

Jak používat ILS – příručka pro učitele



Obsah

1. Úvod	4
1.1 Sociální podnikání – cesta ke změně	4
1.2 Cíl projektu InnoSchool	4
2. InnoSchool Learning System	5
2.1 Klíčové elementy ILS	5
2.2 Cíle a přednosti ILS	5
2.3 Jak ILS používat	8
2.4 Role učitele	11
3. Popis ILS Vážné hry	12
3.1 Struktura Vážné hry	12
3.2 Gamifikace a popis hry	14
3.3 Jak spravovat Vážnou hru	26
4. ILS výuka – průvodce krok za krokem	41
4.1 Metodologie / Obecné instrukce	41
4.2 Systém hodnocení	42
4.3 ILS moduly	44
4.3.1 Úvod do ILS a Vážné hry	44
4.3.2 Modul 1	47
4.3.3 Modul 2	53
4.3.4 Modul 3	58
4.3.5 Modul 4	61
4.3.6 Modul 5	65
4.3.7 Modul 6	70
4.3.8 Dokončení projektu ILS	76
5. Appendix	77
Příprava na ILS	77
Slovníček	78
Pracovní listy	81
Pracovní list 1: Vytvořte svou SWOT analýzu	81

Pracovní list 2: Sociální Business Model Canvas – první část	83
Pracovní list 3: Sociální Business Model Canvas -šablona.....	84
Pracovní list 4: Mapa empatie cílové skupiny (zákazníci a/nebo příjemci).....	85
Pracovní list 5: Sociální business model canvas-druhá část	86
Pracovní list 6: Konkurence	88
Pracovní list 7: Tabulka financí	89
Příloha 1: Dotazník pro studenty.....	91
Příloha 2: Seznam týmů.....	96
Odkazy:	97
Kontakty:	97

1. Úvod

Tato příručka je součástí InnoSchool Learning System (ILS), inovativního vzdělávacího konceptu, který si dává za cíl iniciovat a posílit zájem středoškolských studentů o sociální podnikání.

Účelem tohoto manuálu je poskytnout učitelům veškeré informace o tom, jak ILS zapojit do výuky tak, aby byly dosaženy co nejlepší výsledky. Učitelé se seznámí s ILS metodologií a budou moci svým studentům otevřít cestu k sociálnímu podnikání ve prospěch nejen studentů samotných, ale také komunitám a lidem z jejich okolí.

1.1 Sociální podnikání – cesta ke změně

Absolutní prioritou **sociálního podnikání** není dosažení zisku, ale řešení naléhavých sociálních problémů. Jedná se o proces hledání a implementace inovativních a udržitelných řešení často opomíjených problémů ve společnosti. Výsledkem tohoto procesu jsou sociální inovace.

Sociální podnikání je kombinací sociálních a podnikatelských aktivit a usiluje o dosažení pozitivních změn ve společnosti.

Správným vzděláváním je možné připravit budoucí generaci na dráhu sociálních podnikatelů a inovátorů, a propojit tak potenciál sociálního podnikání se stále rostoucími sociálními potřebami a problémy ve společnosti. V rámci strategií a politiky Evropské unie, která klade velký důraz na podnikatelské vzdělávání, nabývá tato tematika na důležitosti ještě více.

Projekt InnoSchool spojuje vzdělávání s myšlenkou sociálního podnikání a nabízí nový systematický přístup k posílení podnikatelského ducha u středoškolských studentů z oblasti Podunají.

1.2 Cíl projektu InnoSchool

Projekt **InnoSchool** se snaží podnítit změny ve stávající slabé podnikatelské kultuře skrze **inovativní InnoSchool Learning System (ILS)**. Cílem je iniciovat zájem středoškolských studentů o podnikání, které svými aktivitami vede k větší angažovanosti v řešení sociálních problémů a inovací.

Cíl InnoSchool Learning System:

“Zlepšování sociálních inovací a posílení podnikatelského ducha středoškolských studentů”

90 středoškolských studentů z České republiky, Bulharska, Rumunska, Maďarska, Rakouska, Slovenska, Bosny a Hercegoviny, Srbska a Moldavska jsou prvními aplikující nový ILS systém

Do projektu InnoSchool se zapojilo 9 zemí Podunají a na jeho návrhu a vývoji se podíleli studenti, učitelé, představitelé středních škol, odpovědné politické a podnikatelské subjekty a organizace angažované v sociální oblasti. Tento nový vzdělávací systém vznikl na základě intenzivní rešerše a studia dostupných materiálů s důrazem na aktuální sociální potřeby v zapojených zemích.

2. InnoSchool Learning System

ILS je inovativní vzdělávací systém, který byl navržen za účelem šíření povědomí o aktuálních sociálních problémech a zvýšit podnikatelský potenciál a podnikatelské schopnosti a dovednosti středoškolských studentů. Kombinuje metody klasické školní výuky, digitální elementy a online simulaci, a přispívá tak k přípravě budoucí generace na dráhu sociálních podnikatelů a inovátorů.

2.1 Klíčové elementy ILS

InnoSchool Learning System se skládá z následujících částí:

Vážná hra (VH)	- VH je jádrem celého projektu. Jedná se o digitální vzdělávací nástroj, v rámci něhož se studenti seznámí s myšlenkou sociálního podnikání, a pomocí online simulace navrhnu své vlastní podnikatelské nápady. - VH je responzivní webová aplikace. Studenti mohou hrát, učit se a plnit úlohy přímo ve třídě, ale i z domova. - Do hry jsou zapojeny inovativní aspekty jako sociální média či závěrečná soutěž zúčastněných škol.
Příručka pro učitele	- Tento manuál slouží jako praktický průvodce pro učitele, kterým usnadní zapojení InnoSchool pedagogiky do výuky. To obnáší podrobný popis vedení výuky, offline aktivity, hráčský a administrátorský manuál k Vážné hře, metodologické a teoretické informace pro plné vybavení učitelů pro práci s ILS.
Školící materiál pro učitele	- Školící materiál pro učitele je speciálně navržen pro školení učitelů.
Dotazník pro studenty	- Dotazník hodnotí pokrok studentů.

2.2 Cíle a přednosti ILS

Vzhledem k hlavnímu cíli šířit myšlenku sociálních inovací v rámci podnikání charakterizují ILS následující přednosti:

Velmi inovativní systém výuky, který posiluje podnikatelského ducha a kompetence studentů v rámci sociálního podnikání.

- **Atraktivní pro studenty** díky:
 - o Výuce zábavnou formou – kombinace klasických výukových metod s aktivitami herního charakteru studenty více motivuje
 - o Gamifikaci prostřednictvím online Vážné hry
 - o Zapojení sociálních médií do Vážné hry
 - o Soutěživému charakteru Vážné hry a závěrečná soutěž zúčastněných škol
- **Podpora pro učitelů** díky kombinaci učebního prostředí/ vedení učitelů s metodologií pro online a offline výuku/školení učitelů, technická podpora a spolupráce s partnery a vývojáři Vážné hry
- **Flexibilita použití** v délce, obsahu či formě aktivit (prezenční/distanční výuka, online/offline activity) atd.
- **Využívání experimentálních učebních** metod vedoucích k úspěšnému rozvoji vlastních podnikatelských nápadů.
- **Inspirace aktuálními sociálními problémy** v daných oblastech a zkušenostmi relevantních subjektů ze všech 9 zemí
- **Reálné příklady sociálního podnikání** a případové studie
- **Hodnota pro studenty**-studenti zdokonalují své dovednosti a kompetence, z čehož můžou celoživotně čerpat
- **Vytváření hodnoty pro komunitu** přípravou budoucích sociálních podnikatelů
- **Bezplatné** používání ILS a Vážné hry

Hlavní pedagogické cíle ILS jsou:

- osvojení podnikatelských dovedností a kompetencí studenty, a to především v oblasti sociálního podnikání
- posílení vnímání sociálních problémů
- návrh modelu sociálního podniku
- návrh plánu sociálního podniku
- kombinace prezenční formy výuky s online výukovým prostředím

Obecné ILS výukové cíle pro studenty jsou:

- porozumět sociálním problémům a výzvám, kterým společnost čelí
- rozvíjet vlastní nápady v rámci sociálního podnikání
- navrhnout podnikatelský plán a model
- práce v týmu
- prezentace vlastních nápadů
- poskytnou a vyhodnotit konstruktivní zpětnou vazbu

Proč využít ILS

ILS je **pro studenty přínosný** hned z několika důvodů:

- Budování **kompetencí** v rámci **sociálního podnikání**
- Osvojování cenných dovedností nejen pro profesní život
- **Citlivější vnímání sociálních problémů**
- Schopnost sociální problémy řešit
- Rozvoj **svých vlastních nápadů** v oblasti sociálního podnikání
- Uznání v rámci komunity
- Posilování schopnosti práce v týmu
- Práce s digitálním výukovým prostředím
- Cenná zkušenost s projektovým a experimentálním vyučováním
- Prospěšné pro další vzdělávání
- Certifikát za úspěšné zvládnutí výuky

Přínos pro učitele/školy:

- **Novátorské vzdělávání v oblasti sociálního podnikání**
- Příležitost **být mezi prvními, kteří vyzkouší novou inovativní učební metodu**, která již zaznamenala úspěch v 9 zemích EU
- Zlepšení profesních dovedností a kompetencí
- Zapojení gamifikace, digitalizace a jiných moderních metod do výuky je v souladu s aktuální dynamikou současné společnosti a odpovídá jejím stále rostoucím požadavkům
- Budování vztahů s komunitou, angažovanými subjekty, představiteli institucí a podniků, sociálními podnikateli a jinými cílovými skupinami
- Zviditelnění školy v rámci dané komunity
- Interakce se studenty v neformálním prostředí v rámci vzdělávání
- Spolupráce s učiteli z jiných škol
- Dalšími přínosy pro učitele jsou:
 - Certifikát
 - Ocenění Professional Qualification Credit

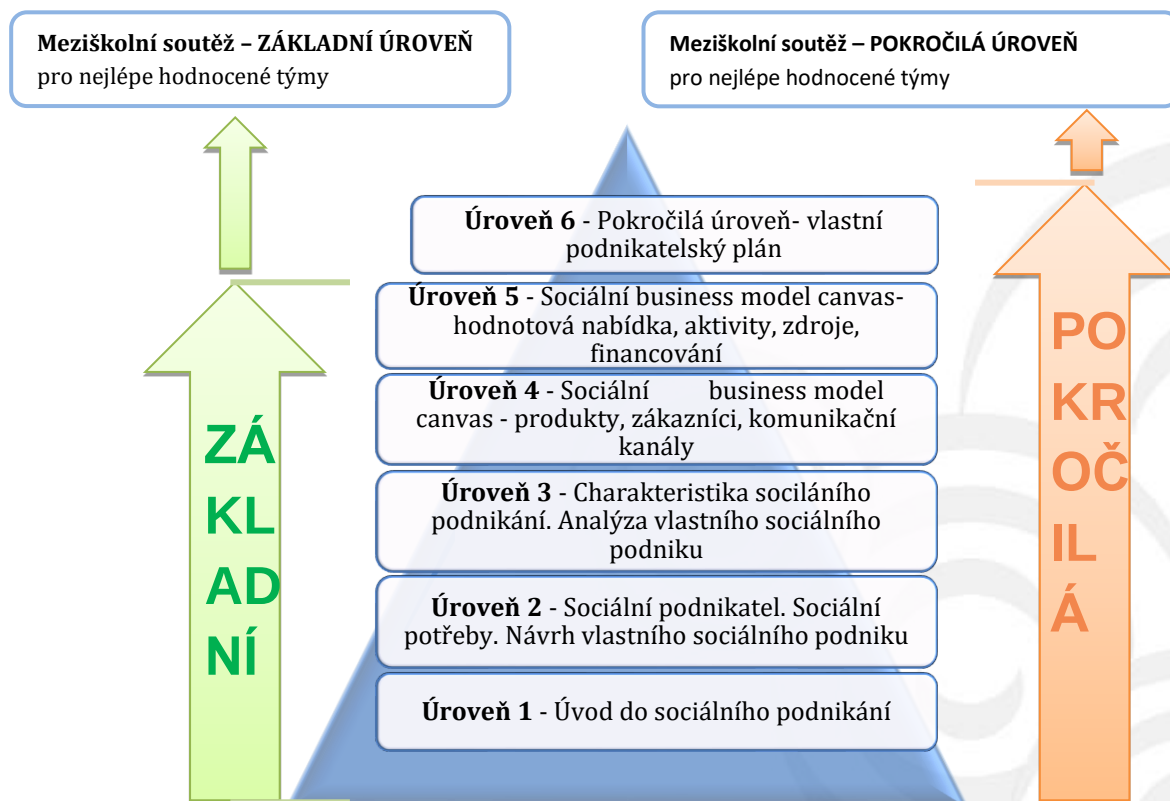
2.3 Jak ILS používat

InnoSchool Learning System nabízí 2 úrovně – **základní** pro začátečníky a **pokročilou** pro zkušenější studenty

- **Základní úroveň:**
Vhodná pro studenty s žádnými či nedostačujícími znalostmi týkajícími se podnikání a sociálních inovací
Náplň: prvních 5 úrovní; otevřené úlohy na základní úrovni v rámci VH.
- **Pokročilá úroveň:**
Vhodná pro studenty s dostačujícími vstupními znalostmi pro úspěšné plnění online a offline aktivit.
Náplň: všech 6 úrovní; otevřené úlohy na pokročilé úrovni v rámci VH.

Učitelé by nejdříve měli určit úroveň každého ze studentů na základě vlastních zkušeností s danými studenty či danou třídou. Nápomocný může být také dotazník, kteří studenti na začátku vyplní.

Dva nejlepší týmy ze třídy, každý tým reprezentující jednu úroveň, postoupí do meziškolní soutěže na lokální či regionální úrovni. Vítězné týmy ve dvou kategoriích (základní a pokročilá úroveň) vyhodnotí odborná porota.



Doporučený časový průběh ILS výuky:

ILS moduly jsou organizovány do následujících částí:

Kombinace offline/online aktivit – ve třídě

45 min

I) Offline část: Krátký úvod věnovaný přestavení daného modulu, prezentace a reflektivní aktivity

≈15 min

II) Online část: Vážná hra – zvládnutí dané úrovně (teorie, kvíz, další aktivity)

≈30 min

Offline aktivita – ve třídě

45 min

Follow – up aktivity – dodatečné vysvětlení obsahu, diskuse, reflexe a rozpracování úloh

Online aktivita – mimo třídu

Vážná hra-follow – up/wrap-up aktivity: týmy vypracují/dokončí a nahrají otevřené úkoly

Prvních 5 úrovní má 2 offline lekce, šestá úroveň vyžaduje offline lekci/lekce také. Do výuky ve třídě by měla být také zahrnuto úvodní (Úvod do ILS a Vážné hry) a závěrečné (Dokončení ILS výuky) setkání.

Základní úroveň by se měla **skládat z 12 offline lekcí**, v případě potřeby je **možné** přidat 3 lekce navíc.

Časový průběh jednotlivých aktivit je pouze odhadem a nemusí odpovídat reálné délce výuky. **Učitel může přizpůsobit trvání jednotlivých aktivit a jejich pořadí tempu a individuálním potřebám své třídy.**

Více informací v části Metodologie/ Obecné instrukce.

Obsah ILS:

Úroveň	Krátké offline aktivity	Online Vážná hra	Offline aktivity	Online Vážná hra
Úvod	Představení ILS	Úvod do ILS a VH		
Úroveň 1	Představení sociálních potřeb	Definice hlavních termínů týkajících se sociálního podnikání, představení 6 sociálních témat	Sociální podnikání a sociální podnikatel	Otevřené úlohy – sociální výzvy, identifikace sociálních potřeb ve vašem okolí
Úroveň 2	Sociální potřeby, na které se budou jednotlivé týmy zaměřovat	Sociální podnikatelé – příklady a charakteristika, případové studie	Vision board	Otevřené úlohy – definice vlastních cílů, vision board, příklady sociálního podnikání, sociální práva
Úroveň 3	Reflexe-vision board	Rozlišení mezi konvenčním a sociálním podnikáním, SWOT analýza	SWOT analýza	Otevřené úlohy – cíle sociálních podniků jednotlivých týmů, SWOT analýza
Úroveň 4	Reflexe SWOT analýza	Hlavní otázky týkající se návrhu vlastního sociálního podniku, představení Business Model Canvas a Sociální Business Model Canvas	Práce na Sociálním Business Model Canvas – typy intervence, segmenty, komunikační kanály, marketingový mix, hodnotová nabídka	Otevřené úlohy – sociální business model canvas – plánování jednotlivých typů intervencí, segmenty, komunikační kanály, marketingový mix, hodnotová nabídka
Úroveň 5	Porozumění cílovým skupinám/příjemcům	Definice finančních cílů – klíčové termíny, příklady Sociálního Business Model Canvasu	Práce na Sociálním Business Model Canvasu – klíčové aktivity, klíčové zdroje, partneři & klíčové subjekty, struktura nákladů, výnos a přebytek	Otevřené úlohy – klíčové aktivity, klíčové zdroje, partneři & klíčové subjekty, struktura nákladů, výnos a přebytek
Úroveň 6	Plán sociálního podnikání, marketingový mix a konkurence – úvod	Plán sociálního podnikání – krátký úvod	Práce na plánu sociálního podnikání – organizační struktura, risk management, finanční management	Otevřené úlohy – plán sociálního podnikání: organizační struktura, produkt, analýza trhu a cílové skupiny, konkurence, prodej a cena, místo, propagace, marketingová strategie a komunikace, risk management a finanční plán
Závěrečná lekce	Zakončení ILS výuky			

2.4 Role učitele

Profesionální přístup ze strany učitelů je nezbytný pro úspěšné zapojení ILS do výuky a pro dosažení všech cílů. Jejich role je klíčová a mají velký vliv na výsledný výkon studentů. Jejich případný zásah během výuky je důležitý, nemělo by se ovšem jednat o pouhé poskytnutí odpovědí. Učitelé by měli studenty inspirovat a správně je navést ke zdárnému řešení otázek. Jsou tedy v roli mentorů jednotlivých týmů a pomáhají jim dále rozvinout nápady týkající se jejich sociálního podnikání. Náplň výuky se do určité míry přizpůsobuje dané lokalitě, učitelé zapojují spolupráci s místní komunitou a všemi relevantními subjekty. Učitelé také hodnotí otevřené úlohy, které týmy vypracují. Toto hodnocení má vliv na finální umístění jednotlivých týmů.

3. Popis ILS Vážné hry

Jak studenti hrají

3.1 Struktura Vážné hry

VH je responzivní webová aplikace. Každý uživatel potřebuje počítač/zařízení s přístupem k internetu (doporučené prohlížeče jsou: Google Chrome 40+, Firefox 32+, Microsoft Edge nebo Internet Explorer 11+) a s možností přehrávání zvuků.

VH je přístupná na tomto odkazu:

<http://game.innoschool-learningssystem.eu/>

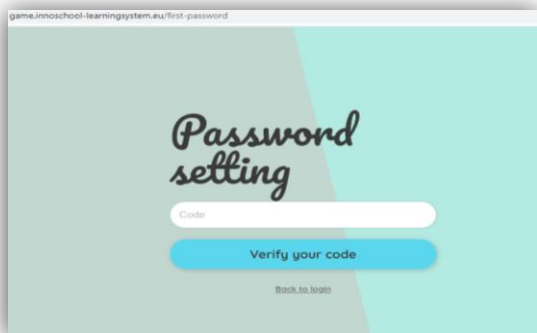
Přihlášení hráčů do VH

Pro přihlášení hráči potřebují kód, který získají od učitele. Jak vytvořit tým a jak získat kód bude vysvětleno později v sekci "Jak spravovat Vážnou hru".

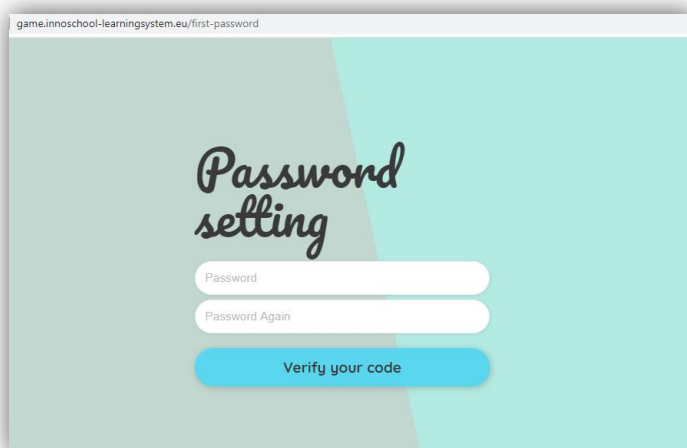
1. Pro první přihlášení je nutné použít odkaz '**Ještě nemáme heslo**'.



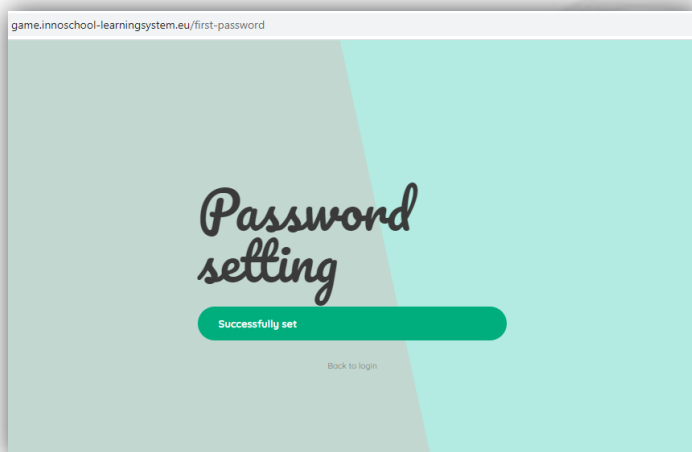
2. Do políčka, které se objeví, studenti vloží kód, který dostanou od učitele, a pokračují kliknutím na '**Ověřit kód**'.



3. V dalším kroku si každý tým vytvoří své heslo a pokračuje kliknutím na 'Ověřit kód'. Heslo si je nutné zapamatovat pro další přihlášení!



4. Úspěšné nastavení hesla je potvrzeno. Kliknutím na '**Zpět na přihlášení**' je možné hru začít.



Od tohoto okamžiku hráči používají svůj kód a své heslo k zpřístupnění hry.

3.2 Gamifikace a popis hry

Hráči začínají hru jako potenciální sociální podnikatelé podporovaní Mervynem, který je sociální podnikatel, a jeho přáteli. Cílem je získat informace týkající se sociálního podnikání a rozvinout své vlastní podnikatelské nápady. Hrající týmy musí projít všemi úrovněmi. Hráči základní úroveň projdou úrovněmi 1 až 5, ti pokročilí se dostanou až k úrovni 6. Každá úroveň obsahuje teoretickou část, hráči si budou muset také poradit s úlohami a kvízy, za které získají hero mince (měna VH) a podporovatele. Na začátku hry dostane každý tým virtuální kancelář, která je zastaralá a nepoužitelná. Na konci jednotlivých úrovní si hráči budou moct koupit nábytek a kancelář postupně zrenovovat. To vše bude možné zakoupit za získané hero mince.

Ještě důležitější částí hry jsou podporovatelé – členové komunity reprezentující sociálně slabší skupiny atd., jejichž podporu hráči mohou získat díky úspěšně vypracovaným úlohám a kvízům. **Počet podporovatelů je důležitý, má vliv na finální umístění.**

Tyto virtuální nástroje napomáhají studenty motivovat k učení a plnění průběžných úkolů.

Učitelé by se měli snažit studenty motivovat:

“Máte plný sejf, mladí podnikatelé? Máte dost podporovatelů, nebo vám dostatečně nevěří? Snažte se je získat a utvrdit se tak v tom, že se snaha vyplácí! “

Hero mince:

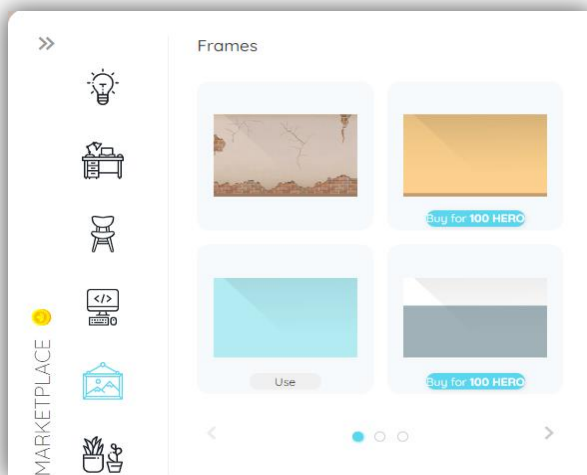
- Na začátku získá každý hráč od Mervyna 100 hero mincí. Ten zároveň vysvětlí, jak peníze získat a jak je používat.
- Hráči mohou získat hero mince za správně zodpovězené otázky. Každá správná odpověď je hodnocena určitým počtem hero mincí. Jestliže hráč otázku zodpoví před vypršením časového limitu, jeho odměna se dvojnásobí.
- Další způsob, jak hero mince získat, je řešení úkolů, které se náhodně objevují v průběhu hry (kvíz jen tak pro zábavu v teoretické části).
- Mervyn také prozradí, že každý hráč se může dozvědět více o tomto typu otázek na FB stránkách ISL. Ti, kteří tak učiní, budou znát správné odpovědi.
- Hero mince je možné také postupně investovat do renovace kanceláře nákupem položek z obchodu – světlo, nábytek, židle, web, rámy a rostliny. Zakoupené položky je možné libovolně měnit za nové.
- Tým může získat od 0 do 5200 Hero mincí v základní / pokročilé úrovni.



