнаються про нього? Як ви будете відносини зі своїм клієнтом? Які додаткові бонуси ви можете надати своїм клієнтам?</p> 	
<p><b>ЯК?</b>  <b>ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА</b></p> <p>Де буде організовано виробництво. Які матеріали та обладнання потрібне? Де ви могли б взяти обладнання за наявності тих коштів, що у вас є зараз, або безкоштовно? Коли ви будете цим займатись (часи роботи вашого підприємства)? Детально опишіть процес виробництва.</p> 	
<p><b>ХТО?</b>  <b>КОМАНДА ПРОЄКТУ</b></p> <p>Хто буде відповідати за кожний з процесів виробництва? Чи є достатні компетенції для виконання цих процесів? Якщо ні, то як можна здобути ці компетенції? Яка мотивація учасників команди шкільного підприємства?</p> 	

# Шаблон Діаграми Ганта

[illegible]



# Що далі?

Соціальне шкільне підприємництво в Україні лише починає розвиватись, але вже діють ініціативи та організації, які можуть допомогти школі рухатись далі з цією темою.

Ось деякі корисні посилання:

- Сторінка [«Соціальне шкільне підприємництво»](#) на facebook
- Проект [«Заснування соціальних шкільних підприємств у сільській місцевості та малих містах України для заохочення молоді до соціального підприємництва в Івано-Франківській, Житомирській та Донецькій областях»](#)
- Громадська організація [School of ME](#)
- Громадська організація [«Молодіжний рух «Шифт»](#)