- Původní kancelář na začátku hry



- Zrenovovaná kancelář



Podporovatelé:

- Na začátku hry poskytne Mervyn každému hráči 10 podporovatelů.
- V průběhu hry mohou hráči podporovatele získat, ale i ztratit. To se odvíjí řešení kvízů a otevřených úloh. Např. jestliže je výsledek do 25 %, hráč podporovatele ztrácí. Jestli se výsledek pohybuje mezi 25–50 %, může hráč pár, ale ne mnoho, podporovatelů získat.

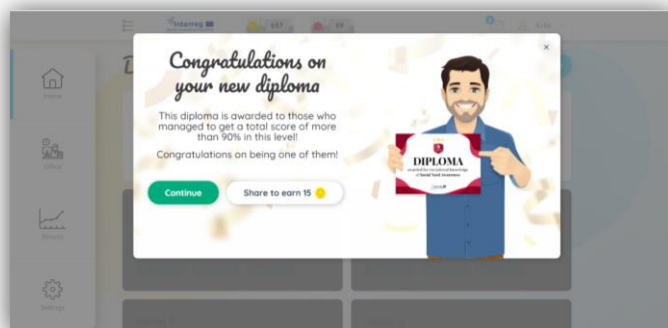
- Pro základní úroveň lze získat od 0 do 1280 příznivců a pro pokročilé - od 0 do 1480 příznivců.



Ceny a odznaky:

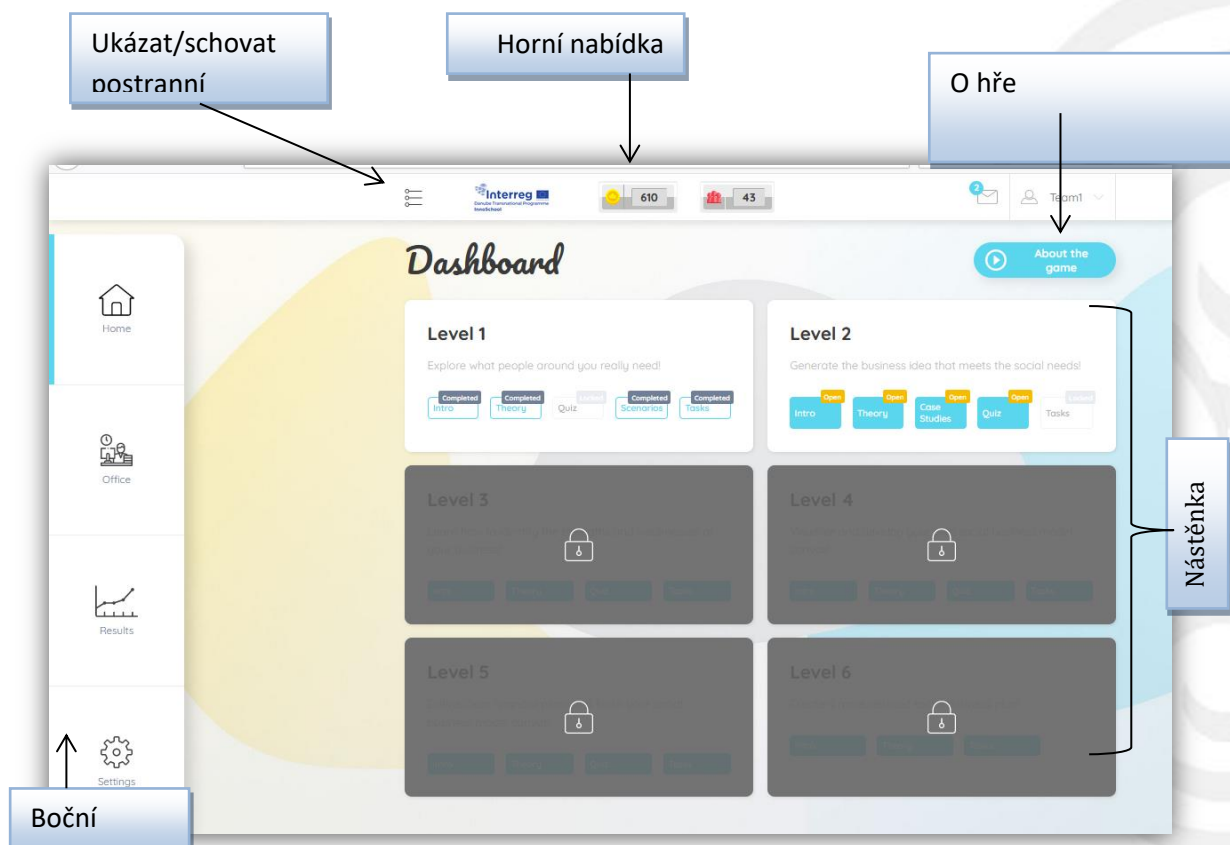
- Po dokončení každé části obdrží hráči odznak reprezentující dovednost/schopnost (empatie, vnímavost vůči sociálním potřebám, nové nápady, vylepšení nápadů, udržitelný přístup, vizionářství) představující superschopnost.
- Diplomy se udělují studentům, kteří měli po vyhodnocení všech úkolů úspěšnost u povinných úkolů (kvíz + otevřené úkoly) více než 90%.

Tato ocenění mohou hráči pro větší motivaci sdílet na sociálních sítích. Ve studentském rozhraní je k dispozici přímé publikování na Facebook nebo odkaz na Instagram.



Navigace

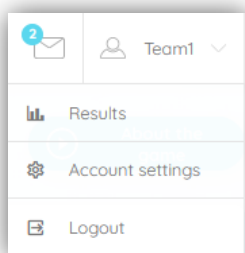
Po přihlášení do Vážné hry se ukáže **nástěnka** – hlavní navigační panel.



Na nástěnce jsou zobrazeny jednotlivé **úrovně VH, které se shodují s učebními moduly v ILS.**

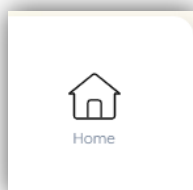
Dále je k dispozici **horní nabídka** a **postranní nabídka**.

- Horní nabídka se vždy zobrazuje v horní části obrazovky a lze v ní nalézt (zleva):
 - Tlačítko 'Ukázat/skrýt postranní nabídku'
 - Získané hero mince
 - Získaní podporovatelé
 - Tlačítko nastavení zvuku
 - Spuštění celé obrazovky
 - Tlačítko 'Zprávy' – zobrazuje upozornění (hodnocení otevřených úloh, podporovatelé, získané odznaky a diplomy a nový nábytek do kanceláře)
 - V části **účet** je k dispozici statistika **výsledků, nastavení účtu** (změna hesla a emailové adresy) a **odhlášení**.



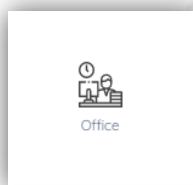
- Postranní nabídku lze zobrazit pomocí tlačítka 'Ukázat/schovat postranní nabídku'. Jestli se nezobrazí, může se jednat o příliš malou velikost okna. Postranní nabídka obsahuje (shora):

- Domů



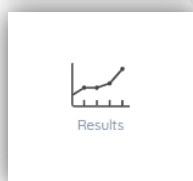
-odtud se dostanete na nástěnku

- Kancelář



- přístup do virtuální kanceláře

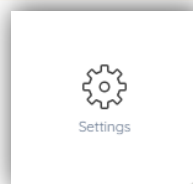
- Výsledky



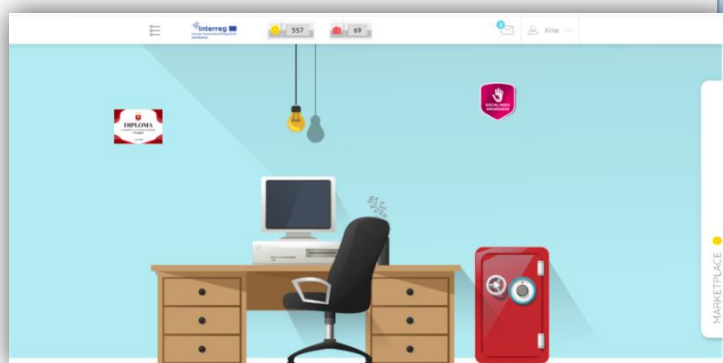
-statistika výsledků jednotlivých týmů a tříd

-Nastavení

- nastavení aplikace



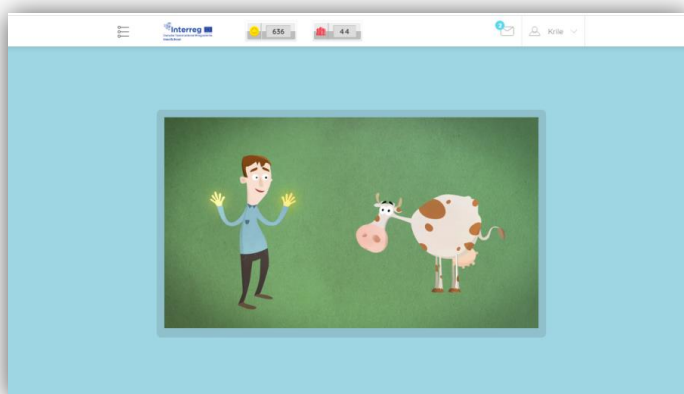
Zobrazením kanceláře se na obrazovce vpravo ukáže nabídka obchod



Obchod

Jak hra funguje

Hra začíná kliknutím na tlačítko 'O hře', které je na nástěnce. Hráčům se zobrazí krátké úvodní video vysvětlující myšlenku sociálního podnikání. Průvodcem celé hry je mladý sociální podnikatel Mervyn.

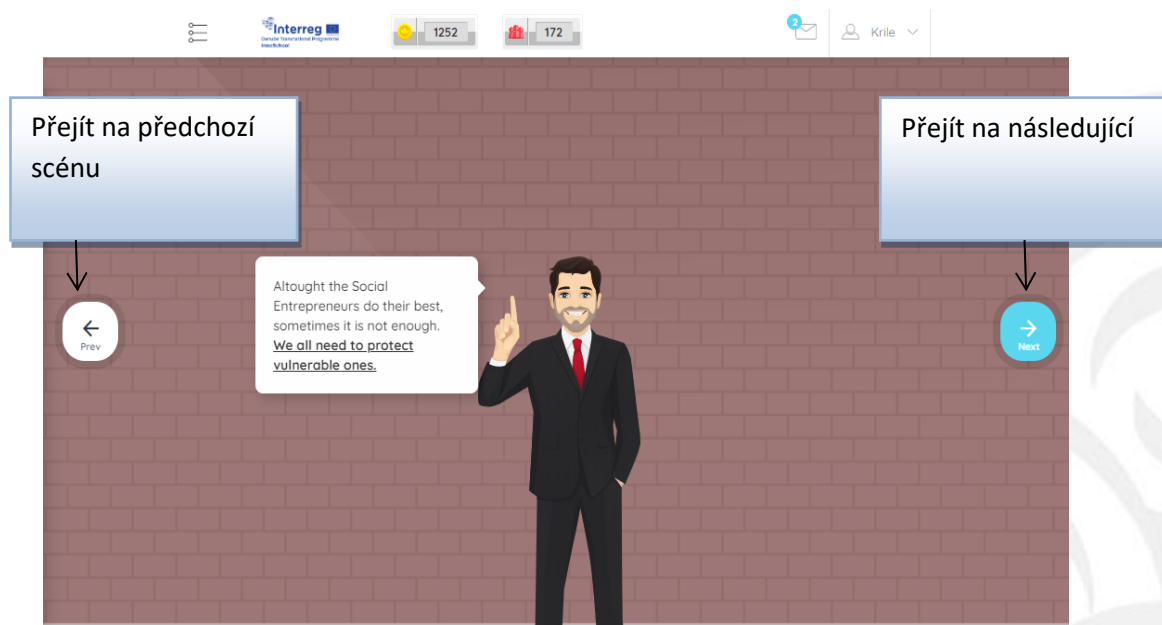


Hra pokračuje za přítomnosti Mervyna, který se stal zkušeným sociálním podnikatelem. Mervyn vystupuje v roli

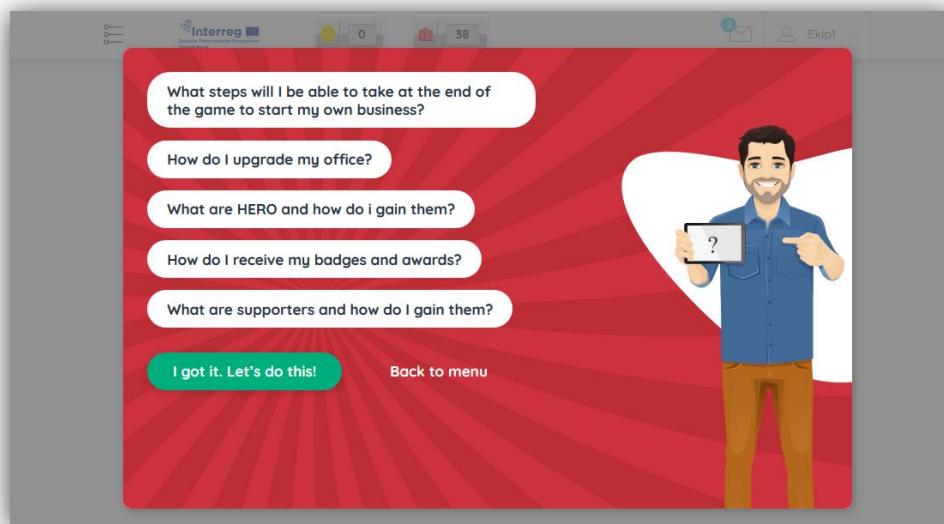
superhrdiny a průběžně se objevuje, aby hráčům poskytl rady.



Hráči ve Vážné hře postupují podle základní logické posloupnosti. Je použita jednoduchá navigace, skrz kterou se hráči dostanou z jedné scény na druhou.



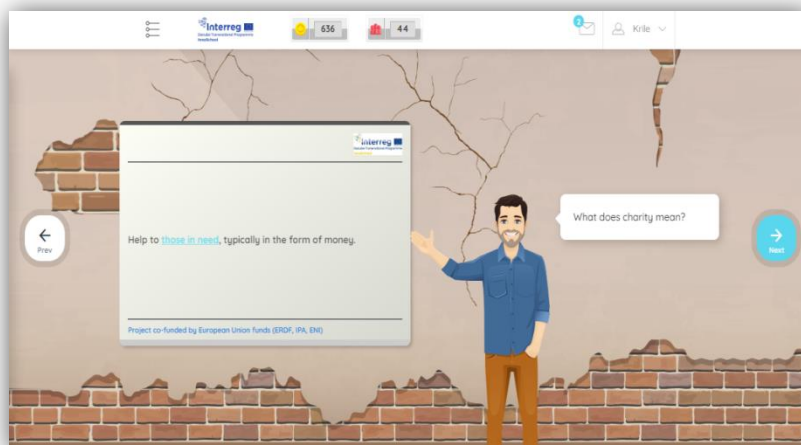
Nepoužívejte tlačítko 'Zpět' v nabídce vašeho internetového prohlížeče, abyste se dostali zpět na předchozí scénu ve hře!



Místo toho využijte '**Zpět na nabídku**' (jako na obrázku nahoře) nebo použijte tlačítko 'Ukázat/schovat postranní nabídku' a pak zvolte tlačítko 'Domů'.

Hráči by měli pečlivě číst informativní texty (viz nahoře), které se jim na obrazovce zobrazí.

Teorie je prezentována formou textu. Hráči se vždy mohou vracet zpět a číst informace opakovaně.



Na nástěnce je zobrazeno 6 úrovní Vážné Hry s následujícím obsahem:

- **Úvod** – krátké video pro každou úroveň
- **Teorie** – obeznámí hráče s edukativním obsahem dané úrovně
- **Kvíz** – kvíz je přístupný pouze po dokončení teoretické části. Kvíz se po dokončení uzamkne.

- **Úlohy** – otevřené úlohy lze vypracovat po dokončení předchozích částí. Aby hráči mohli pokračovat k další úrovni, učitel musí úlohy ohodnotit.

V úrovni 1 je ještě navíc sekce **Scénáře** a v úrovni 2 – **Případové studie**.

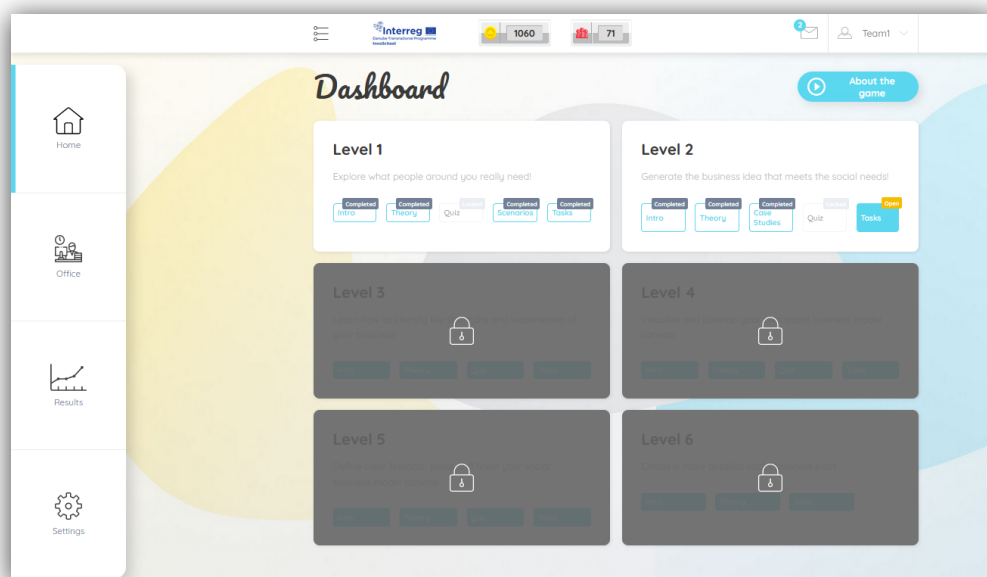
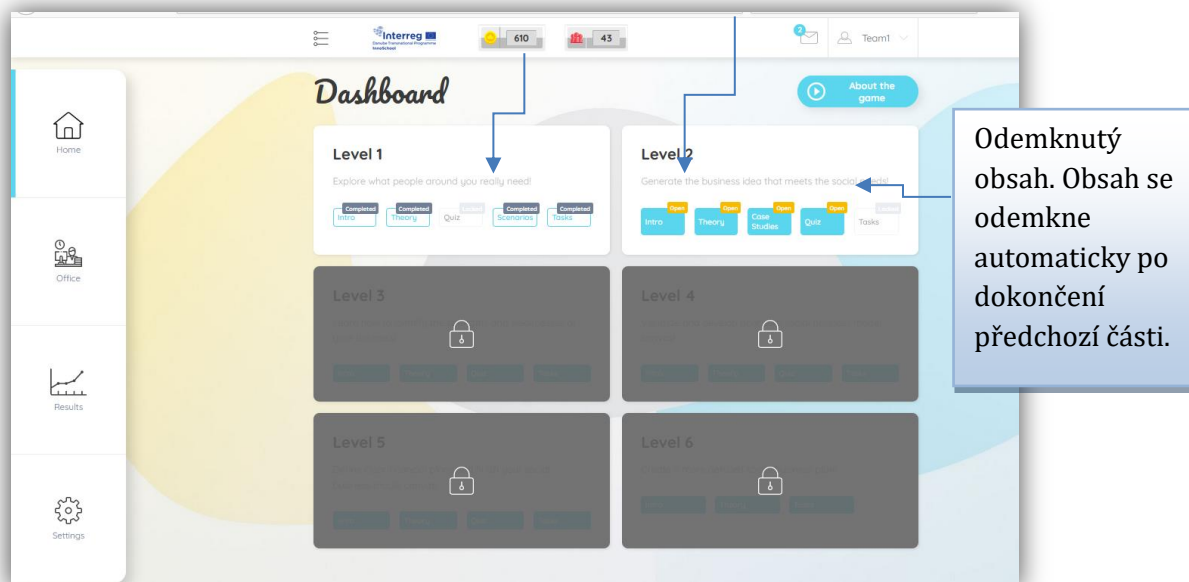
Po prvním přihlášení do VH jsou **všechny úrovně uzamknuty**, aktivní je pouze tlačítko 'O hře', kterým si hráči spustí úvodní část VH (viz obrázek dole).



Pouze učitel smí odemknout všechny úrovně (více v části 'Jak spravovat Vážnou hru').

Dokončený
obsah dané
úrovně

Nedokončený
obsah



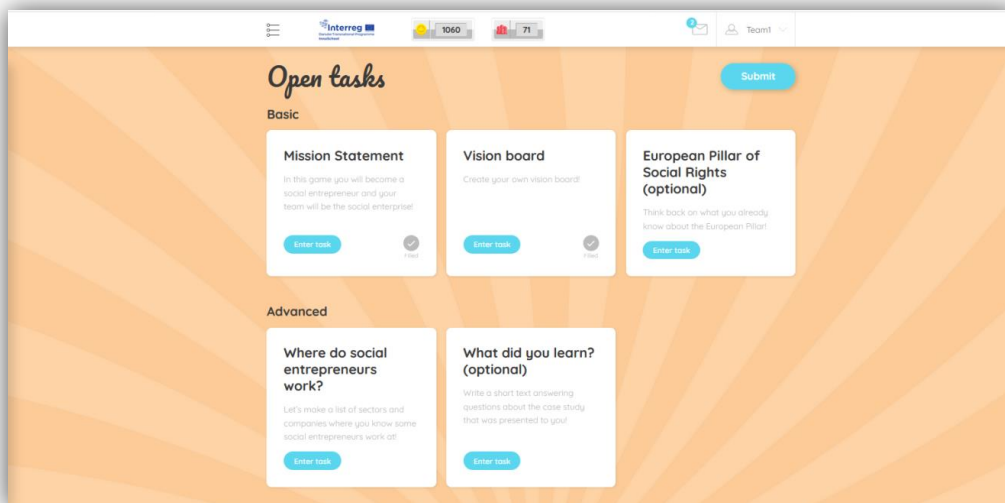
Hráči musí postupně splnit všechny sekce z každé úrovně. Dokončený kvíz se uzamkne automaticky a následně se odemkne další část. Následující úroveň není možno začít, dokud ji učitel neodemkne.

V učitelském rozhraní se v části 'Otevřené úlohy' zobrazí jak základní, tak pokročilá úroveň.

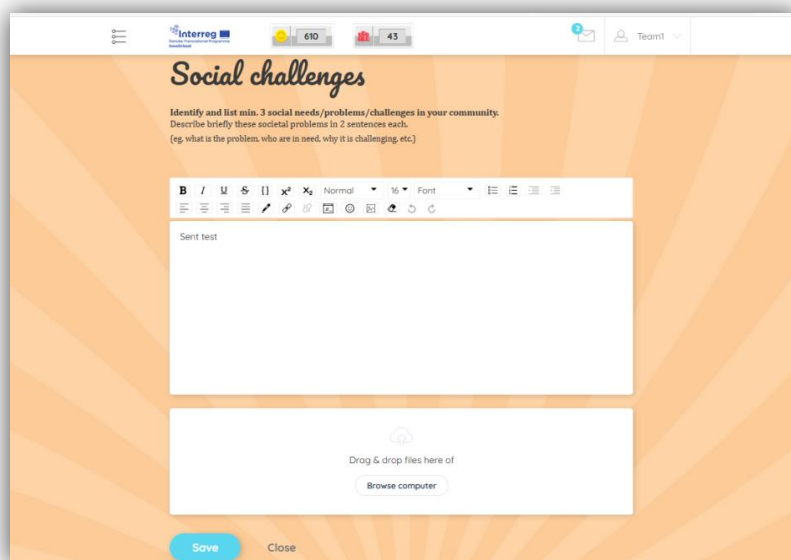
Učitel může nastavit:

- Základní úlohy – pro studenty všech úrovní

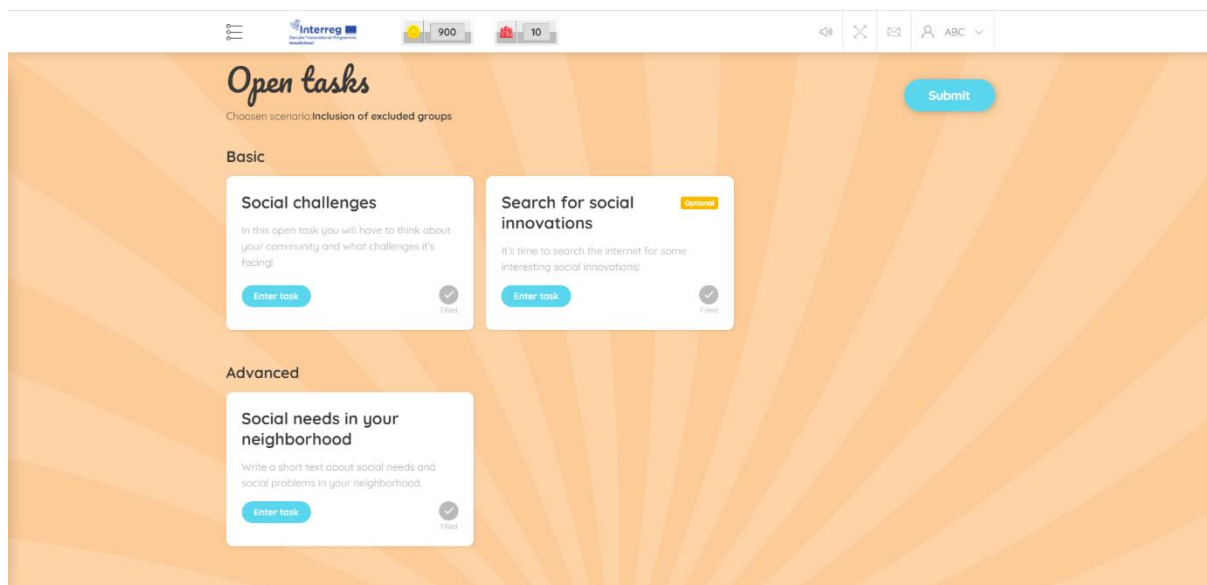
- Pokročilé úlohy – pouze pro pokročilé studenty
- Úlohy navíc – nepovinné úlohy



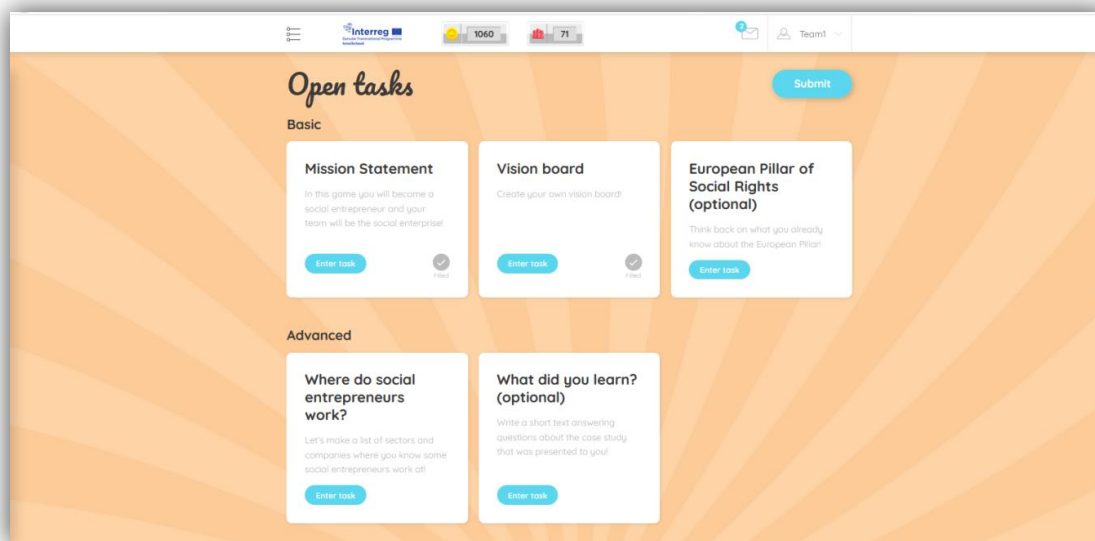
Přejít na úlohy studenti mohou tlačítkem 'Otevřít úlohu'.



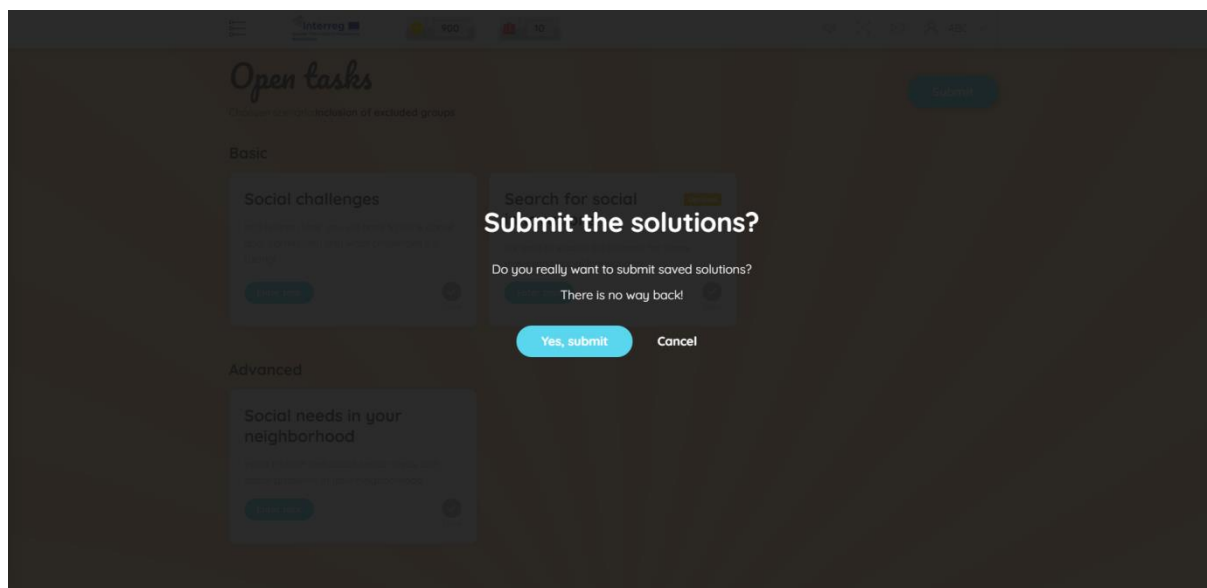
Studenti budou moci psát a upravovat text a nahrávat složky. Každý tým může úlohu uložit tlačítkem 'Uložit' a vrátit se na seznam otevřených úloh kliknutím na tlačítko 'Zavřít'.



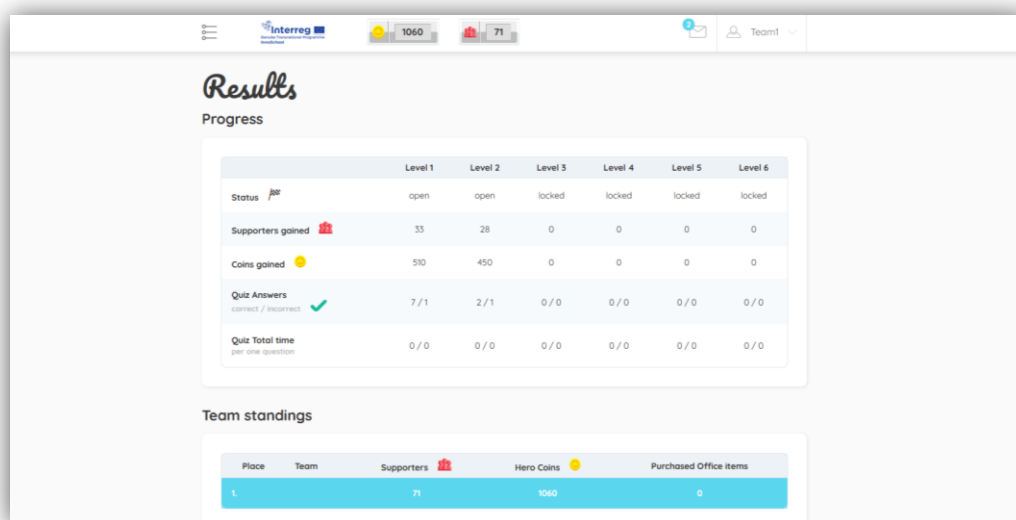
Dokončené úlohy hráči odevzdají učiteli pomocí tlačítka 'Nahrát'.



Po nahrání není možné úlohy jakkoliv upravovat. Jestliže učitel není spokojený, může úlohu znovu otevřít v části 'Úlohy'. Hráči tak dostanou šanci úlohy upravit a vylepšit. Učitel může studentům poradit i během následujícího setkání ve třídě.



Každý tým si může své výsledky (postup a umístění) zobrazit v části 'Účet' nebo v postranní nabídce.



Results

Progress

	Level 1	Level 2	Level 3	Level 4	Level 5	Level 6
Status	open	open	locked	locked	locked	locked
Supporters gained	33	28	0	0	0	0
Coins gained	510	450	0	0	0	0
Quiz Answers correct / incorrect	7 / 1	2 / 1	0 / 0	0 / 0	0 / 0	0 / 0
Quiz Total time per one question	0 / 0	0 / 0	0 / 0	0 / 0	0 / 0	0 / 0

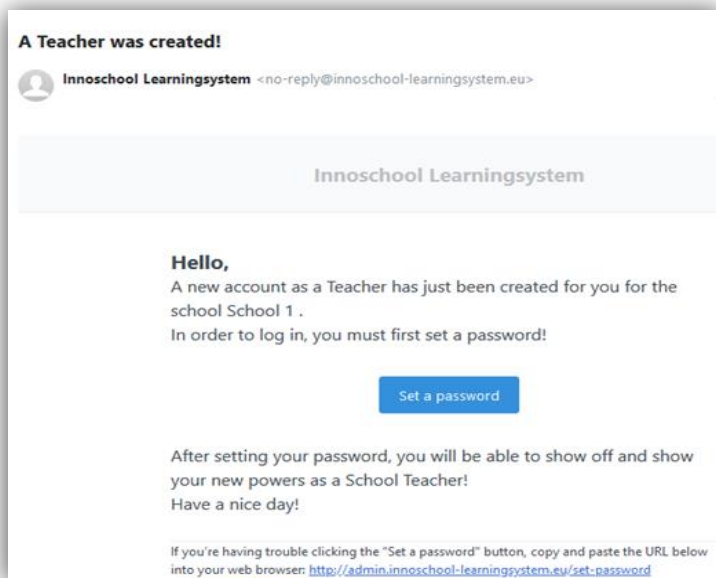
Team standings

Place	Team	Supporters	Hero Coins	Purchased Office Items
1.		71	1060	0

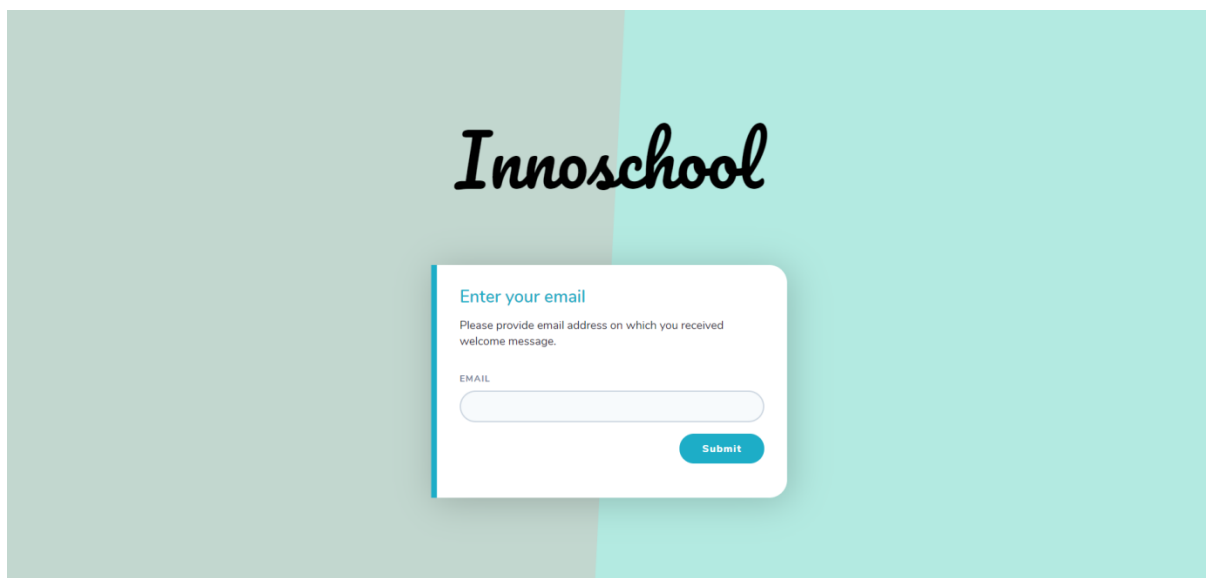
3.3 Jak spravovat Vážnou hru

Založení učitelského účtu

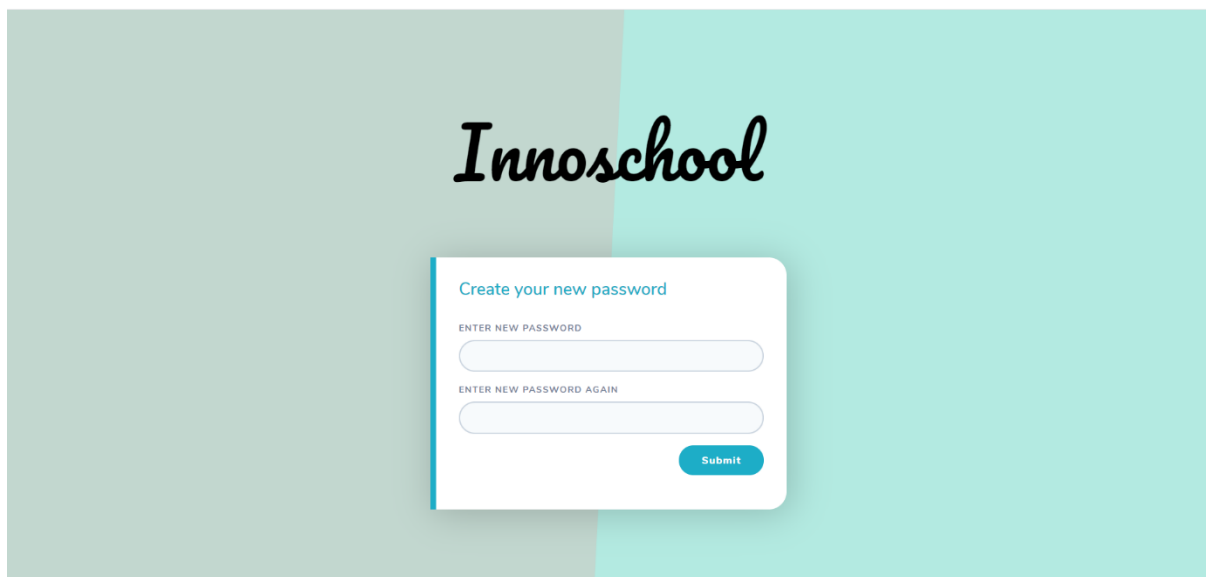
Je nutné se přihlásit pomocí učitelského účtu, který bude poskytnut místním InnoSchool projektovým partnerem. Učitel obdrží následující email:



Pomocí tlačítka '**Nastavit heslo**' si učitel bude moct nastavit heslo pro svůj učitelský účet. Je nezbytné použít stejnou emailovou adresu, na kterou učitel obdrží email (viz nahoře).



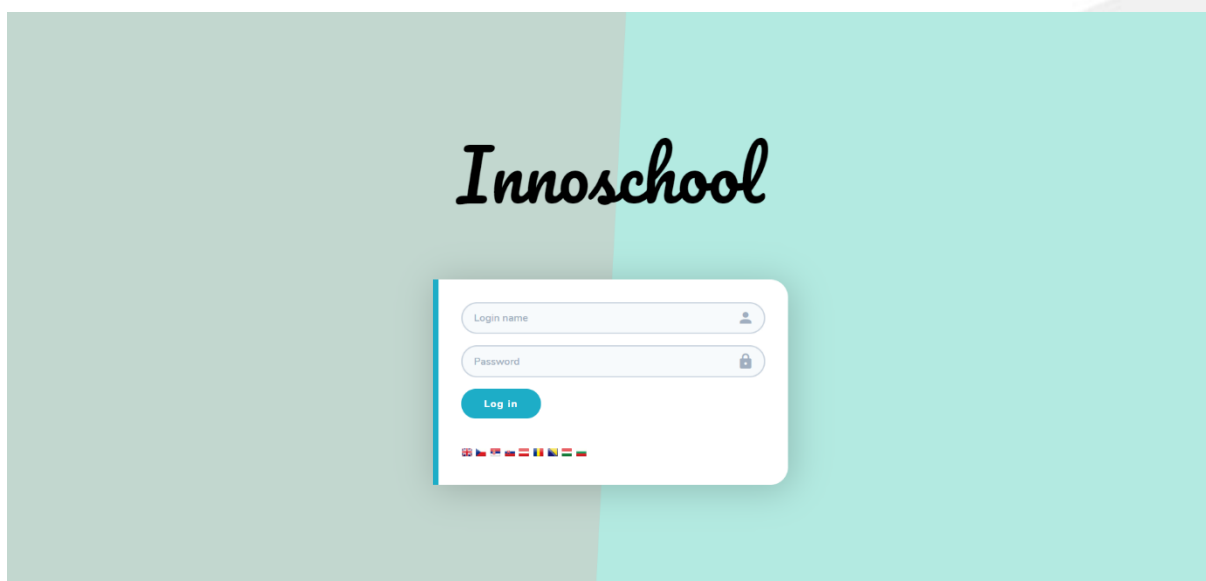
Nastavené heslo si je nutné pamatovat pro další přihlášení do administrátorské části VH:



Správa

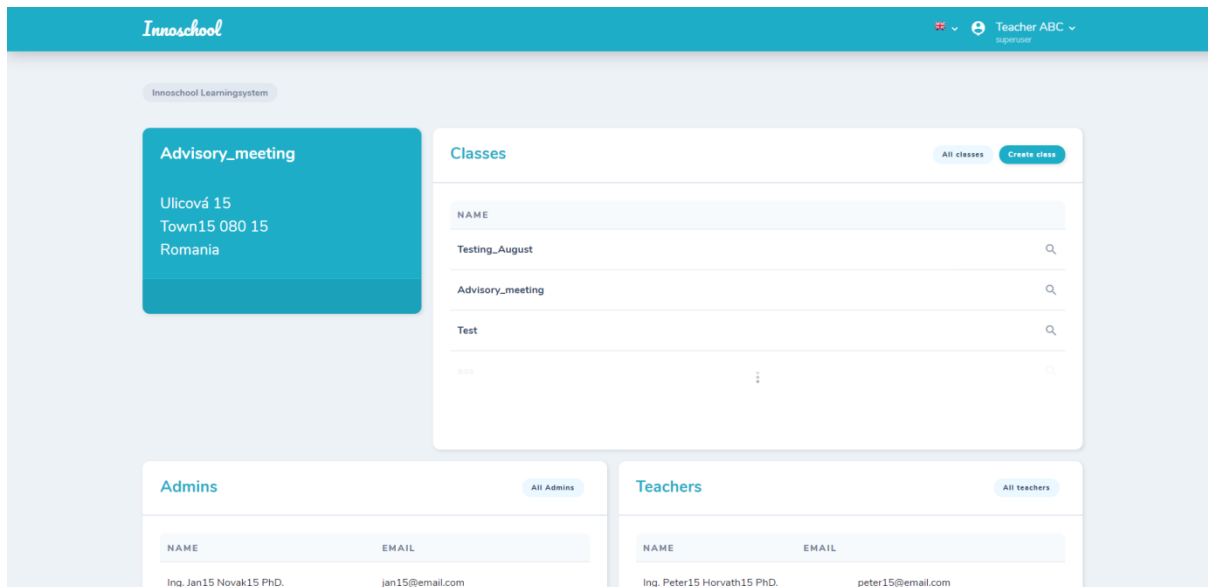
Administrátorská část VH je přístupná na tomto odkazu:

<http://admin.innoschool-learningssystem.eu/>



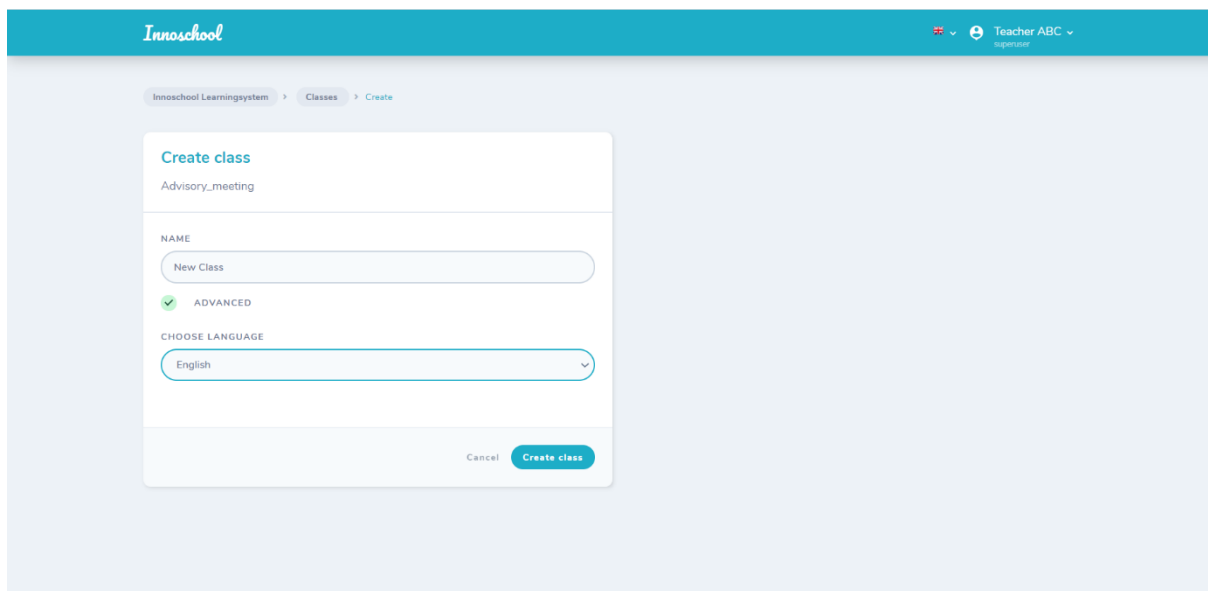
1. Po přihlášení do učitelského účtu se zobrazí stránka dané školy a veškeré informace týkající se školy, správců, učitelů a tříd.

Tlačítkem 'Vytvořit třídu' lze vytvořit novou třídu.



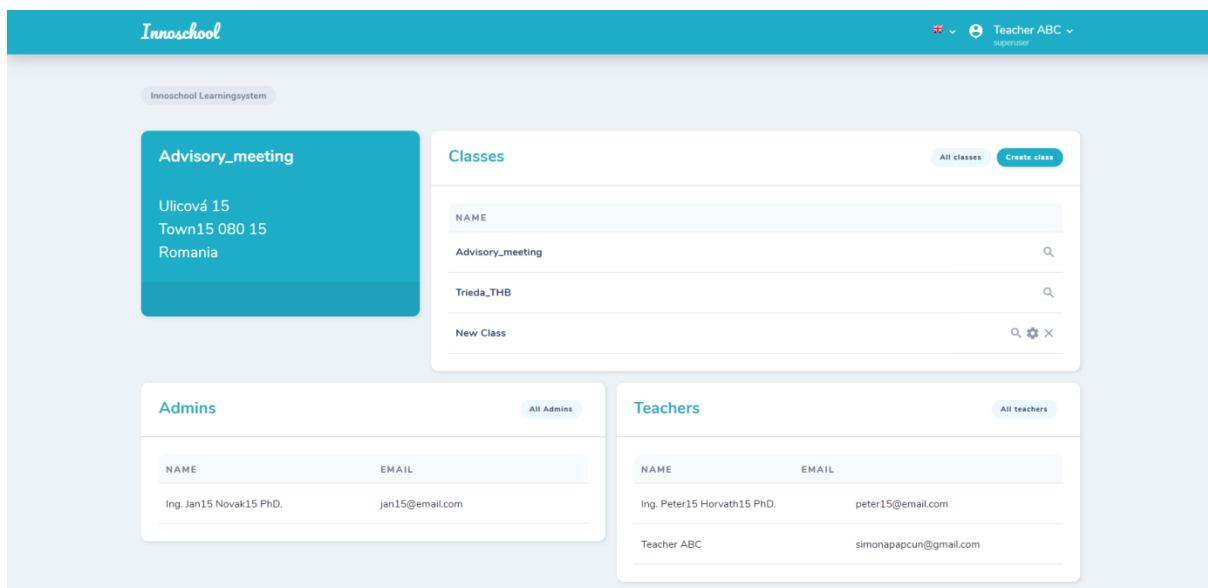
The screenshot shows the InnoSchool interface. On the left, there's a sidebar with 'Advisory_meeting' and location details. The main area has a 'Classes' panel with a 'Create class' button. Below the 'Classes' panel, there are two sections: 'Admins' and 'Teachers', each with a table of users.

2. Zde je nutné vyplnit jméno třídy a kliknout na tlačítko 'Vytvořit třídu'.



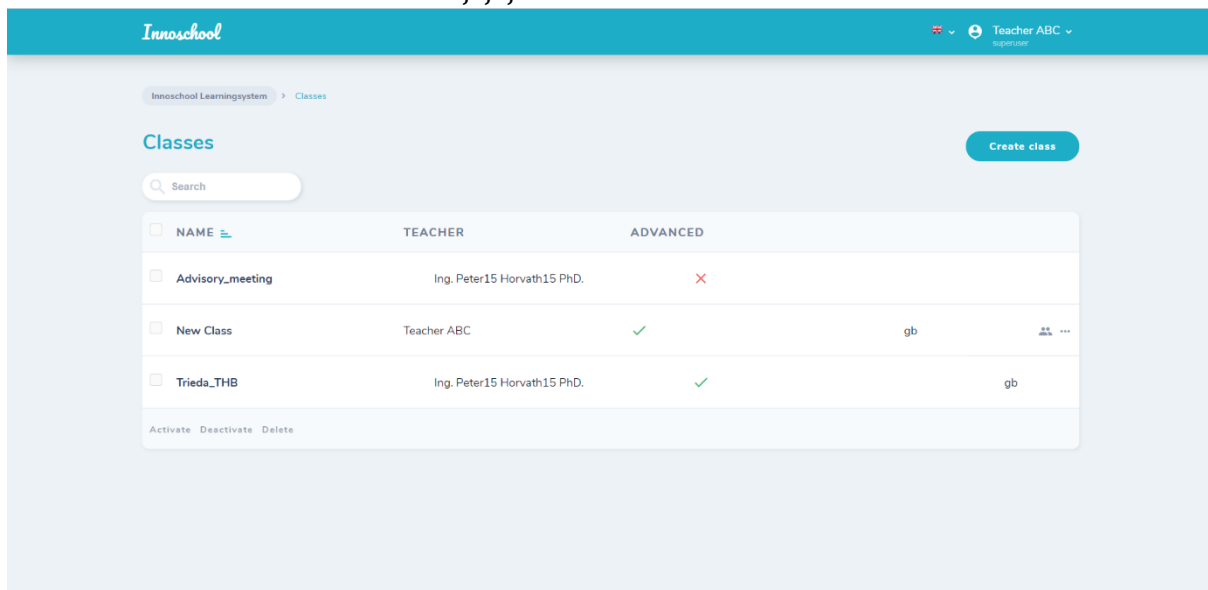
The screenshot shows the 'Create class' form. It has a title 'Create class' and a subtitle 'Advisory_meeting'. The 'NAME' field has a 'New Class' button. There's a green checkmark next to 'ADVANCED'. The 'CHOOSE LANGUAGE' dropdown is set to 'English'. At the bottom, there are 'Cancel' and 'Create class' buttons.

3. Zde vyplníte název své třídy, vyberete výchozí jazyk a označíte, zda bude třída hrát pokročilou úroveň SG, a poté kliknete na tlačítko „Vytvořit třídu“.



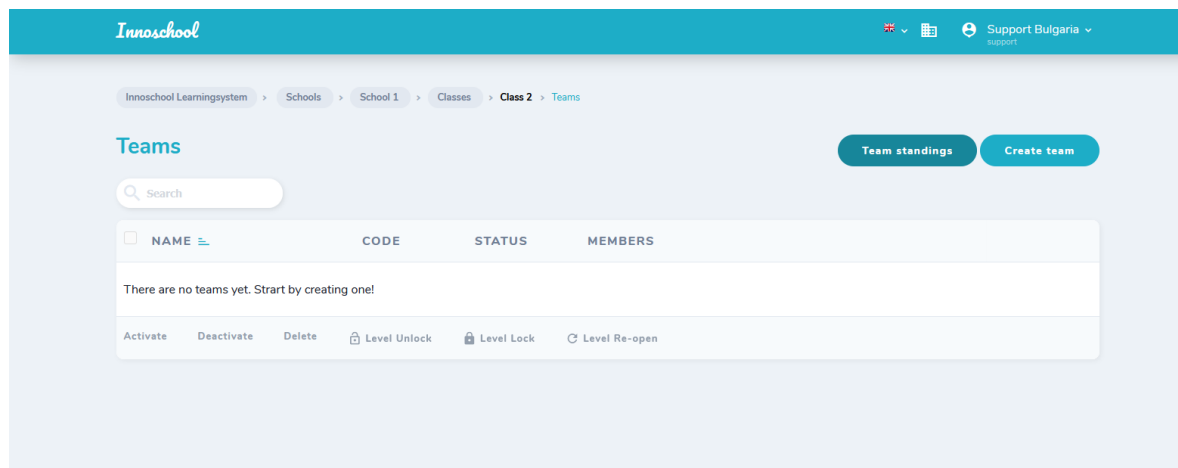
The screenshot shows the InnoSchool dashboard. At the top, there's a header with the InnoSchool logo and a user profile for 'Teacher ABC' (superuser). Below the header, there's a sidebar with a button for 'Advisory_meeting' and a list of locations: 'Ulicová 15', 'Town15 080 15', and 'Romania'. The main content area is divided into three sections: 'Classes', 'Admins', and 'Teachers'. The 'Classes' section has a 'Create class' button and a list of classes: 'Advisory_meeting', 'Trieda_THB', and 'New Class'. The 'Admins' section has a table with columns 'NAME' and 'EMAIL', showing 'Ing. Jan15 Novak15 PhD.' and 'jan15@email.com'. The 'Teachers' section has a table with columns 'NAME' and 'EMAIL', showing 'Ing. Peter15 Horvath15 PhD.' and 'peter15@email.com', and 'Teacher ABC' and 'simonapapcun@gmail.com'.

4. Učitel otevře třídu kliknutím na její jméno.

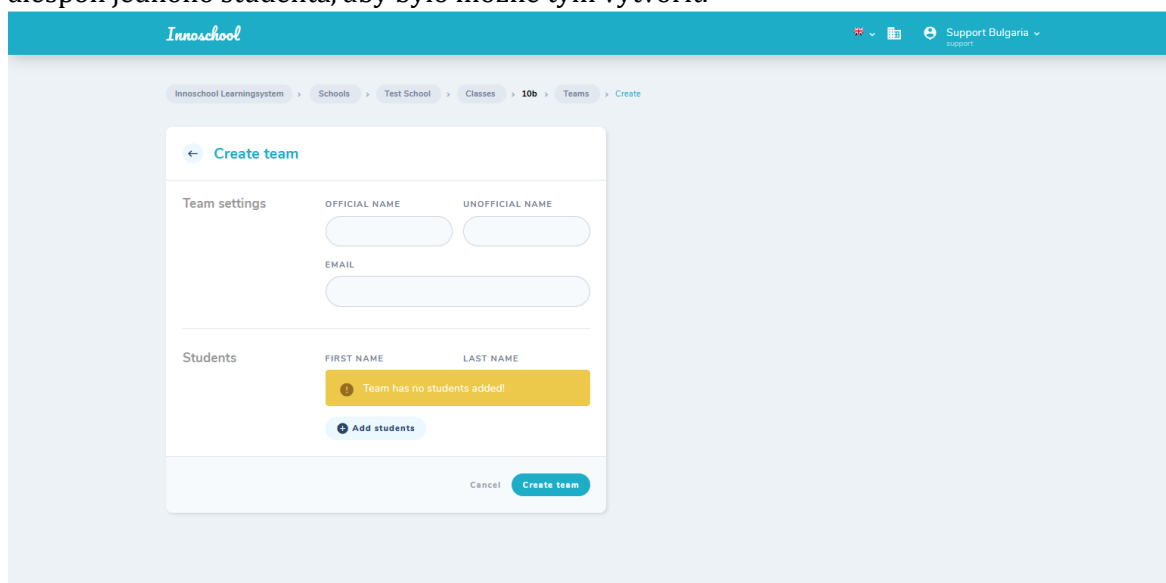


The screenshot shows the 'Classes' page in InnoSchool. It features a 'Create class' button and a search bar. Below the search bar is a table with columns: 'NAME', 'TEACHER', and 'ADVANCED'. The table lists three classes: 'Advisory_meeting' (teacher: Ing. Peter15 Horvath15 PhD., status: red X), 'New Class' (teacher: Teacher ABC, status: green checkmark), and 'Trieda_THB' (teacher: Ing. Peter15 Horvath15 PhD., status: green checkmark). At the bottom of the table, there are links for 'Activate', 'Deactivate', and 'Delete'.

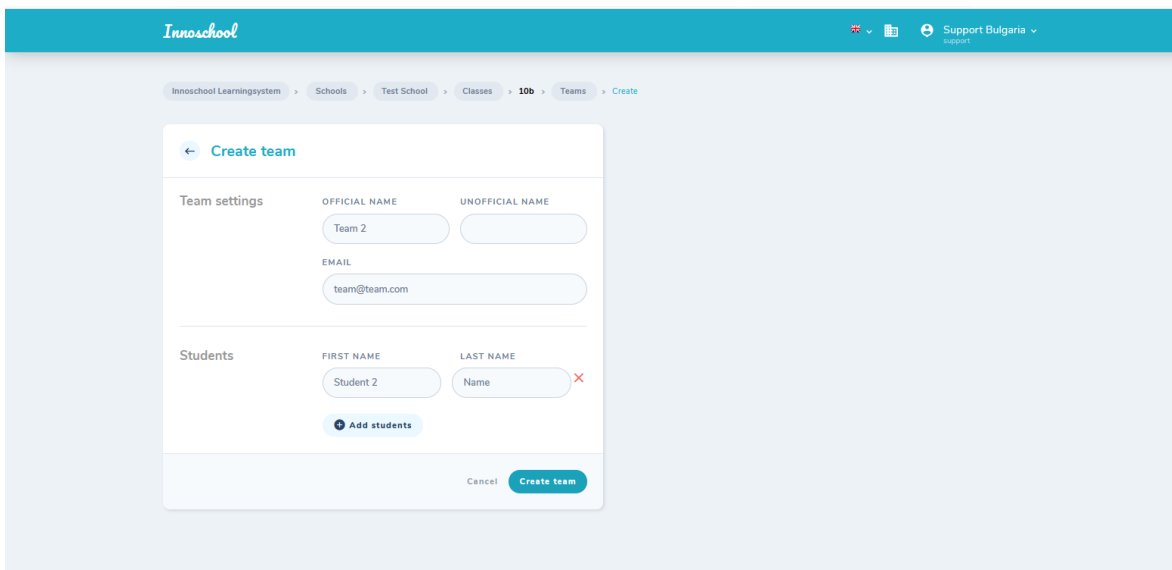
5. Pomocí tlačítka 'Vytvořit tým' učitel přidá tým pro své studenty.



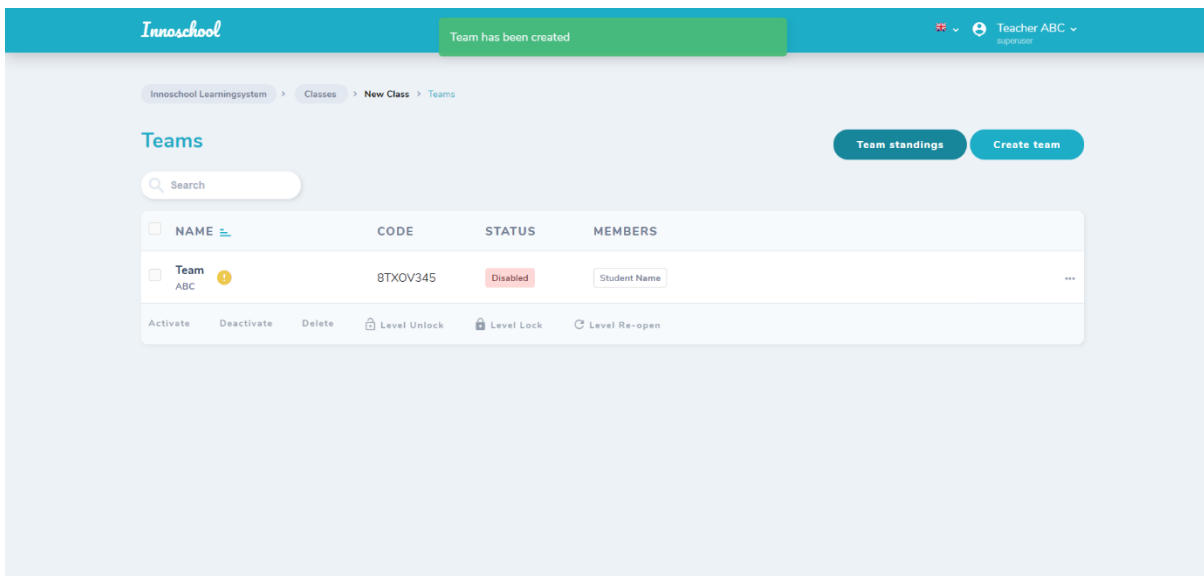
6. Na obrazovce se ukáže následující formulář, který je nutné vyplnit. Učitel musí přidat alespoň jednoho studenta, aby bylo možné tým vytvořit.



7. Po vyplnění všech informací stačí kliknout na tlačítko 'Vytvořit tým'.

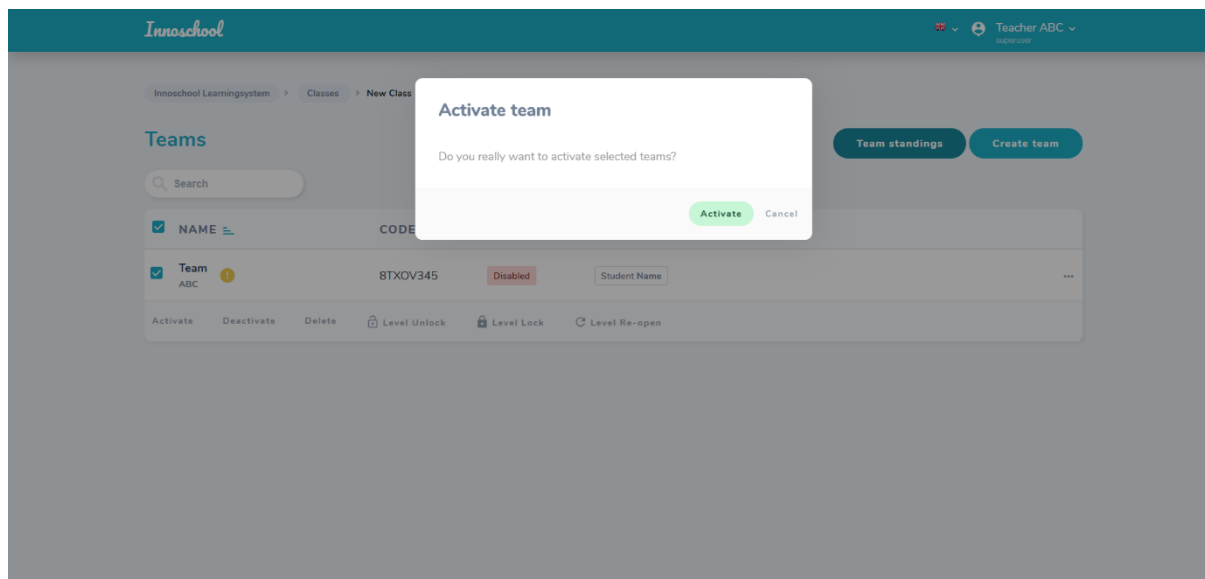


8. Zde se objeví nově vytvořený tým. Rozkliknutím řádku se zobrazí informace týkající se toho, jak tým ve hře postupuje a jak se mu daří.

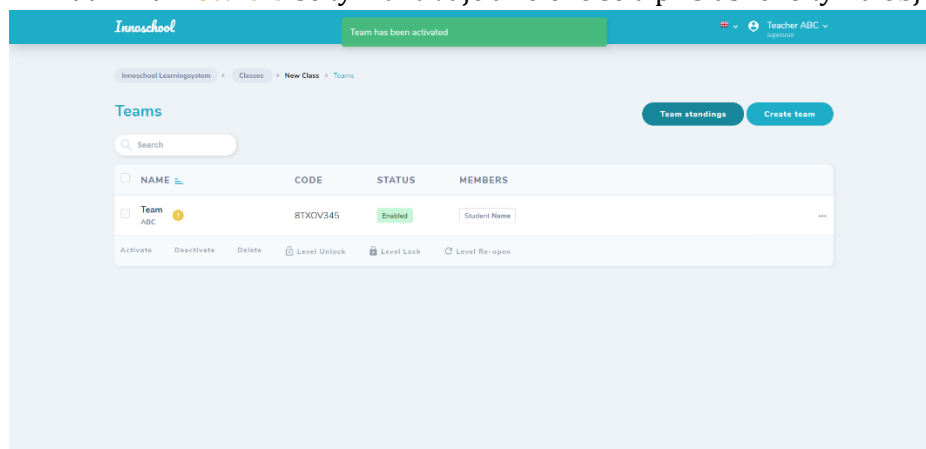


NAME	CODE	STATUS	MEMBERS
Team ABC	8TXOV345	Disabled	Student Name

9. Tým je nutno aktivovat – zatrhněte checkbox vlevo a dokončete kliknutím na tlačítko 'Aktivovat'.



10. Kliknutím na 'Potvrdit' se tým aktivuje a zeleně se u příslušného týmu objeví 'Povoleno'.

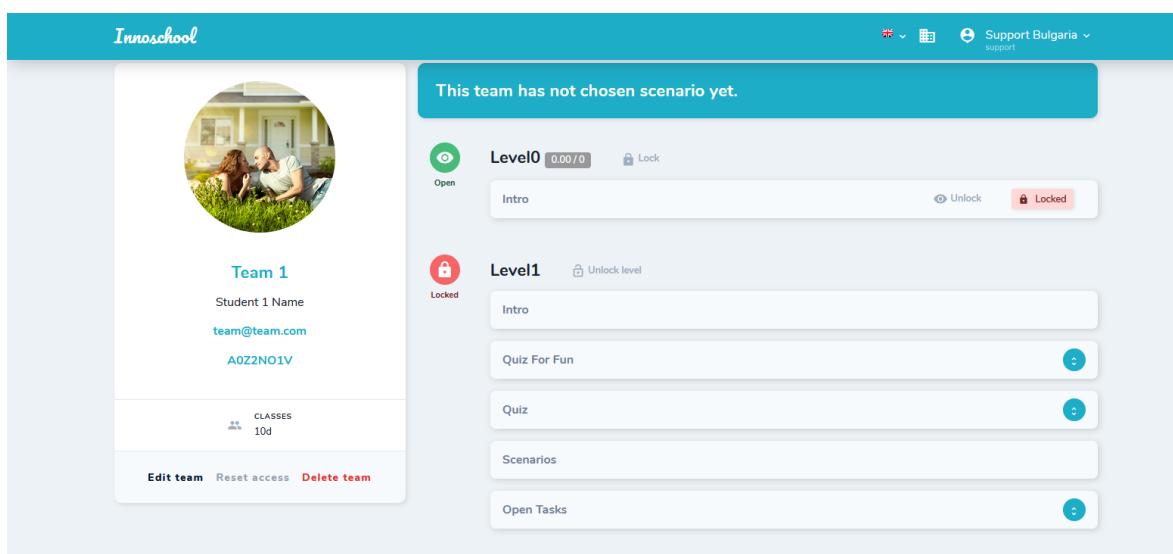


Pod seznamem jednotlivých týmů jsou také tlačítka 'Deaktivovat' a 'Odebrat'.

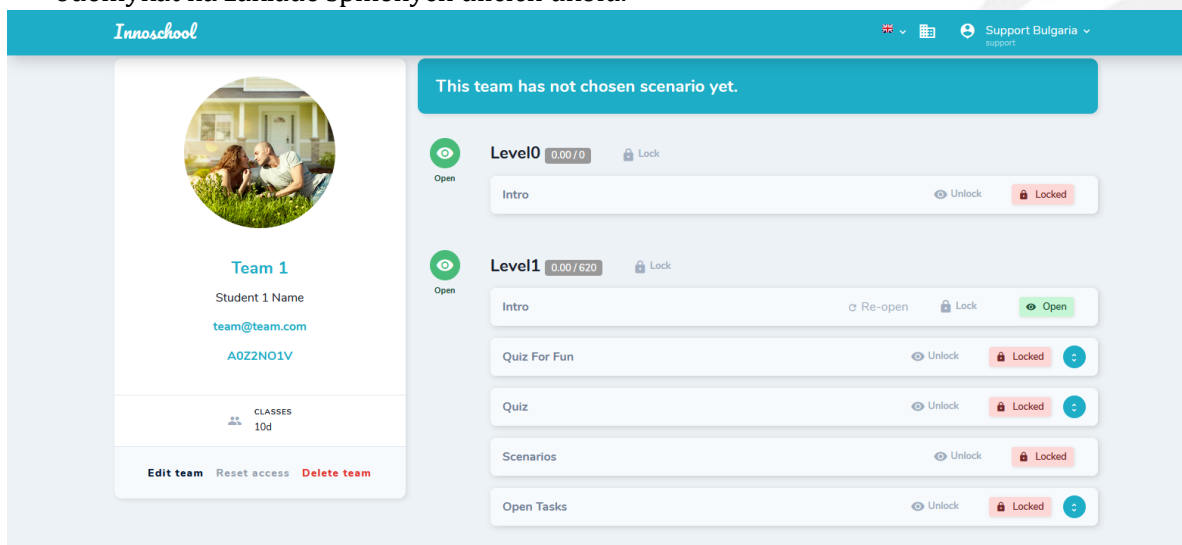
Vedle jména týmu se také nachází jeho kód. Jedná se o **unikátní identifikační kód, který učitel musí týmu poskytnout**, aby se hráči mohli přihlásit a hrát ve studentském rozhraní VH.

Kliknutím na jméno týmu se otevře sekce, ve které lze sledovat postup týmu.

11. Úvod (Úroveň 0) je vždy odemknuta. Ostatní úrovně je možné odemknout tlačítkem 'Odemknout úroveň', a zpřístupnit tak hráčům tu část, na které musí aktuálně pracovat.

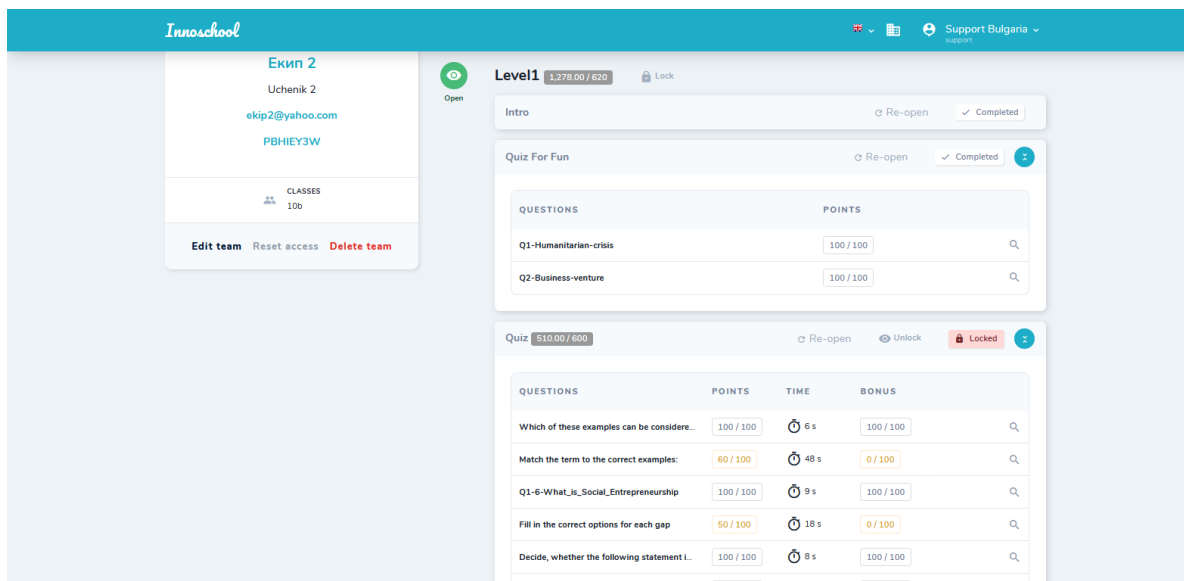


12. Po odemknutí se zeleně ukáže 'Odemknuto' (také u teoretické části). Další úkoly se budou odemykat na základě splnění dílčích úkolů.



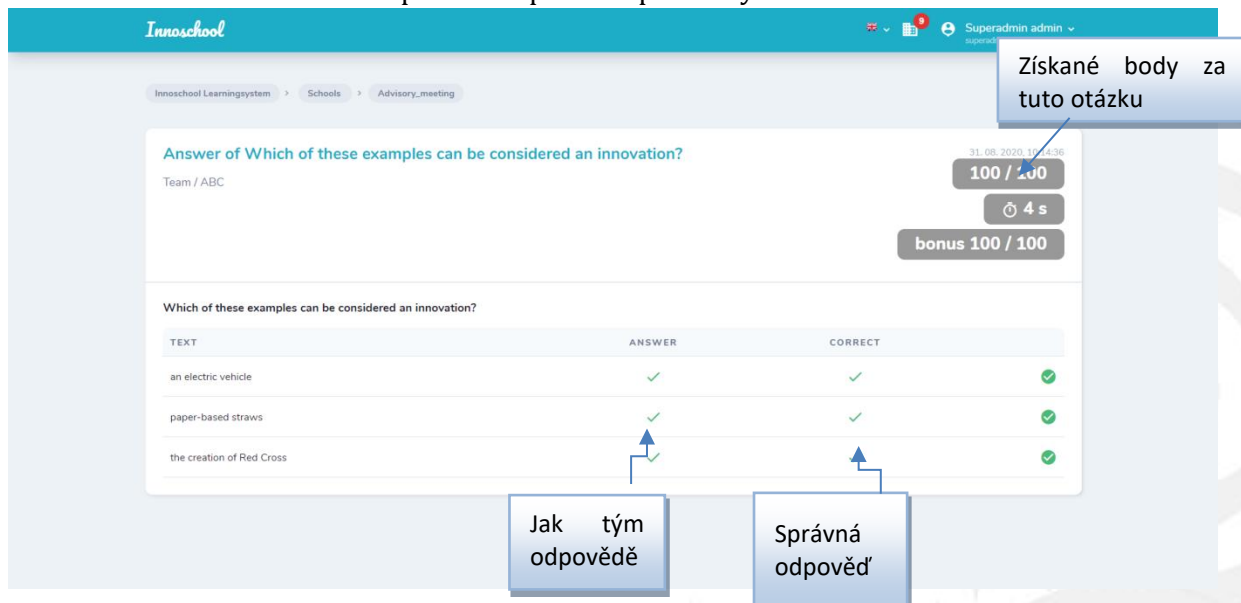
Pro každou otevřenou část jsou k dispozici tlačítka 'Znovu otevřít' (pro případ, že si tým potřebuje část zopakovat) a 'Zamknout'.

13. Jakmile tým dokončí kvíz, zobrazí se body. Odpovědi lze zobrazit kliknutím na ikonku vpravo.



QUESTIONS	POINTS	TIME	BONUS
Q1-Humanitarian-crisis	100 / 100		
Q2-Business-venture	100 / 100		

14. Kliknutím na ikonu se zobrazí správné a špatné odpovědi týmu.



Získané body za tuto otázku

100 / 100

4 s

bonus 100 / 100

Answer of Which of these examples can be considered an innovation?

Team / ABC

Which of these examples can be considered an innovation?

TEXT	ANSWER	CORRECT
an electric vehicle	✓	✓
paper-based straws	✓	✓
the creation of Red Cross	✓	✓

Jak tým odpovědě

Správná odpověď

Innoschool Learningsystem > Schools > Test School

Answer of Which of these examples can be considered an innovation? 100 b.

Ekip1 / 05.06.2020, 20:32:54

Which of these examples can be considered an innovation?

TEXT	ANSWER	CORRECT	
an electric vehicle	✓	✓	✓
paper-based straws	✓	✓	✓
the creation of Red Cross	✓	✓	✓

15. Učitel může ohodnotit otevřené úlohy, jakmile je tým nahraje. Zobrazí se poznámka 'Čeká na hodnocení'. Kliknutím na ikonku vpravo se zobrazí odpovědi.

Innoschool

Superadmin admin

Team

Student Name

EF6SAKDJ

CLASSES

Trieda_THB

Edit team Reset access Delete team

Level1 800.00 / 620

Quiz For Fun Re-open Completed

Quiz 600.00 / 600 Re-open Unlocked Locked

Scenarios Re-open Completed

Open Tasks 0.00 / 20 Re-open Finish Evaluation Completed

BASIC OPEN TASKS

Social challenges Waiting for evaluation

Search for social innovations Optional Waiting for evaluation

ADVANCED OPEN TASKS

Social needs in your neighborhood Waiting for evaluation

Level2 0.00 / 630

Innoschool



 Superadmin admin

Superadmin

Innoschool Learningsystem

Schools

Advisory_meeting

Classes

Trieda_THB

Teams

Team

Task 2

Answer

Open task: Social challenges

Team / ABC

31. 08. 2020, 10:08:28

Question

 In this open task you will have to think about your community and what challenges it's facing!

Answer

This is where you write your answer.

Uploaded files

No files...

Review

Not evaluated yet!

Rating scale

Innoschool

Superadmin admin ▾
superadmin@innoschool.com

Review

Not evaluated yet!

Rating scale

THE TEAM LISTED AT LEAST 3 SOCIAL NEEDS.

Not yet fulfilled	Slightly fulfilled	Partly fulfilled	Mostly fulfilled	Completely fulfilled

THE TEAM IDENTIFIES THE LOCAL CONTEXT.

Not yet fulfilled	Slightly fulfilled	Partly fulfilled	Mostly fulfilled	Completely fulfilled

THE TEAM UNDERSTANDS THE CHALLENGES.

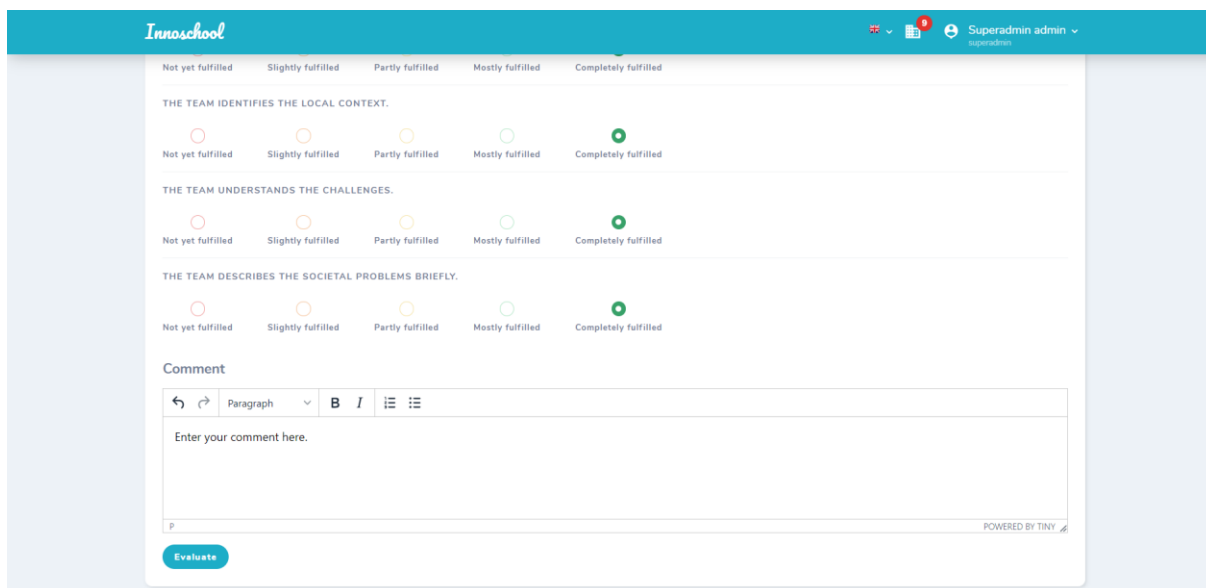
Not yet fulfilled	Slightly fulfilled	Partly fulfilled	Mostly fulfilled	Completely fulfilled

THE TEAM DESCRIBES THE SOCIETAL PROBLEMS BRIEFLY.

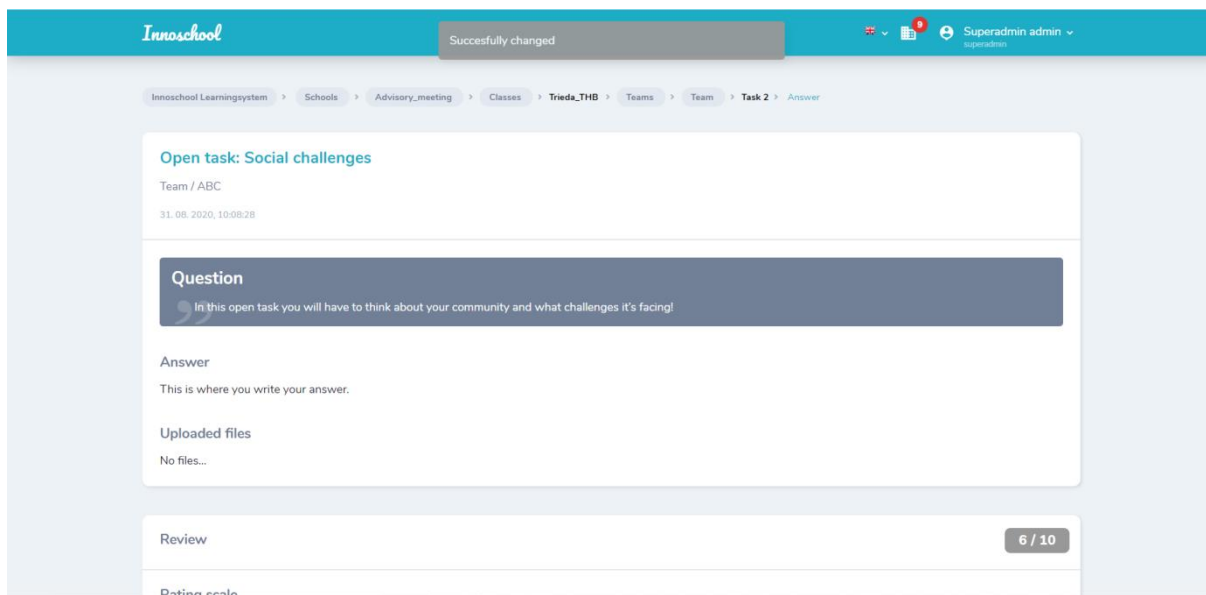
Not yet fulfilled	Slightly fulfilled	Partly fulfilled	Mostly fulfilled	Completely fulfilled

Comment

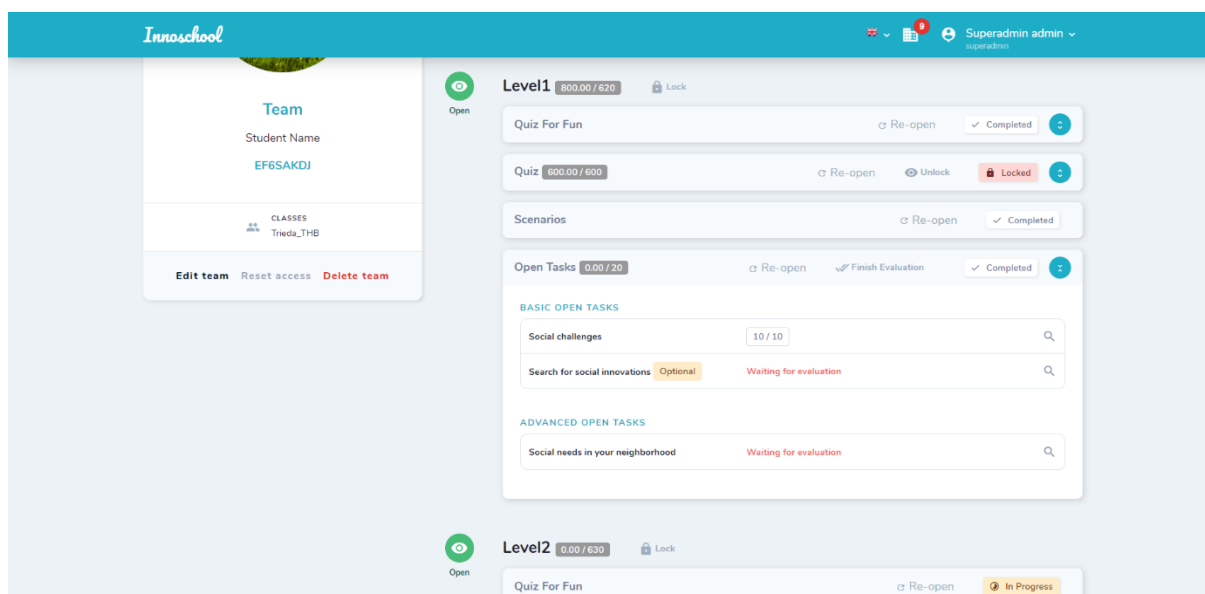
↶ ↷
Paragraph ▾
 B I
☰ ☲



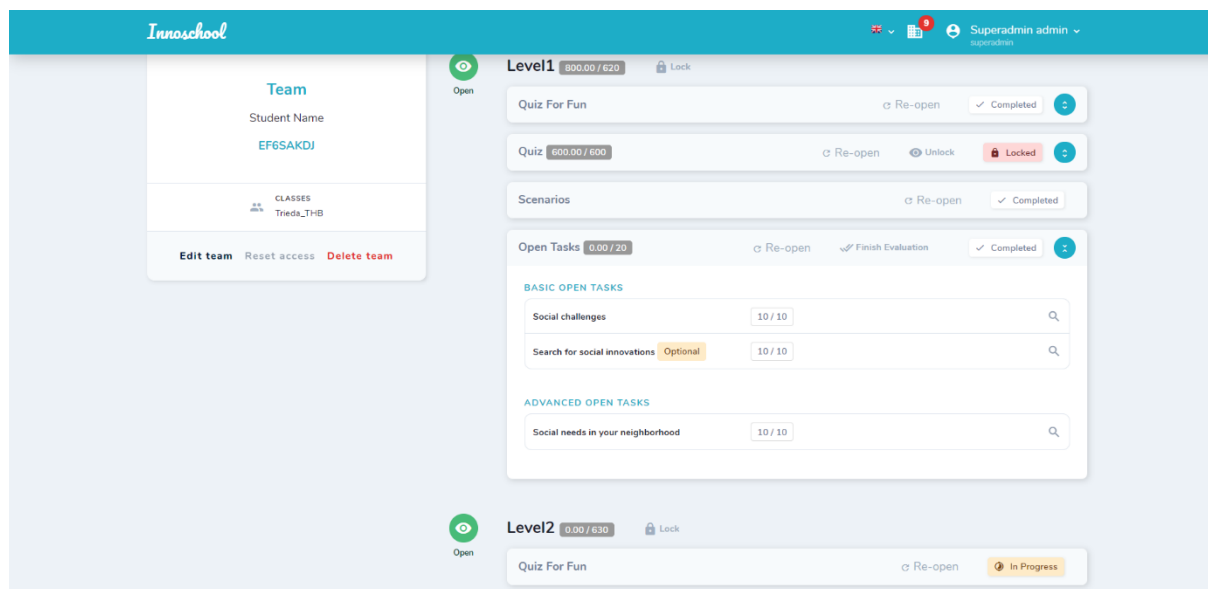
18. Zpět se učitel dostane kliknutím na jméno týmu.



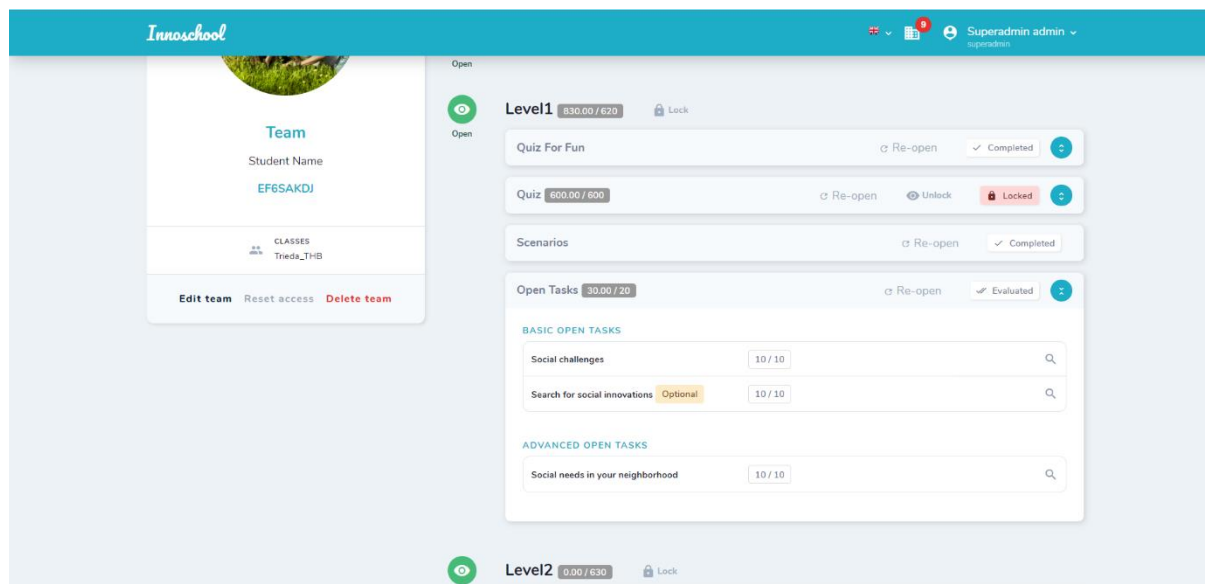
V tento moment se zobrazí hodnocení, které učitel přidal. Učitel může pokračovat v hodnocení dalších úloh.



19. Po dokončení hodnocení všech úloh použije učitel tlačítko '**Dokončit hodnocení**', což je finální a nevratný krok, po kterém již nebude možno hodnocení jakkoliv upravovat.



20. Po tomto kroku se poznámka změní na 'Hodnocení bylo přidáno'.



..

4. ILS výuka – průvodce krok za krokem

4.1 Metodologie / Obecné instrukce

Metodologie ILS se skládá z unikátní kombinace VH jakožto vzdělávacího nástroje, vedení ze strany učitele, společných diskuzí ve třídě a praktických úloh. Tyto dílčí aktivity si dávají za cíl nabytí vědomostí a dovedností v oblasti sociálního podnikání.

Metodologii ILS charakterizuje:

- **Gamifikace**–výuka samotná se odvíjí od Vážné hry. Jednotlivé úkoly a relevantní teorie jsou prezentovány studentům formou simulačního prostředí a herních prostředků (bodování, soutěž) pro rozvoj vlastních nápadů v rámci sociálního podnikání.

Praktičnost a inovativní přístup–výuka podnikatelských znalostí a dovedností probíhá skrze praktické úkoly, což vyžaduje soustavnou práci na rozvoji vlastního sociálního podnikatelského plánu.

Flexibilita–ILS poskytuje propracovaný učební plán pro online a offline výuku, ale také prostor pro flexibilitu a adaptaci obsahu dle specifik dané lokality. Výuku lze přizpůsobit stávajícím znalostem či zkušenostem studentů a lze zahrnout setkání s odborníky či návštěvy místních sociálních podniků atd.

Učitel může volit z následujících možností:

- Přizpůsobení počtu offline setkání se studenty dle vlastního plánu
- Flipped learning (kombinace offline a online výuky) – klíčové aktivity mohou být součástí offline výuky, zatímco teorie a praktické úlohy mohou studenti vypracovávat mimo školu skrze Vážnou hru
- Méně povinných úkolů / více dobrovolných úkolů
- Optimální rozložení práce jednotlivým členům daného týmu
- Spolupráce zkušenějších studentů s těmi méně zkušenými
- Zapojení komunikačních kanálů

Setkání se studenty je příležitost k reálnému kontaktu mezi učitelem, studenty, týmy a členy jednotlivých týmů. Během těchto setkání učitel nejen podává studentům potřebné a relevantní informace, ale také s nimi diskutuje nad obsahem hry, úkoly a vším, co je pro studenty aktuální. Je možné se také vracet k již probraným tématům či poskytnout instrukce k těm nadcházejícím.

Učitel také může studentům poskytnout zpětnou vazbu a podněty k detailnějšímu propracování některých úloh.

Do offline výuky lze zapojit diskusi, brainstorming, otázky, reálné příklady či situace pro lepší definici nových termínů, skupinovou práci, identifikaci klíčových bodů, prezentace, hosty s relevantními zkušenostmi z oblasti sociálního podnikání a další. Učitel studentům poskytuje informace potřebné k práci na nových tématech a k vysvětlování klíčových teoretických termínů používá pestrou škálu pomůcek – tabulky, grafy, obrázky, webové stránky či videa. Je možné také zapojit různé metody a aktivity, které povedou k větší motivaci a k rozvoji empatie a citlivosti vůči sociálním otázkám.

Učitel by měl studenty motivovat k tomu, aby se sami identifikovali s rolí sociálního podnikatele. Měl by týmům poskytnout dostačující podporu během vzniku jejich vlastního podnikatelského nápadu. Během tohoto procesu vyvstane několik dotazů a problémů a každý hráč/tým pracuje ve svém vlastním tempu. Pokládáním návodných otázek a používáním relevantních příkladů učitel napomáhá k tomu, aby se práce jednotlivých týmů/hráčů udávala správným směrem.

4.2 Systém hodnocení

Otevřené úlohy hodnotí učitel ve svém administrátorském účtu ve Vážné hře. Za každou úlohu uděluje učitel body podle míry splnění daného úkolu:

Příklad hodnocení úlohy:

Example: Mission statement (open task, module 2, obligatory):

Teachers assessment grid:

The team ...	4 = completely fulfilled (100%) 3 = mostly fulfilled (75%) 2 = partly fulfilled (50%) 1 = slightly fulfilled (25%) 0* = not yet fulfilled (0%)
a. formulates their mission statement briefly (in a clear and compact form)	
b. describes what they want to achieve or accomplish	
c. describes what they are going to do (offer/produce)	
d. describes what unmet social need they intend to address**	
Points scored (from possible points)	
Score in percentage	

Open Task: Mission statement (Basic and Advanced level, Module 2):

1. Teachers' assessment grid:

Kritéria:	Body	Příklad
	Hodnocení: 4 = Zcela splněno (100%) 3 = většina splněna (75%) 2 = částečně splněno (50%) 1 = mírně splněno (25%) 0 = dosud nesplněno (0%)	
a) Tým formuluje své poslání 1-3 větami.		3 (75%)
b) Tým popisuje nenaplněnou sociální potřebu, kterou hodlají řešit.		2 (50%)
c) Tým stručně popisuje, čeho chtějí dosáhnout.		2 (50%)
d) Tým popisuje, co budou dělat.		3 (75%)
Získané body (z možných bodů)		10 (z 16)
Skóre v procentech		62,50%

Všechna kritéria mají stejnou váhu. Pokud je jedno nebo více kritérií hodnoceno „0“, může tým postupovat v rámci Serious Game, ale stále má šanci tento úkol dále vylepšit (např. V rámci offline aktivity ve třídě).

4.3 ILS moduly

4.3.1 Úvod do ILS a Vážné hry

Shrnutí

Úvodní setkání je věnováno úvodu do ILS a Vážné hry a mělo by vést k motivaci studentů. Dále by se měly vytvořit týmy, které v daném složení budou společně procházet jednotlivými ILS moduly. Během tohoto setkání se také studenti poprvé seznámí s pravidly Vážné hry. Z krátkého videa se dozví základní informace o konceptu sociálního podnikání, a získají tak lepší představu o cíli projektu.

Kombinace online/offline aktivit

1) Offline část:

Téma: Úvod do ILS a Vážné hry

Cíl:

- Seznámení studentů s ILS a s cílem, organizací a přínosy projektu
- Seznámení studentů s Vážnou hrou

Během prvního setkání studenti:

- vyplní úvodní dotazník
- vytvoří týmy

Doba trvání: 20 min

Typ aktivity: Prezentace tématu učitelem, reflexe

Průběh aktivity:

- 1) Studenti vyplní úvodní dotazník (Příloha 1)
- 2) Učitel seznámí studenty s **cílem projektu ILS** a obeznámí je s jeho zásadními specifiky, přičemž je důraz kladen na:
 - Sociální a environmentální problémy
 - Rozvoj empatie

- Rozvoj praktických podnikatelských dovedností
- Prakticky zaměřené úkoly
- Využití Vážné hry
- Meziškolní soutěž

Pro motivaci studentů by učitel neměl opomenout aspekty projektu jako příležitost získat podnikatelské dovednosti a znalosti a možnost se podílet na pozitivních změnách ve společnosti. Dále by studenti měli být informováni o organizaci a délce projektu a způsobu, jakým budou týmy hodnoceny.

3) Týmy

Po tom, se studenti seznámí s projektem, rozdělí se do týmů, ve kterých budou průběžně plnit všechny úkoly v rámci online a offline aktivit. V závislosti na počtu studentů ve třídě se týmy mohou skládat ze 2 až 4 členů, celkový počet týmů by měl být 5 až 8. Na základně znalosti jednotlivých studentů učitel může rozhodnout, zda studenty nechá týmy sestavit dle jejich vlastních preferencí, nebo je může do týmů rozdělit sám podle svých kritérií. Práce v týmu představuje pro studenty zábavný způsob spolupráce.

Je zapotřebí vytvořit seznam týmů kvůli registraci (Příloha 2 – seznam týmů).

Je nutné týmy registrovat podle kroku 6 v části “Jak spravovat VH” a při dalším setkání jim dát jejich kód.

4) Úvod do Vážné hry

Před online aktivitami musí učitel studenty seznámit s Vážnou hrou.

II) Online část:

Pro tuto online část učitel využije testovací účet, který dopředu založí.

Cílem této úvodní části Vážné hry je studenty seznámit s oblastí sociálního podnikání a poukázat na její potenciál, kterým může přispět k řešení sociálních problémů.

V krátkém úvodním videu se seznámí hráči s Mervynem, jeho příběhem, jak se stal sociálním podnikatelem, a s konceptem tohoto typu podnikání. Video studenty uvede do dané problematiky a motivuje je k další práci.

V této části se studenti dozvědí veškeré informace ohledně pravidel VH. Je nutné, aby si pravidla pečlivě přečetli a aby je dodržovali v průběhu hry samotné.

Aby se učitel ujistil, že studenti správně rozumí konceptu sociálního podnikání, může s nimi na toto téma po úvodní části diskutovat.

Návrh otázek k diskusi:

- ✓ Co je podnikání?
- ✓ Proč není Mervyn spokojený, i když má úspěšný podnik?
- ✓ S jakými sociálními problémy se Mervyn a jeho komunita potýkají?
- ✓ Jaké alternativy Mervynovi Marge navrhuje?
- ✓ Jaký je rozdíl mezi podnikatelem a sociálním podnikatelem? Pro jaký typ podnikání je zisk hlavním cílem? Jak by mohl být zisk sociálního podniku investován?
- ✓ Kdo má prospěch z aktivit sociálního podniku?
- ✓ Je pro mladé lidi reálné začít vlastní sociální podnik? Vidiš sám sebe jako sociálního podnikatele, který pozitivně přispívá ke změnám ve společnosti, zatímco buduje svůj vlastní podnik?

Více na toto téma se studenti dozvědí v další části. Motivujte je k trpělivosti a vytrvalosti.

4.3.2 Modul 1

Výstup:

Po dokončení prvního modulu studenti:

1. Chápu koncept sociálního podnikání
2. Umí vysvětlit termíny dobrovolnictví, filantropie, charita, nadace, spolek, humanitární organizace, inovace a sociální inovace, podnikání a sociální podnikání
3. Rozumí rozdílu mezi sociálním podnikáním a dobrovolnickou prací
4. Umí rozpoznat sociální potřeby
5. Ovládají relevantní teorii

Shrnutí

V prvním modulu se studenti seznámí s termíny jako inovace, sociální inovace, podnikání, sociální podnikání a sociální podnikatel. Často mají studenti své vlastní zkušenosti či spojují určité sociální aktivity se sociálním podnikáním, což může vést k nedorozumění. Z tohoto důvodu se v této části seznámí s tím, co je dobrovolnictví, filantropie, charita, nadace, spolek a humanitární organizace, a zvládnou tak rozlišit tyto termíny od sociálního podnikání. Součástí této části je také krátké úvodní setkání a diskuse nad sociálními potřebami dané lokální komunity a tím, jaké změny mohou být provedeny ke zlepšení aktuální situace. V neposlední řadě se studenti seznámí s první částí Vážné hry a 6 reálnými scénáři popisující sociální problémy.

Kombinace offline / online aktivit

1) Offline část:

Poznámka: Tato část **není povinná** a záleží na učiteli, zdali ji zkrátí, zařadí, či úplně vynechá a přejde rovnou k Vážné hře.

Téma: Úvod do sociálních potřeb

Cíl: Zvýšit povědomí o sociálních potřebách a výzvách s nimi spojenými

Typ aktivity: Společná diskuse ve třídě

Doba trvání: 10 min

Průběh aktivity:

Učitel iniciuje diskusi nad sociálními potřebami spojenými s lokální komunitou, regionem, zemí či planetou obecně. Odpovědi je možné zapisovat na tabuli. Studenti by měli zvládnout formulovat konkrétní problémy z vlastní perspektivy.

Návrh otázek k diskusi:

- Jaké sociální problémy existují v naší zemi/lokální komunitě?
- Jaké skupiny lidí jsou těmito problémy zasaženy?
- Jsou stejné/podobné?
- O jak moc závažné problémy se jedná?
- Proč tyto problémy vůbec vznikly?
- Jak se o těchto problémech můžeme dozvědět více?

Učitel moderuje diskusi, na konci ji shrne a zdůrazní, jaké příležitosti ke změnám se nabízí.

Potřebné pomůcky: Flipchart/tabule, počítač, projektor, projekční plátno.

II) Online část:

Týmy začnou hrát první část VH. V teoretické části se seznámí s následujícími termíny:

- Dobrovolnictví, filantropie, charita, nadace, spolek a humanitární organizace
- Inovace a sociální inovace
- Podnikání a sociální podnikání

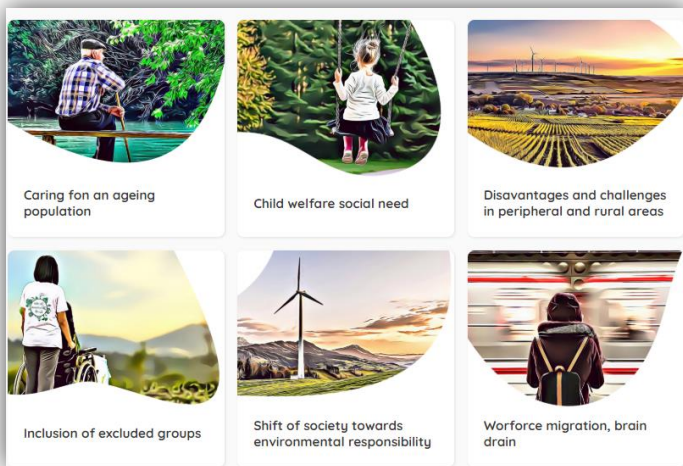
V této část studenti také čekají náhodné kvízové otázky, které budou řešit. To se týká i ostatních částí hry.

Po dokončení teoretické části se automaticky otevře kvíz.

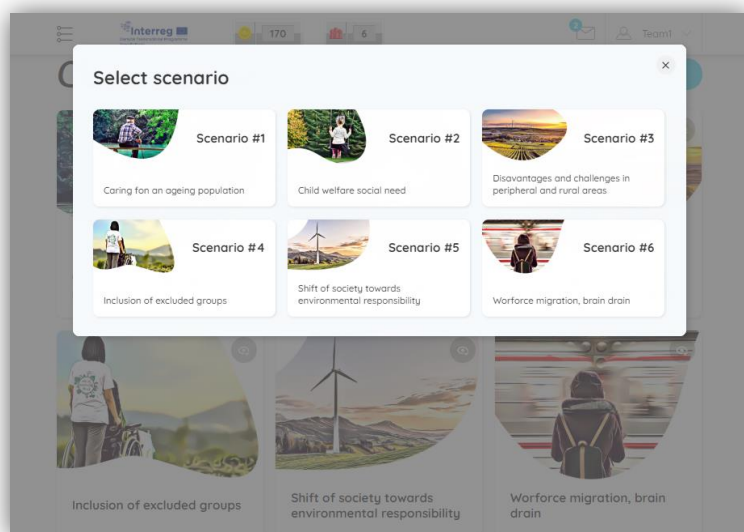
Učitel studenty vyzve opakovaně projít teoretickou část, aby mohli kvíz úspěšně vyřešit. Kvíz není možné opakovat a v případě, že jej studenti nevyřeší, ztratí podporovatele a hero mince, což bude mít vliv na jejich umístění. Studenti by se měli plně soustředit a dělat rychlá rozhodnutí, protože kvíz má časový limit. Týmy by se neměly vzájemně ovlivňovat či si radit.

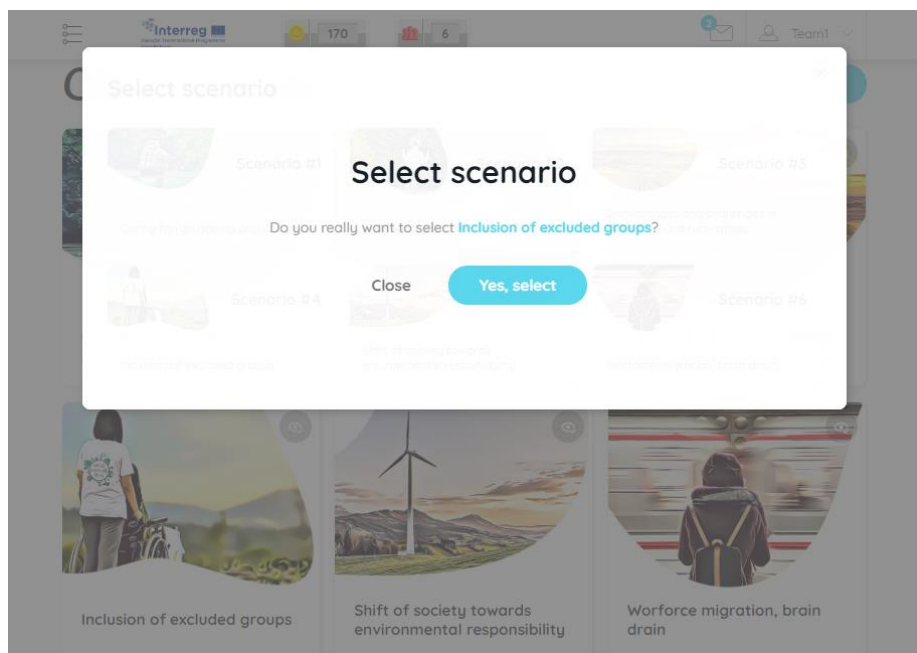
Další aktivitou v rámci VH jsou reální scénáře popisující **6 sociálních problémů**:

- Péče o stárnoucí populaci
- Sociální péče o děti
- Nedostatky a výzvy života v okrajových a venkovských oblastech
- Inkluze vyloučených skupin
- Odpovědnost vůči životnímu prostředí
- Odliv pracovní síly



Studenti si jednotlivé scénáře projdou a vyberou jeden, který bude sloužit jako inspirace pro jejich vlastní sociální podnik. Po přečtení se každý scénář označí a po tom, co si studenti projdou všechny, si pomocí tlačítka 'Vybrat scénář' jeden zvolí.





Týmy mohou pokračovat ve hře až po zvolení svého scénáře. Další částí jsou otevřené úlohy, na kterých studenti budou pracovat mimo třídu.

Offline aktivity

Téma: Jak sociální podnikatelé a sociální podniky reagují na sociální potřeby?

Cíl:

- Porozumění tomu, jak sociální problémy mohou sloužit jako příležitost k sociálnímu podnikání
- Studenti zvládnou analyzovat sociální problémy na regionální/národní úrovni a specifikují, jakými sociálními problémy se budou oni sami v rámci Vážné hry zabývat

Typ aktivity: prezentace a diskuse/brainstorming

Doba trvání: 45 min

Průběh aktivity:

Učitel seznámí studenty s úspěšnými sociálními podnikateli (lze používat videa, články, vlastní ústní prezentaci či **Materiály pro učitele 1**), iniciuje diskusi a odkáže studenty na různá videa týkající se sociálních podnikatelů, podniků a inovací.

Je možné použít obecné (viz níže), ale také specifické lokální/regionální příklady:

<https://www.youtube.com/watch?v=9QdhABLaUs>

https://www.youtube.com/watch?v=9_g5RqwW51I

nebo

https://www.youtube.com/watch?time_continue=122&v=1ecKK3S8DOE&feature=emb_logo

Návrh otázek k diskusi:

1. S jakým nápadem tito sociální podnikatelé začínali?
2. Kde se inspirovali?
3. Jak se jim tento nápad podařilo proměnit v úspěšný sociální podnik?
4. Co mají všichni tito sociální podnikatelé společného?

Učitel studenty požádá, aby diskutovali nad tím, jaké sociální podnikatele v okolí znají. Využívá přitom jejich stávajících znalostí a zkušeností a zaměřuje se na konkrétní sociální podnik či specifickou cílovou skupinu.

1. Jaké sociální podniky ve svém okolí (městě/regionu) znáte?
2. Čím se zabývají?
3. Na koho cílí?
4. Proč?

Učitel může cíleně vést diskusi tak, aby studenty navedla ke konkrétním příkladům. Učitel na konci diskusi shrne a zdůrazní, jaké příležitosti ke změnám se nabízí.

Potřebné pomůcky: Flipchart/tabule, PC s možností přehrání zvuku, projektor a projekční plátno.

Online aktivity

V této části týmy samostatně pracují na otevřených úlohách v části 1 VH:

Základní úroveň:

Úloha 1. Sociální problémy

Studenti identifikují a vyjmenují alespoň 3 sociální problémy v rámci své komunity. Každý tento problém krátce dvěma větami popíší. (např. jaký je problém, kdo je v nouzi, proč je náročný atd.)

Pokročilá úroveň:

Úloha 2. Sociální problémy ve vašem okolí

Studenti napíší krátký text o sociálních potřebách v jejich okolí, zároveň se snaží zahrnout odpovědi na tyto otázky (učitel může následující otázky doplnit o své vlastní):

Zamysli se nad svým okolím/městem/regionem, kde žiješ. Můžeš jmenovat nějaké sociální problémy? Jaké? (Např: Jaké jsou skupiny lidí zasažené těmito problémy? Jaký sociální problém je nejvíce aktuální pro stárnoucí populaci a děti? Jak společnost ve vašem okolí přistupuje

k environmentálním otázkám? Jak odliv pracovní síly ovlivňuje váš region? Jak se vaše komunita staví k řešení sociálních problémů? Jak k problémům přistupují relevantní oficiální orgány?

Nepovinný úkol:

Úloha 3. Sociální inovace

Požívejte relevantní internetové zdroje a zjistěte, jaké sociální inovace existují (alespoň 5). Uveďte příklady.

V rámci modulu 1 studenti:

- získali povědomí o sociálních problémech
- vytvořili jednotlivé týmy
- prošli všechny reálné scénáře popisující sociální problémy
- zvládají vysvětlit termíny sociální podnikání, sociální inovace a sociální podnikatel
- porozuměli tomu, jak sociální podnik reaguje na sociální problémy
- umí vyjmenovat konkrétní sociální problémy ze svého okolí
- naučili se vidět sociální problém jako příležitost ke změnám

4.3.3 Modul 2

Výstup

Na konci modulu 2 studenti umí:

1. Vyjmenovat klíčové oblasti sociálního podnikání
2. Identifikovat sociální podnikatele
3. Vyjmenovat charakteristické rysy úspěšného sociálního podnikatele
4. Rozpoznat a vyjmenovat sociální problémy a výzvy s nimi spojené
5. Určit sektory a subjekty, ve kterých se sociální podnikatelé angažují
6. Identifikovat sociální problémy ve svém okolí a zvládají navrhnout možná řešení
7. Vytvořit svou 'vision board' pro lepší vizualizaci vlastních nápadů

Shrnutí

Během druhého offline setkání si každý tým zvolí svou vlastní cestu v rámci sociálního podnikání. Ve Vážné hře se studenti seznámí se slavnými sociálními podnikateli a důležitými charakteristickými rysy, které sociální podnikatelé mají. Dále se obeznámí s tím, jak Evropská unie přistupuje k ochraně sociálních práv občanů. V části 2 VH je speciální sekce Případové studie, která studentům slouží jako inspirace a náhled do sociálního podnikání. V tomto okamžiku týmy rozvíjí svůj vlastní nápad a určí si svůj cíl. Během offline aktivit si vytvoří svou vision board – myšlenkovou mapu své vlastní práce.

Kombinace offline / online aktivit

1) Offline část:

Téma: Diskuse nad modulem 1 a vybranými sociálními problémy

Cíl:

- Pomocť studentům s výběrem zaměření jejich vlastního sociálního podniku
- Získat zkušenost s týmovou diskusí

Typ aktivity: Ústní prezentace ze strany studentů a společná diskuse

Doba trvání: 15 – 25 min

Průběh aktivity

Každý tým krátce prezentuje své preference v rámci sociálních potřeb. Během prezentací učitel zaznamenává jednotlivé sociální potřeby na tabuli. Nakonec jsou studenti vyzváni diskutovat nad následujícími otázkami a zapsat na ně odpovědi:

1. Jakým sociálním problémem se budete zabývat?
2. Jakou myšlenku bude váš tým v průběhu Vážné hry rozvíjet?
3. Kde jste se inspirovali?
4. Jaká je vaše cílová skupina zasažená tímto problémem?
5. Existují ve vašem okolí podniky, které se stejným problémem už zabývají?

Studenti nad těmito otázkami diskutují a následně své odpovědi přednesou před třídou. Ostatní studenti jsou vyzváni uvést své případné připomínky či zpětnou vazbu.

Diskuse by měla jednotlivé týmy vést k definici svého vlastního sociálního podniku.

Potřebné pomůcky: Flipchart/tabule

II) Online aktivita:

V teoretické části této úrovně se studenti seznámí se slavnými sociálními podnikateli a nezbytnými charakteristickými rysy úspěšného sociálního podnikatele.

1. Vizionář – jasná představa o budoucnosti
2. Rozhodnost – schopnost rychlého rozhodování
3. Člověk činu – schopnost rychlého jednání
4. Odhodlání – vytrvalost a zodpovědnost
5. Oddanost – nepřetržitá práce na vlastním podniku
6. Zanícení – podnik představuje nejen práci, ale také radost
7. Preciznost – smysl pro detail
8. Osud – nezávislost na vnějším okolí
9. Peníze – nejsou primární motivací, ale ukazatelem úspěchu
10. Dělbá práce – rozdělení dílčích povinností mezi všechny zúčastněné

Studenti se seznámí s Evropským pilířem sociálních práv, aby lépe porozuměli tomu, jak Evropská unie přistupuje k ochraně sociálních práv občanů.

Součástí úrovně 2 je speciální sekce – '**Případová studie**', kde se studenti dozvědí více informací o sociálním problému z oblasti, kterou si zvolili, a také o 5 dalších.

Studenti by měli být vyzváni projít všech 6 případových studií. Každá studie prezentuje reálný existující sociální podnik, jeho cíle, problémy, které se snaží vyřešit, produkty/slужby, výzvy, sociální dopad, cílovou skupinu a jednotlivé dílčí části podniku.

Další aktivitou části 2 je kvíz.

Offline aktivita:

Téma: Vision Board

- Umožnit studentům vizualizovat nápady týkající se jimi zvoleného tématu
- Zvolit si klíčovou myšlenku a dále ji rozvíjet

- Formulovat si svůj vlastní cíl
- Vizualizovat své nápady pomocí vision board

Typ aktivity: Učitel seznámí studenty s tím, co je vision board. Každý tým si svou vlastní vision board vytvoří.

Doba trvání: 45 min

Průběh aktivity:

Učitel přestaví jednotlivé metody pro tvorbu vision board:

1. Za pomocí obrázků
2. Malování/kreslení
3. 3D vision board
4. PowerPoint prezentace nebo využití online aplikací (7 aplikací a webových stránek pro tvorbu vision board) <https://www.developgoodhabits.com/online-vision-board/>
5. Libovolná kombinace zmíněných možností

Po krátkém úvodu jednotlivé týmy zodpoví následující otázky a své odpovědi zaznamenají do své vision board:

1. Jaký cíl má váš sociální podnik?
2. Jaké aktivity budou zapojeny?
3. Co bude klíčový produkt či služba?
4. Popište, jakým sociálním problémem se bude váš podnik zabývat.

Učitel může studentům rozdat příklady cílů jiných podniků (**Materiály pro učitele 2**) a dát jim instrukce k tomu, jak formulovat svůj vlastní.

Potřebné pomůcky: Flipchart/tabule, vytisknuté příklady cílů jiných sociálních podniků, flipchartové papíry, fixky nebo PC, mobilní telefon, tiskárna.

Online aktivity

Základní a pokročilá úroveň

Úloha 1. Formulace vlastního cíle

Studenti již rozumí, co je sociální podnikání, kdo z jejich okolí může být považován za sociálního podnikatele a sami si zvolili oblast, ve které se chtějí angažovat. Dalším krokem je stručná, jasná a srozumitelná formulace vlastního cíle. Studenti pracují v týmech a cíl lze formulovat 1–3 větami. Formulace by zároveň měla zodpovědět následující otázky: Jakou službu/produkt budete nabízet a jaký sociální problém chcete adresovat?

Úloha 2. Vision board

Každý tým vytvoří svou vision board na základě svého vlastního cíle. Tato vision board bude výchozím bodem dalších aktivit a bude pomáhat udržovat pozornost tím správným směrem v průběhu celého projektu. Pro tvorbu vision board je možno volit z několika možností či je vzájemně kombinovat:

1. Obrázky
 2. Kreslení/malování
 3. 3D vision board
 4. PowerPoint prezentace, či online aplikace
 5. Libovolná kombinace výše zmíněných postupů
- Fantazii se meze nekladou!

Každý tým svou vision board nahraje do Vážné hry (např. ve formátů JPEG nebo PNG).

Pokročilá úroveň

Úloha 3. Kde sociální podnikatelé pracují?

Týmy identifikují sektory a podniky, ve kterých se sociální podnikatelé v jejich okolí/zemi/evropských regionech angažují. Napíší min. 5 reálných příkladů a uvedou aktivity daných subjektů.

Nepovinný úkol

Úloha 4. Evropský pilíř sociálních práv

Studenti se znovu zamyslí nad tématy, která probrali v tomto modulu. Jaké jsou zásady a práva Evropského pilíře sociálních práv? Studenti jsou vyzváni na internetu vyhledat alespoň 10-15 těchto zásad.

Úloha 5. Co jste se naučili?

Jaké cíle si kladou sociální podniky/sociální podnikatelé? Co dělají? Jaké klíčové produkty/služby nabízí? Studenti mají za úkol sepsat, jaké sociální problémy jsou sociálními podniky adresovány. Výsledkem této aktivity je stručný text popisující jednu případovou studii.

Studenti již začali pracovat na formulaci svého cíle a na své vision board v předchozí offline části. Tyto praktické kroky jsou nezbytné pro další aktivity. Týmy se mohou inspirovat cíli z případových studií či reálných příkladů sociálních podniků.

V rámci modulu 2 studenti:

- seznámili se s typickými charakteristickými rysy sociálního podnikatele
- prošli a pročetli případové studie ve VH
- vybrali si svůj vlastní sociální problém, kterým se budou zabývat
- formulovali cíl svých aktivit
- vizualizovali své myšlenky pomocí vision board

4.3.4 Modul 3

Výstup

Na konci modulu 3 studenti:

1. Zvládají vyjmenovat silné a slabé stránky vybraného tématu
2. Dokážou porozumět příležitostem a umí je identifikovat
3. Umí odhadnout potenciální rizika
4. Dále rozvíjí myšlenku svého sociálního podniku
5. Zapojují kritické myšlení a dovednosti typické pro sociálního podnikatele
6. Prezентují svou vision board
7. Prezентují svůj podnikatelský záměr

Shrnutí

Každý tým prezentuje svou vision board. V modulu 3 se studenti seznámí s rozdíly mezi sociálním a běžným podnikáním. Na rozdíl od konvenčního podnikání, které si za cíl klade finanční profit, se sociální podnik snaží řešit sociální problémy ve svém okolí. Konkrétní příklady pomohou studentům tento zásadní rozdíl lépe pochopit, což jim umožní se více soustředit na plnění cílů spojenými se sociálním problémem, který si zvolili. I když sociální a konvenční podnik mohou poskytovat stejný produkt/stejnou službu, cíle jejich aktivit se zásadně liší. Studenti se v části 3 seznámí s novou teorií – SWOT analýzou. Učitel tuto teorii více rozvede a vysvětlí v rámci offline aktivit. SWOT analýza se řadí mezi základní metody strategické analýzy a slouží k vyhodnocení nápadu/projektu/podniku atd. Studenti budou schopni provést analýzu svého podnikatelského nápadu. Jedná se o velmi důležitou část tohoto modulu. Každá analýza bude doprovázena zpětnou vazbou ze strany dalších týmů.

Kombinace offline / online aktivit

1) Offline část:

Téma: Diskuse nad vision board

Cíl:

- Studenti dále rozvedou své nápady
- Zpětná vazba

Typ aktivity: Ústní prezentace vision board/prezentace pomocí plakátu (flipchartový papír), diskuse a zpětná vazba.

Doba trvání: 15 min.

Průběh aktivity:

Každý tým si zvolí jednoho studenta, který bude vision board prezentovat. Potom učitel ostatní týmy vyzve, aby sdílely své komentáře a poskytly zpětnou vazbu.

Zpětná vazba by měla vycházet z následujících otázek:

1. Je cíl formulován srozumitelně?
2. Lze na základě daného cíle říct, jaká je výchozí podnikatelská myšlenka?
3. Je klíčový produkt/klíčová služba pro cílovou skupinu relevantní?
4. Jak hodnotíte vzhled vision board? (Je zajímavá/barevná/dostatečně informativní?)

Učitel pro každý tým formuluje 3 pozitivní aspekty prezentace a 3 návrhy pro vylepšení. Každý tým může svou vision board pozměnit, bude-li to nutné.

Potřebné pomůcky: Flipchart/tabule

II) Online část:

Za pomoci výstižných příkladů Část 3 objasňuje, jaký je rozdíl mezi sociálními a konvenčními podnikateli a jak se od sebe liší jejich motivace.

SWOT analýza – strategická metoda sloužící k identifikaci silných a slabých stránek, příležitostí a potenciálních rizik je prezentována teoreticky a pomocí konkrétních příkladů. Díky této metodě budou moci jednotlivé týmy analyzovat své podnikatelské plány.

Potom jsou studenti připraveni na další kvíz.

Offline část

Téma: Formulace vlastní SWOT analýzy

Cíl:

- Uvést silné a slabé stránky vybraného tématu
- Identifikace příležitostí
- Odhad potenciálních rizik

Typ aktivity: Stručný úvod do SWOT analýzy a práce na vlastní SA

Doba trvání: 30 min.

Průběh aktivity:

Studenti si přečtou vysvětlení toho, co je SWOT analýza, ve hře. Než začnou pracovat na své vlastní analýze, může učitel stručně zopakovat, co zkratka SWOT znamená (S-strengths/silné stránky, W-weaknesses/slabé stránky, O-opportunities/příležitosti a T-threats/hrozby).

Potom jednotlivé týmy pracují na úkolech (**Pracovní list 1**) a vytvoří si vlastní SWOT analýzu svého sociálního podniku.

Potřebné pomůcky: Flipchart/ tabule, flipchartový papír, fixky, PC, projektor a projekční plátno.

Online aktivita

Základní a pokročilá úroveň

Úloha 1. Formulujte si vlastní cíle

Příklady:

Jaký sociální problém byste chtěli adresovat?

Jaké jsou hlavní aktivity a produkty/služby vašeho podniku?

Kdo vaše produkty/služby bude kupovat?

Na koho je cílena pomoc?

Co se zlepší?

Úloha 2. SWOT analýza

Silné stránky: Studenti uvedou, jaké jsou silné atributy jejich nápadu, které jim pomohou k naplnění cíle.

Slabé stránky: Studenti uvedou, jaké jsou slabé atributy, které mohou potenciálně zpomalit či zkomplikovat proces naplňování cílů.

Příležitosti: Studenti se zamyslí nad vnějšími okolnostmi, které jim mohou být nápomocny.

Hrozby: Studenti se zamyslí na vnějšími okolnostmi, které pro jejich podnik mohou představovat potenciální hrozbu.

Jednotlivé týmy vytvoří svou vlastní SWOT analýzu.

V rámci modulu 3 studenti:

- Prezentovali svou vision board a poskytli zpětnou vazbu druhým týmům
- Pochopili rozdíl mezi sociálním a konvenčním podnikáním
- Formulovali cíle svého sociálního podniku
- Připravili SWOT analýzu

4.3.5 Modul 4

Výstup

Na konci modulu 4 studenti:

- Umí definovat termíny jako marketingová strategie, sociální média, tým a management
- Klasifikují a kategorizují aktivity spojené s marketingem a managementem
- Zvládají analyzovat komunitní síť a potenciální spolupráce
- Umí vyřešit náročnější úlohy spojené s marketingovou strategií sociálního podnikání – segmentace trhu
- Začínají pracovat na vlastním sociálním business model canvasu. K tomu je nutná analýza: poptávky po produktech/službách, uživatelů/cílové skupiny, propagace produktu, komunikačních kanálů, sociálních médií, ceny produktu/služby
- Dále rozvíjí svůj vlastní podnikatelský plán

Shrnutí

Modul 4 rozšiřuje znalosti a dovednosti studentů v oblasti marketingové strategie, managementu a segmentace trhu. Studenti by si měli nejdříve odpovědět na následující otázky: Jaké produkty/jakou službu budete nabízet? Komu to budete nabízet? Jak a proč to budete nabízet? Segmentace trhu slouží k určení cílové skupiny zákazníků a těch, na které je pomoc mířena. Aby byly dosaženy dobré finanční výsledky, každý podnik (i sociální) musí pečlivě plánovat marketingový mix, který budou používat. Studenti se dozvědí víc o 4P (7P).

Business Model Canvas souží k vizualizaci a výstavbě podnikatelského plánu, což je součástí VH. Studenti se navíc seznámí se Sociálním Business Model Canvasem, který je pro jejich typ podnikání více relevantní. Během offline setkání by toto téma mělo být více vysvětleno a přiblíženo.

Kombinace offline / online aktivit

I) Offline část:

Téma: Diskuse nad SWOT analýzou

Cíl:

- Dále rozvinou vlastní myšlenky
- Zpětná vazba

Typ aktivity: Ústní prezentace vlastní SWOT analýzy, nebo plakát (flipchartový papír), nebo PC. Prezentuje každý tým a na konci je společná diskuse.

Doba trvání: 15 min.

Průběh aktivity:

Každý tým prezentuje svou SWOT analýzu a týmy si navzájem poskytují zpětnou vazbu, diskutují nad tím, co by se mohlo vylepšit a udělat jinak.

Zpětná vazba by měla vycházet z následujících otázek:

1. Na jaké důležité aspekty svého sociálního podniku jste během analýzy narazili?
2. Proč jste se je rozhodli analyzovat?
3. Kterou část SWOT analýzu považujete za nejdůležitější a proč?

Učitel pro každý tým formuluje 3 pozitivní aspekty prezentace a 3 návrhy pro vylepšení.

Potřebné pomůcky: Flipchart/ tabule, PC, projektor a projekční plátno.

II) Online část:

Část 4 poskytne studentům odpovědi na následující otázky týkající se jejich cílového zákazníka, marketingové strategie, managementu a spolupráce v rámci komunity:

1. **Co nabízíte?** – sociální podnik nabízí nejen produkt/službu, ale také cíl.
2. **Proč to nabízíte?** – jakou hodnotu zákazníkovi nabízí, kromě produkt samotného. Jaký vliv jejich aktivity budou mít na cílovou skupinu.
3. **Komu to nabízíte?** – kdo je jejich cílový zákazník a na koho je cílena pomoc. Studenti se dozvědí více o segmentaci trhu na základě geografických, demografických, psychografických a behaviorálních rysů svých zákazníků.
4. **Jak to nabízíte?** – jak produkt budete prodávat. Studenti se seznámí s marketingovým mixem pro lepší plánování své vlastní marketingové strategie.

Teorie části 4 také zahrnuje metodu Business Model Canvas (BMC), která je prezentována pomocí těchto 9 částí: klíčoví partneři, klíčové aktivity, klíčové zdroje, nákladová struktura, hodnotová nabídka, vztahy se zákazníky, kanály, segmentace zákazníků a tok příjmů.

Specifický nástroj pro sociální podnikání je Sociální Business Model Canvas (SBMC). Ten se skládá ze 13 částí a bude studentům užitečný pro lepší formulaci vlastních nápadů a myšlenek v následujícím modulu. SBMC vychází z BMC a liší se od něj 6 částmi:

- **Sociální hodnotová nabídka** (namísto hodnotové nabídky)
- **Zákaznická hodnotová nabídka**
- **Míra dopadu**
- **Příjemci a zákazníci** (namísto segmentace)
- **Klíčové subjekty**
- **Typ intervence**
- **Přebytek**

Porozumění této teorie bude testováno kvízem.

Offline aktivita

Téma: Sociální Business Model Canvas (SBMC) – první část

Cíl:

- Dále pracovat na svém vlastním podnikatelském návrhu
- Zapojit kritické myšlení a dovednosti typické pro sociálního podnikatele
- Vzájemná interakce a spolupráce týmů
- Rozdělení úkolů v rámci týmu

Typ aktivity: Stručná úvod a praktická část

Doba trvání: 45 min

Průběh aktivity:

Učitel rozdá **Pracovní list 2**, ve kterém budou studenti řešit otázky spojené s intervencí, segmenty, kanály a marketingovým mixem. Týmy pracují samostatně a krátce se snaží nad otázkami diskutovat. Učitel také týmům rozdá canvas šablonu (**Pracovní list 3**).

Poznámka: Šablonu lze přizpůsobit tak, aby ji šlo použít také pro SBMC a pro Sociální Business Plan.

Studenti by si měli uvědomit, že jednotlivé části jsou vzájemně propojené, a nejedná se tak jen o prosté vyplňování prázdných políček, ale o vícerozměrný proces navrhování, skrze který lze lépe definovat podnikatelskou myšlenku sociálního podniku.

Potřebné pomůcky: Flipchart/tabule, flipchartový papír, fixky, PC, projektor a projekční plátno.

Online aktivita

Otevřené úlohy v této části jsou:

Základní a pokročilá úroveň:

Úloha 1. Sociální Business Model Canvas

(V této části jsou zapojeny jen některé části SBMC, další části budou součástí modulu 5)

Typ intervence:

Co prodáváte?

Jaké jsou hlavní rysy vašeho sociálního produktu/sociální služby?

Jaký je formát vaší intervence a co bude váš podnik dělat?

Budete něco vyrábět nebo budete nabízet službu?

Popište váš podnikatelský plán.

Úloha 2. Segmenty

Vytvořte portrét vašeho cílového zákazníka (kde bydlí a pracuje, kolik mu je, jaké má zvyky, zájmy, jaký je jeho zákaznický profil, jaké jsou jeho potřeby a jak tyto potřeby může uspokojit váš produkt...) a vašeho sociálního příjemce (kde bydlí, kde pracuje, jaké má vzdělání, rodinný status, jaké jsou jeho sociální potřeby...)

Úloha 3. Komunikační kanály

Jak své zákazníky oslovíte?

Jak zajistíte informování a zapojení svých příjemců?

Úloha 4. Hodnotová nabídka

Váš podnik musí být unikátní, aby uspěl a aby příjemcům poskytl skutečnou hodnotu.

Jaký problém řešíte? Jaké hodnoty nabízíte? Jak byste své zákazníky přesvědčili, aby koupili váš produkt? Jaká je hodnotová nabídka všeho podniku? Můžete také popsat inovativní elementy.

Proč je zrovna váš nápad lepší než nápady ostatních?

Jaké další metody, nápady, produkty či služby by mohly přispět k vyřešení daného problému.

Vyplňte níže uvedené pole.

Týmová diskuse nad všemi položenými otázkami.

Pokročilá úroveň

Úloha 5. Jak nabízíte svůj produkt / službu? Definujte svůj marketingový mix (4 P).

V rámci modulu 4 studenti:

- navzájem si poskytli zpětnou vazbu týkající se vision board
- pracovali na svém vlastním Sociálním Business Model Canvasu
- určili si svůj typ intervence
- připravili segmentaci trhu
- naplánovali marketingový mix
- určili si svou hodnotovou nabídku

4.3.6 Modul 5

Výstup

Na konci modulu 5 studenti umí:

1. Definovat termíny jako hlavní náklady, příjmy, investice, fundraising, cena, výdaje, výnosy a zisk
2. Vypočítat produkt/ službu
3. Klasifikovat a kategorizovat aktivity spojené s marketingem a managementem podle SBMC
4. Analyzovat možnosti fundraisingu
5. Analyzovat, jak nakládat s příjmy v rámci sociálního podnikání
6. Řešit náročnější úkoly spojené s marketingovou strategií sociálních podniků: segmentace trhu
7. Vytvořit vlastní sociální business model canvas (analýzou následujících aspektů: poptávka po produktu/službě, uživatel/cílová skupina/příjemce, kolik za produkt zaplatí, jak a skrz jaké kanály bude produkt propagován, sociální média a další moderní marketingové kanály)
8. Zapojit mapu empatie

Shrnutí

V první offline části se studenti naučí pracovat s mapou empatie pro vylepšení vlastních nápadů skrze informace, které mají o cílové skupině zákazníků a příjemců.

Dále se seznámí s finančními termíny jako příjmy, výnosy, cena, náklady, výdaje, zisk, fundraising, crowdfunding, blended value (smíšená hodnota), přínos komunitě, investice s dopadem a sociální finance. Studenti také v modulu 5 pokračují s prací na SBMC. Témata, nad kterými jednotlivé týmy budou diskutovat, a další části SBMC jsou: klíčové aktivity, klíčové zdroje, partneři a zainteresované klíčové subjekty, nákladová struktura, výnosy a přebytek.

Pomocí této metody studenti dále více upřesní své nápady a myšlenky v rámci dalších aktivit v tomto modulu.

Kombinace offline / online aktivit

1) Offline část:

Téma: Mapa empatie spojená s cílovými skupinami (zákazníci a/nebo příjemci)

Cíl:

- Pomocť studentům posilnit soucit vůči cílové skupině
- Lepší porozumění potřeb a problémů, se kterými se příjemci potýkají

- Seznámit studenty s chováním jejich příjemců a zákazníků

Typ aktivity: Krátký úvod a praktická část

Doba trvání: 25 min

Průběh aktivity:

Mapa empatie je jednoduchý vizuální nástroj, který pomáhá pochopit potřeby a chování cílové skupiny (zákazníků a/nebo příjemců).

V rámci tohoto modulu může být studentům přestavena jako snadná aktivita v praktické části a důraz by měl být kladen na uživatele (zákazníky a/nebo příjemce). Pomocí této mapy je možné vizualizovat a objevovat jejich potřeby, vnitřní motivaci a vnější vlivy, které ovlivňují jejich chování a rozhodování. Studenti se tak budou schopni na věci dívat z perspektivy svých zákazníků, což jim pomůže při hledání smysluplných řešení pro svou cílovou skupinu. Učitel studentům rozdá **Pracovní list 4** a požádá je, aby si uprostřed představili svého potenciálního uživatele (zákazníka/ příjemce).

Studenti v týmech diskutují a snaží se zodpovědět hlavní otázky, které jsou u každé části. Není zapotřebí uvádět mnoho detailů, v tomto bodě je pouze důležité, aby se studenti sami identifikovali se svou cílovou skupinou.

Šablonu mapy je možné upravit tak, aby studentům poskytla užitečné informace. Výsledky této aktivity studenti mohou využít při práci na podnikatelském plánu a SMBC.

Po tom, co studenti v předchozím modulu vypracovali segmentaci trhu, je nutné, aby se ještě o trochu více přiblížili ke svým klíčovým uživatelům (zákazníkům/příjemcům, což je nezbytné pro plánování aktivit jejich podniku. Studenti budou také moc dokončit otevřenou úlohu 'Hodnotová nabídka' z části 4.

Bude-li potřeba, je možné studentům pomoci následujícími otázkami pro lepší pochopení této aktivity:

- Kdo jsou vaši zákazníci?
- Kdo jsou vaši příjemci? Jedná se o stejnou skupinu lidí?
- Proč ne?
- Můžete zkusit popsat váš podnikatelský záměr z perspektivy vašich uživatelů (zákazníků a/nebo příjemců)?
- Cítíte se více napojeni na svou cílovou skupinu díky této metodě?
- Budete jim schopni poskytnout ještě vhodnější řešení?

Potřebné pomůcky: Flipchart/tabule, flipchartový papír, fixky, PC, projektor a projekční plátno

II) Online část:

V části 5 se studenti dozvědí více o tom, jak je důležité mít jasně stanovenou právní strukturu a finanční cíle před tím, než začnou hledat zdroje financování. Potenciál jejich podnikatelského

záměru je také měřen skrze docílený sociální dopad. Investory mimo jiné zajímají vůdcovské schopnosti sociálního podnikatele a zanícenost celého týmu.

Než se studenti pustí do hledání zdrojů financování, budou se muset seznámit s právní strukturou sociálního podnikání.

Dále se studenti naučí následující termíny: příjmy, výnos, cena, náklady, výdaje, zisk, fundraising, crowdfunding, blended value/smíšená hodnota, přínos komunitě, investice s dopadem, sociální finance.

Dalším krokem bude SBMC a vysvětlení jeho zásadních částí.

Kvízové otázky se budou také vztahovat k těmto tématům.

Offline část

Téma: Sociální Business Model Canvas (SBMC) – druhá část

Cíl:

- Dále pracovat na svém vlastním podnikatelském plánu
- Zapojit kritické myšlení a dovednosti typické pro sociálního podnikatele
- Vzájemná interakce a spolupráce týmů
- Rozdělení úkolů v rámci týmu

Typ aktivity: Krátký úvod a praktická část

Doba trvání: 30 min

Průběh aktivity:

Učitel studenty obeznámí s finančními termíny a používá prezentaci určenou pro tento modul.

Jako v předchozím modulu budou studenti pokračovat s prací na SBMC (**Pracovní list 3**) a budou se zaměřovat na otázky týkající se nákladové struktury, výnosů, přebytku, klíčových aktivit, klíčových zdrojů, klíčových partnerů a subjektů,

Studenti již mají s SBMC zkušenosti, pro lepší výsledky je ale lepší, aby si úkoly rozložili. V tomto bodě se cítí jistí a mají důvěru ve svůj podnikatelský nápad, stále ale potřebují trochu pomoci ze strany učitele. Je důležité, aby se při plánování naučili na věci dívat realisticky. Učitel studenty vyzve, aby si všimli toho, jestli je každá část jejich podnikatelského plánu v souladu se SBMC.

Potřebné pomůcky: Flipchart/ tabule, flipchartový papír, fixky, PC, projektor a projekční plátno

Online část

S těmito úkoly budou týmy pokračovat se SBMC, na kterém začali pracovat už v modulu 4 a během offline částí. Vzhledem k objemu úkolů může učitel zvážit delší časový interval mezi lekceci nebo zapojení jednoho společného setkání navíc.

Základní a pokročilá úroveň

Úloha 1. Klíčové aktivity

Abyste mohli zákazníkovi poskytnout nějakou hodnotu a abyste mohli přispět ke změnám ve společnosti, je nutné učinit určité kroky.

Jaké jsou vaše klíčové aktivity?

Vyplňte níže uvedené pole. Diskuse jednotlivých týmů nad všemi dílčími body.

Úloha 2. Klíčové zdroje

Týmová diskuse

Jaké zdroje budete mít a jaké budete muset získat?

Jaké zdroje budou zásadní pro váš úspěch?

Úloha 3. Partneři & zainteresované subjekty

Týmová diskuse

Koho plánujete oslovit?

Jakou hodnotu vám mohou nabídnout? (např. sponzoři, partneři, dodavatelé)

Úloha 4. Nákladová struktura

Týmová diskuse

Jaké jsou hlavní prvky nákladů spojených s vašimi aktivitami?

Jaké zdroje a aktivity jsou nejnákladnější? Jak budete hlavní náklady řídit?

Úloha 5. Výnos

Zamyslete se nad tím, jakým způsobem dosáhnete udržitelného stavu financí.

V týmu diskutujte následující otázky:

Jaké hlavní zdroje příjmů, grantů a dotací budete využívat pro podporu svých aktivit?

Jakým dílem by se ideálně každý z těchto zdrojů měl podílet na celkových příjmech?

Úloha 6. Přebytek

V týmu diskutujte následující otázky:

Jakého přebytku financí byste na konci roku chtěli dosáhnout a jak velká část z něj bude reinvestována? Jakým způsobem tyto finance budete investovat, abyste podpořili jak svůj podnik, tak komunitu?

Modul 5:

- každý tým vytvořil svou mapu empatie zaměřenou na zákazníky/příjemce 4
- každý tým vytvořil svůj Sociální Business Model Canvas
- byly formulovány klíčové aktivity a klíčové zdroje
- studenti si určili potenciální partnery a zainteresované subjekty a naplánovali podrobnosti týkající se nákladové struktury, výnosů a finančního přebytku.

4.3.7 Modul 6

Výstup

Dokončením tohoto modulu budou studenti umět:

1. Vytvořit a propracovat první verzi plánu sociálního podniku
2. Více rozvinout vlastní nápady týkající se jejich podnikání
3. Zapojit kritické myšlení a dovednosti sociálního podnikatele

Shrnutí

Po dokončení všech předchozích modulů a přípravy SBMC se budou moct týmy pustit do práce na první verzi svého podnikatelského plánu. Společně se zamyslí nad tím, co by plán měl obsahovat a jak jej můžou více propracovat.

Kombinace online/offline aktivit

1) Offline část:

Téma: Práce na podnikatelském plánu – Marketingový mix a konkurence

Cíl:

- Porozumět jednotlivým dílčím krokům procesu plánování podniku
- Marketingový mix – porozumění a aplikace
- Seznámit se s konkurenčními podniky

Typ aktivity: Krátký úvod a praktická část

Doba trvání: 45 min.

Průběh aktivity:

Během tohoto a budoucího setkání budou studenti pracovat na svém podnikatelském plánu a budou se připravovat na úkoly spojené s částí 6 VH. Učitel může studentům poskytnout informace o tom, jak struktura podnikatelského plánu vypadá (**Materiál pro učitele 6**).

1) Marketingový mix

Studenti se zamyslí nad tím, jaké marketingové nástroje budou v rámci svého sociálního podniku používat.

Produkt

Při hodnocení produktu je důležité přihlížet k tomu, co je zásadní pro zákazníka:

- Kvalita
- Využití
- Vzhled (prezentace, obal atd...)
- Cena

Místo nebo distribuce

- Je lokace vašeho podniku důležitý faktor?
- Potřebujete obchod/výrobní nebo se jedná o online platformu?
- Liší se vaše distribuční strategie od konkurenční?

Cena

- Jaká je hodnota vašeho produktu/vaší služby vnímaná zákazníky?
- Za jakou cenu nabízí stejný produkt/stejnou službu konkurence?
- Mohl by mírný pokles cen ovlivnit podíl na trhu?

Propagace

- Jak své zákazníky oslovíte?
- Jaké komunikační kanály budete používat (sociální sítě, televizní reklama, rádio, tištěná média atd)?
- Jakou propagační strategii má konkurence a jak moc je účinná?

Po dokončení této části budou studenti podrobněji zkoumat svou konkurenci.

2) Konkurence

Studenti zodpoví otázky týkající se jejich konkurence (**Pracovní list 6**)

Potřebné materiály: Flipchartový papír, fixky/tužky

II) Online část:

Online část tohoto modulu jsou pouze informace týkající se tvorby podnikatelského plánu, na kterém studenti budou pracovat během online setkání pod dozorem učitele.

Offline část

Téma 1: Práce na podnikatelském plánu – Organizační struktura a risk management

Cíl:

- Podnikatelský plán, jeho plánování a porozumění dílčím krokům
- Seznámení se organizační strukturou
- Příprava analýzy rizik

Typ aktivity: Krátký úvod a praktická část

Doba trvání: 45 min.

Průběh aktivity:

1) Organizační struktura

Studenti se zamyslí nad tím, kdo se do jejich aktivit zapojí. Studenti zodpoví následující otázky a vyplní svůj plán:

- Kolik zaměstnanců budete potřebovat v jednotlivých odděleních? (marketing, finance, výroba...)?
- Jaké pracovní zkušenosti a vzdělání budete vyžadovat?

Studenti svou organizační strukturu prezentují ve formě diagramu či textu.

2) Risk management

Učitel vyzve studenty, aby se zamysleli nad možnými riziky, která by mohla jejich podnik do jakékoliv míry ohrožit. Studenti budou diskutovat následující otázky a pokusí se přijít s návrhy, jak případná rizika zmírnit.

- S jakými riziky byste se mohli setkat jak obecně, tak na pracovišti?
- Jak moc reálné je, že tato situace nastane? Do jaké míry to váš podnik může ovlivnit?
- Jak tato rizika můžete zmírnit? Jakým způsobem je možné zabránit ztrátám?

Potřebný materiál: Flipchartový papír, fixky/psací potřeby

Offline část

Téma 2. Vypracování plánu sociálního podnikání – Finanční management

Cíl:

- Porozumět jednotlivým dílčím krokům vypracovávání plánu sociálního podnikání
- Zvládnout spočítat náklady, cenu, příjmy, výnos a zisk, rozvaha

Typ aktivity: Krátký úvod a praktická část

Doba trvání: 45 min.

Průběh aktivity:

Studenti zamyslí nad následujícími otázkami:

1. Jak velký počáteční kapitál potřebujete?
2. Jaké finanční zdroje máte k dispozici? (fondy, sponzorské dary, banky)
3. Jaké máte výdaje?
4. Spočítejte roční výnos a zisk
5. Jakým způsobem budete nakládat se ziskem (jak budete investovat přebytek financí)?

Učitel rozdá **Pracovní list 7** a studenti vypracují cvičení a zodpoví otázky:

1. Počáteční kapitál a příklad finančních zdrojů (rozvaha)
2. Co jsou výdaje?
3. Výnos
4. Vypočítejte roční příjmy a zisk – plánovaný výkaz zisků
5. Stručně popište, jakým způsobem budete zisk rozdělovat

Potřebný materiál: Flipchartové papíry, fixky/psací potřeby

Online část

Pokročilá úroveň

Úloha 1. Organizační struktura

Zodpovězte následující otázky:

- Jakou pracovní sílu potřebujete?
- Jaké jsou požadované pracovní zkušenosti a vzdělání?
- Jak se dostanete ke svým zdrojům?
- Jaké odborné znalosti/dovednosti vám chybí a jak je získáte?
- Jak se může složení týmu časem změnit?

Úloha 2. Produkt

Zodpovězte následující otázky:

- Popište váš produkt/vaši službu a vysvětlete, co a komu to budete nabízet.
- Co je váš jedinečný prodejní argument (Unique Selling Proposition)? Proč je váš produkt/vaše služba lepší než ostatní, které jsou na trhu?
- Jakou šanci na trhu uspět má váš produkt/vaše služba? Proč tak usuzujete?

Úloha 3. Analýza trhu a cílová skupina

Zodpovězte následující otázky:

- Jaká je poptávka 'sociálního trhu' a jaké skýtá příležitosti?
- Jaká je vaše cílová skupina? Kdo jsou příjemci a kdo zákazníci? Co jim nabízíte?
- Kdo jsou vaši partneři?

Úloha 4. Konkurence

Zodpovězte následující otázky:

- Kdo je vaše konkurence?
- Konkurence: jaké jiné možnosti řešení daného problému byly aplikovány?
- Jakou zkušenost mají jiné konkurenční podniky?

Úloha 5. Prodej a cena

Zodpovězte následující otázky:

- Předpokládaný prodej
- Jak určit cenu za produkt/službu

Úloha 6. Místo

Zodpovězte následující otázky:

- Popište prodejní kanály a jakým způsobem se plánujete dostat k vašim zákazníkům

Úloha 7. Propagace

Zodpovězte následující otázky:

- Jakým způsobem komunikujete daný problém a jeho řešení?
- Jaké příběhy můžete sdílet s ostatními – jaké příklady a fotografie?
- Jaké komunikační kanály byste používali?
- Sociální síť a webové stránky

Úloha 8. Váš marketingový plán

Zodpovězte následující otázky:

- Popište způsob vaší marketingové komunikace
- Jaké je vaše poselství?
- Popište problém, na který cílíte: Proč je důležitý? Jak moc je závažný? Jaké jsou přispívající faktory? Co je příčinou tohoto problému?
- Popište také možnosti řešení: Proč lze problém vyřešit? Co všechno by se změnilo, kdyby se vám podařilo problém vyřešit?

Úloha 9. Popište váš sociální podnik

Zodpovězte následující otázky:

- Popište aktivity vašeho sociálního podniku
- Jaké jsou výstupy a výsledky vašeho podnikání?
- Jaký je dopad aktivit vašeho sociálního podniku a jakým způsobem to ověříte?
- Jak vypadá váš program?
- Jaký počáteční management a správu zavedete pro implementaci vaší strategie?
- Jaká partnerství a spolupráce budou pro vás zásadní a užitečné?
- Na základě jakých zkušeností a znalostí jste zvolili dané řešení?

Nepovinné úkoly

Úloha 10. Risk management

Zodpovězte následující otázky:

- Co považujete za vše potenciální rizika? (Definujte alespoň 3 rizika)
- Jak je možné je zmírnit? (Popište podrobně alespoň jednu strategii zmírňování.)

Úloha 11. Finanční plán

Zodpovězte následující otázky:

- Jak velký počáteční kapitál potřebujete?
- Jaké zdroje financí máte k dispozici? (fondy, sponzorské dary, banky)
- Jaké máte výdaje?
- Spočítejte roční výnos a zisk
- Jak způsobem budete nakládat se ziskem (jak budete investovat přebytek financí)?

Modul 6

- studenti propracovali svůj **marketingový mix**
- analyzovali svou konkurenci a možná rizika
- navrhli svou organizační strukturu
- **připravili finanční plán**
- formulovali požadované kompetence pro jejich činnost sociálního podniku
- dokončili podnikatelský plán



4.3.8 Dokončení projektu ILS

Shrnutí

Tato část projektu je finální fází – pro studenty základní úrovně projekt končí modulem 5, pro studenty pokročilé modulem 6. Během tohoto závěrečného setkání budou mít studenti za úkol předvést své prezentace a budou jim oznámeny výsledky a umístění. Učitel udělá závěrečné shrnutí celého projektu a poskytne studentům informace o lokální/regionální meziškolní soutěži, které se zúčastní nejlépe umístěné týmy. Na konci setkání budou studenti vyzváni vyplnit dotazník.

Offline setkání

Téma: Dokončení projektu ILS

Cíl:

- Závěrečné shrnutí projektu

Během posledního setkání:

- Studenti vyplní dotazník
- Budou vyhlášeny finální výsledky a dva nejlépe umístěné týmy budou pokračovat do lokální/regionální meziškolní soutěže

Doba trvání: 45 min

Typ aktivity: Prezentace studentů a prezentace učitele

Průběh aktivity:

Jednotlivé týmy budou moct prezentovat výsledky své práce, své nápady a svůj podnikatelský plán (prezentace by měla být stručná kvůli omezenému času):

- Základní úroveň – Sociální Business Model Canvas jednotlivých týmů
- Pokročilá úroveň – Podnikatelský plán jednotlivých týmů

Učitel celý projekt shrne a zdůrazní, jakých výsledků bylo dosaženo a jaký potenciál jednotlivé týmy/ jednotliví studenti mají. Učitel vyhlásí dva nejlépe umístěné týmy v rámci Vážné hry. Tyto týmy budou pokračovat do meziškolní soutěže, kde bude odbornou porotou vybrán jeden nejlepší tým za každou kategorii (úroveň).

Studenti vyplní závěrečný dotazník (online/ vytištěnou verzi) (Příloha 1), ve kterém budou moct projekt zhodnotit a poskytnout svou zpětnou vazbu.

5. Appendix

Příprava na ILS

Kontrolní seznam pro učitele

1. Plánování průběhu projektu:	☐
a. Podívejte se na doporučenou dobu trvání v části Jak používat ILS a ujistěte se, že projektu budete moci věnovat požadovaný čas v rámci online setkání	
b. Zvažte specifické potřeby vaší třídy	
c. Využívejte možnosti, které vám umožní větší flexibilitu, prezentované v části Metodologie/Obecné instrukce	
2. Technické zázemí: Každý tým by měl mít jeden počítač s připojením k internetu. Komunikace se studenty mimo školu bude také probíhat skrze zařízení s internetem (počítač, mobil, tablet).	☐
3. Počáteční sebehodnocení studentů – Na začátku projektu každý student vyplní dotazník (tištěný či online) během setkání Úvod do Vážné hry. Učitel si dotazníky ponechá u sebe a ujistí se, že je vyplnili všichni.	☐
4. Přihlášení studentů do Vážné hry:	
a. Vytvořte pro třídu testovací účet, který studenti použijí jen během úvodního setkání Úvod do Vážné hry	☐
b. Použijte (Příloha 1) pro zaznamenání potřebných údajů o jednotlivých týmech během prvního setkání	☐
c. Vytvořte pro každý tým účet, který budou používat během celého projektu	☐
d. Během druhého setkání poskytněte každému týmu kód a informace o tom, jak si vytvořit heslo	☐
5. Ohodnoťte odevzdané úlohy třídy/týmů na závěru každé části, aby se tak daná část mohla považovat za dokončenou (nejpozději však před tím, než se studenti dostanou k řešení otevřených úloh následující úrovně)	☐
6. Odemkněte následující úroveň	☐
7. Technické problémy -v případě většiny technických problémů v učitelském či studentském rozhraní se bude jednat o potíže spojené s internetovým prohlížečem nebo počítačovým systémem. Obráťte se prosím na svého IT správce. Řešení některých možných technických problémů:	☐
a. Problémy s rozlišením a velikostí ve studentském rozhraní – zkontrolujte nastavení velikosti v prohlížeči	
b. Zpět na nástěnku se dostanete pomocí tlačítka 'Domů', nepoužívejte 'Zpět' ve vašem internetovém prohlížeči	
c. Error 403/unauthorized action – zkuste se znovu přihlásit do vašeho účtu	
8. Informujte lokálního partnera InnoSchool o tom, které dva týmy z vaší třídy jsou nejlepší. Tyto týmy budou pokračovat do meziškolní soutěže.	☐

9. **Závěrečné sebehodnocení studentů** – Na konci projektu každý student vyplní dotazník (tištěný/online) během závěrečného setkání. Učitel si dotazníky ponechá u sebe a ujistí se, že je vyplnili všichni.



Slovníček

Angel investor/andělský investor je jedinec, který poskytuje kapitál pro zakládání podniku. Může se jednat o jednotlivce či o skupiny investorů, kteří společně nabídky hodnotí. Vedle kapitálů mohou také poskytnout kapitálové poradenství. Andělští investoři pomohli v začátcích i několika prominentním společnostem (Google, Yahoo, Alibaba). Této alternativní formy financování se obvykle využívá v počáteční fázi podniku a investoři očekávají až 30% podíl na zisku a rádi pro dosažení vyššího zisku riskují.

Příjemci: Cílová skupina (lidé, komunita, společnost či životní prostředí), na kterou sociální podnik svými aktivitami cílí pomoc. Příjemci mohou být činnostmi podniku zasaženi pozitivně, ale i negativně. Příjemci mohou být dále rozděleni na přímé a nepřímé či primární a sekundární.

Blended value/smíšená hodnota odkazuje na koncept, že celková hodnota se skládá z hodnoty sociální, environmentální a finanční. Pro sociální podnikatele a investory představuje důležitý aspekt.

Business model: jedná se o racionální rozvahu, jak bude daný podnik vytvářet, doručovat a zpeněžovat určitou hodnotu, na kterou se zaměřuje. Business model je nedílnou součástí celkové podnikové strategie a zahrnuje informace o cílech, procesech, cílové skupině, nabídce, strategiích, infrastruktuře, organizační struktuře, způsobu obchodování, operačních procesech a podnikové kultuře.

Banky jsou obvykle první potenciální zdroj financí, na který se podnik obrací. Banky vyžadují podnikatelský plán a další informace, na základě kterých budou moct schválit půjčku.

Přínos komunitě - je celkový přínos aktivit podniku (společenský, environmentální a ekonomický) komunitě, včetně rodin či jedinců.

Výdaje představují odliv peněžních prostředků.

Crowdfunding je způsob financování projektu nebo podniku, při kterém velký počet lidí přispívá přes internet menším obnosem k cílové částce.

Podnikání je soustavná samostatná činnost za účelem zisku, která s sebou nese potenciální rizika.

Náklady představují účelový úbytek prostředků s cílem získání ekonomického prospěchu.

Fundraising je nástroj, jehož pomocí jsou získávány finanční a jiné prostředky pro charitu a jiné organizace.

Investice s dopadem je investice do firem, organizací a fondů s cílem dosažení nejen zisků, ale také měřitelného sociálního a environmentálního dopadu.

Příjmy- pravidelně získané peníze za odvedenou práci nebo díky investicím.

Inovace je transformace nápadu nebo vynálezu do zboží/služby, které mají nějakou hodnotu, za kterou je zákazník ochoten zaplatit. Inovace uspokojují určité potřeby a jsou replikovatelné.

Marketingový mix Tento nástroj pomáhá k lepšímu chápání toho, co daný produkt či služba může nabídnout a jak nejlépe postupovat při plánování nabídky produktů. Marketingový mix je známý jako „čtyři P“ (7P): Price/Cena, Product/Produkt, Promotion/Propagace a Place/Místo (People/Lidé, Process/Proces and Physical Evidence/Fyzická evidence).

Marketingová strategie - na základně nejlepších tržních příležitostí stanoví cílový trh a hodnotovou nabídku.

Cena - peněžní vyjádření hodnoty zboží.

Zisk - je kladný rozdíl výnosů a nákladů.

Výnosy - příjmy organizace.

Self-funding/vlastní financování (někdy také bootstrapping) je ideální způsob financování podniku. Podnikatelé často využívají vlastních úspor, ale také zapojují svou rodinu či přátele. Většinou se jedná o byrokracií nezátížený proces a půjčky od rodinných příslušníků nebo známých jsou mnohdy s nízkým úrokem.

Sociální podnikatelé jsou jedinci, kteří se snaží přijít s inovativními řešeními nejvíce závažných sociálních problémů.

Sociální podnikání představuje aktivity, které vedou k implementaci inovativních a udržitelných řešení sociálních problémů. Budování udržitelných modelů prospívajících společnosti je v současnosti naprostou prioritou.

Sociální finance je správa finančních prostředků způsobem, který vede k ziskům a návratnosti investic.

Sociální inovace Evropská unie definuje sociální inovace jako řešení přetrvávajícího sociálního problému. Může se jednat o produkty, služby nebo modely adresující problémy efektivněji.

Zainteresované subjekty: Jakákoliv skupina lidí zasažena aktivitami podniku. Obvykle se jedná o cílovou skupinu příjemců, ale také zaměstnance, dobrovolníky, investory, dodavatele a komunitu.

SWOT analýza se řadí mezi **základní strategické analýzy** a napomáhá identifikovat silné a slabé stránky podnikatelského záměru/projektu, příležitosti a potenciální hrozby. Běžně se

používá jako součást strategického/marketingového plánu a je výchozím bodem týmové diskuse.

Evropský pilíř sociálních práv se snaží občanům zajistit nová a účinná práva. Jedná se o 20 zásad, které se dále dělí do 3 hlavních kategorií: Rovné příležitosti a přístup na trh práce, Spravedlivé pracovní podmínky a Sociální ochrana a začleňování.

Venture capitals/venture kapitál je kapitál sloužící zejména k financování inovačních projektů a k financování počátečního rozvoje společnosti. Jedná se o profesionálně spravované fondy, které investují do společností s velkým potenciálem. Poskytovatelé rizikového kapitálu poskytují také odborné znalosti a hodnotí podnikání z hlediska udržitelnosti

Dobrovolník: je člověk, který pracuje či pomáhá dobrovolně a bez nároku na honorář. Obvykle se jedná o práci nevyžadující odborné znalosti.

Pracovní listy

Modul 3

Pracovní list 1: Vytvořte svou SWOT analýzu

Zodpovězte následující otázky

Interní	Silné stránky Jaké jsou vaše silné stránky, které vás odlišují od ostatních?	Slabé stránky Co ještě potřebujete vylepšit?
Externí	Příležitosti Jaké vnější okolnosti mohou být na vaše podnikání pozitivní dopad?	Hrozby Jaké problémy se mohou vyskytnout?

Co může být předmětem analýzy?

1. Zdroje financí:

- Kapitál
- Cash flow

- Dalším zdrojům financí

2. Fyzický majetek:

- Infrastruktura, prostory, zařízení
- Dopravní prostředky, vybavení

3. Manažerské, dozorčí a operační dovednosti

- Manažerské dovednosti
- Technická znalost a zkušenosti

4. Trh

- Cena, cena konkurenčních podniků, podíl na trhu
- kvalita nabízeného produktu/služby
- Existují nové trhy pro nové produkty?
- Lokace podniku

5. Výroba

- Vhodný výrobní tok a relevantní strojní zařízení

6. Management – informace

- Máte k dispozici všechny nezbytné informace?
- Jsou k dispozici včas, aby byla učiněna vhodná rozhodnutí?

7. Zásoby

- Jsou vyhovující vzhledem ke kvalitě, kvantitě a ceně?
- Jsou k dispozici nějaké další materiály, které by mohly být užitečné?

8. Sociální prostředí

- Jak se sociální podnik přizpůsobuje trhu a jak jej přijímá okolí?
- Existují v rámci komunity nějaké konkrétní zvyky, předsudky či předsudky vůči sociálním podnikům?

Modul 4

Pracovní list 2: Sociální Business Model Canvas – první část

Otázky:

1. Druh intervence – Co prodáváte? Jedná se o produkt nebo službu? Jaké jsou hlavní rysy vašeho produktu/vaší služby? Popište, o jaký formát intervence se jedná a co bude váš sociální podnik dělat?

2. Segmenty: Na koho vaše intervence cílí? Kdo jsou vaši zákazníci a kdo jsou vaši (sociální) příjemci? Jsou ti, kteří platí (zákazníci), také ti, na které je cílena pomoc, nebo se jedná o jinou skupinu lidí?

- Stručně popište vaše cílové zákazníky (kde žijí/pracují, jaký je jejich věk, jaké mají zvyky a zájmy, co jako zákazníci očekávají, jaké jejich potřeby chcete vašim produktem uspokojit atd.)
- Stručně popište vaše sociální příjemce (kde žijí/pracují, jaký je jejich věk, vzdělání či jiný status, jaké jsou jejich sociální potřeby atd.)

3. Komunikační kanály:

- Jak své zákazníky oslovíte?
- Jakým způsobem budete informovat vaše příjemce a jak je zapojíte?

4. Hodnotová nabídka: Co vás odlišuje od konkurence? Jak řešení nabízíte? Jaké změny chcete přinést? Čím byste přesvědčili vaše zákazníky, aby si koupili váš produkt. Popište hodnotovou nabídku vašeho sociálního produktu.

5. Jak produkt budete nabízet? (pouze pro pokročilé studenty)

- Jaký marketingový mix budete používat?

Social Business Model Canvas

Key Resources <i>What resources will you need to run your activities? People, finance, access?</i>	Key Activities <i>What programme and non-programme activities will your organisation be carrying out?</i>	Type of Intervention <i>What is the format of your intervention? Is it a workshop? A service? A product?</i>	Segments Beneficiary Customer	Value Proposition Social Value Proposition Impact Measures How will you show that you are creating social impact? Customer Value Proposition What do your customers want to get out of this initiative?
Partners + Key Stakeholders <i>Who are the essential groups you will need to involve to deliver your programme? Do you need special access or permissions?</i>		Channels <i>How are you reaching your beneficiaries and customers?</i>	Who are the people or organisations who will pay to address this issue?	
Cost Structure <i>What are your biggest expenditure areas? How do they change as you scale up?</i>		Surplus <i>Where do you plan to invest your profits?</i>	Revenue <i>Break down your revenue sources by %</i>	

Inspired by The Business Model Canvas

Modul 5

Pracovní list 4: Mapa empatie cílové skupiny (zákazníci a/nebo příjemci)

Příklad s vysvětlením, jak mapu vyplnit.

Empathy Map Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
1 WHO are we empathizing with? Who is the person we want to understand? What is the situation they are in? What is their role in the situation?		GOAL		2 What do they need to DO? What do they need to do differently? What job(s) do they want or need to get done? What decision(s) do they need to make? How will we know they were successful?	
6 What do they HEAR? What are they hearing others say? What are they hearing from friends? What are they hearing from colleagues? What are they hearing second-hand?		7 What do they THINK and FEEL? PAINS What are their fears, frustrations, and anxieties? GAINS What are their wants, needs, hopes and dreams?		3 What do they SEE? What do they see in the marketplace? What do they see in their immediate environment? What do they see others saying and doing? What are they watching and reading?	
		What other thoughts and feelings might motivate their behavior?		4 What do they SAY? What have we heard them say? What can we imagine them saying?	
		5 What do they DO? What do they do today? What behavior have we observed? What can we imagine them doing?			

Zdroj: <http://gamestorming.com/wp-content/uploads/2017/07/Empathy-Map-006-PNG.png>

Návodné otázky:

Krok 1: Určení cíle

Kdo je osoba zobrazená na mapě?

Jedná se uživatele, kterému chcete porozumět a soucítit s ním. Jaká je jeho situace a jaká je jeho role v ní? Pro každou odlišnou 'osobnost' je nutno vytvořit mapu zvlášť.

Jaký je kýžený výsledek?

To je to, co chcete, aby uživatel udělal. Co považujete za úspěch? Jak se potřebují rozhodnout nebo co potřebují udělat jinak? Toto cvičení slouží k vybudování empatie a napomáhá k výstavbě konkrétního kontextu.

Krok 2: Pozorování

Pořadí jednotlivých částí je libovolné, nejúčinnější je ale začít s pozorováním světa, ve kterém se uživatel nachází, a lépe tak porozumět, jak se cítí. Zaznamenejte do mapy, co uživatel vidí, říká, dělá a slyší.

Co VIDÍ?

S čím se každodenně setkává? Může se jednat o lidi, aktivity či věci. Co lidé v jeho okolí dělají? Co sleduje, co čte a čemu je ve svém prostředí nebo na trhu, který jej může ovlivnit, vystavený. Zamyslete se nad alternativními produkty nebo nad tím, co dělá vaše konkurence. Pamatujte, že se jedná o jeho svět, ne váš. I kdyby se vám váš newsletter zdál dokonalý, není jediný, který dostává. Váš podnik a produkt nejsou středem jeho pozornosti.

Co DĚLÁ a ŘÍKÁ?

Jaké je jeho chování? Jaký je jeho postoj a co říká? To se může měnit v závislosti na tom, kde či v čí společnosti se vyskytuje. Jestli je to možné, zamyslete se nad tím, jak se jeho chování změnilo či jak se mění na veřejnosti a v domácím prostředí. Například – býval na Facebooku aktivní a často sdílel příspěvky, než mu někdo řekl, že je to nebezpečné. Od té doby Facebook používá jen ke sledování ostatních, sám ale aktivní není.

Co SLYŠÍ?

Co uživatel slyší a jak ho to ovlivňuje? Berte v úvahu vztahy s rodinou, přáteli, kolegy a taky to, co slyší od blogerů, influencerů a expertů z různých oborů. Zaměřte se na to, co má vliv na jeho způsob myšlení.

Krok 3: Prozkoumejte jeho vnitřní svět

Prozkoumejte jeho myšlenky a pocity, které nelze pozorovat zvenčí. Může se jednat jen o odhad. Toto je důležitá část cvičení, protože napomáhá si uvědomit, jaké to je být v něčí hlavě.

Co SI MYSLÍ a co CÍTÍ?

Na čem mu záleží a o čem přemýšlí? Zvažte pozitivní, ale také negativní myšlenky. Kvůli čemu se cítí špatně a díky čemu dobře? Co ho trápí? Snaží se přijít na všechny možnosti a způsoby, protože má něco v plánu. Jak se cítí? Vyděšeně? Nadšeně?

Jako další krok prozkoumejte jeho strachy a sny. Co je úspěch a co je prohra? Jakým překážkám a výzvám čelí? Jaké cíle a sny má? Sny jsou to, co by chtěl dokázat či mít.

Zdroj: <https://www.uxbooth.com/articles/empathy-mapping-a-guide-to-getting-inside-a-users-head/>

Modul 5

Pracovní list 5: Sociální business model canvas-druhá část

Zodpovězte následující otázky

1. Klíčové aktivity: Co je nezbytné udělat proto, abyste mohli zákazníkům a/nebo příjemcům poskytnout produkt/službu a docílit změn?
2. Klíčové zdroje: Jaké zdroje potřebujete? Jaké budou nejzásadnější pro dosažení úspěchu? Může se jednat o lidi, finance, materiál či technologie.
3. Partneři a zainteresované subjekty: Koho plánujete zahrnout do vašeho projektu? Čím budou přínosní? (např. dodavatelé, dárci, obchodní partneři).
4. Nákladová struktura: Z čeho se skládají vaše náklady nezbytné pro dosažení vašich cílů? Jaké zdroje a aktivity budou finančně nejnáročnější?
5. Výnos: Většina sociálních podniků je závislá na několika zdrojích příjmů. Jaké jsou vaše hlavní zdroje financí, grantů a sponzorských darů nezbytných pro existenci vašeho podniku? Jakou mírou budou jednotlivé zdroje tvořit celkové příjmy? Jakým způsobem docílíte udržitelného financování?
6. Přebytek: Každý sociální podnik musí docílit přebytku (=zisk), aby mohl pokračovat ve své činnosti. Jaký je ideální každoroční přebytek financí a jaká část z něj bude reinvestována? Jakým způsobem budete finance reinvestovat do svého podniku a do dané komunity?

Modul 6**Pracovní list 6: Konkurence**

	Váš podnik	Konkurenční podnik 1	Konkurenční podnik 2	Konkurenční podnik 3
Hlavní rysy produktu/služby				
Co představují?				
Cena (nízká, střední, vysoká)				
Kvalita (produkt a služba)				
Dostupnost produktu/služby				
Jaké změny ve společnosti (sociální dopad) nabízíte?				

Modul 6

Pracovní list 7: Tabulka financí

1. Počáteční kapitál a příklady zdrojů financí (rozvaha)

Č.	Počáteční investice	Částka	Č.	Zdroje financí	Částka
1.	Prostory		1.	Vlastní kapitál	
2.	Vybavení		2.	Půjčka z banky	
3.	Dopravní prostředky		3.	Sponzorské dary	
4.	Zařízení		4.	Společná firma	
5.	Zásoby materiálu				
6.	Další				
7.	Celkem		5.	Celkem	

2. Jaké jsou náklady?

Náklady	Celkem za rok
Mzdy	
Nájem	
Pojištění	
Kancelářské potřeby	
Cena materiálů	
Služby	
Náklady na propagaci	
Další	

3. Výnosy

Služba/produkt	Jednotka	Cena za jednotku	Celkem
Služba/produkt 1			
Služba/produkt 2			
Dary, granty atd.			
Celkem za rok			

4. Spočítejte roční příjem a zisk – Výkaz zisků a ztrát

Popis	První rok	Druhý rok	Třetí rok
Příjmy celkem			
Náklady celkem			
Zisk/ztráta (všechny příjmy-všechny výdaje)			
Daň (je-li)			
Čistý zisk (zisk-daň)			

5. Popište stručně, jak budu budete zisk dělit

Příklady:

- Investice do stávajících aktivit podniku
- Vyplácení dividend akcionářům a investorům
- Testování nového projektu/produktu/služby
- Investice do rozvoje podniku (např. nákup vybavení, pozemků, otevření nových pracovních pozic)
- Investice do místní komunity (podpora příjemců)

Příloha 1: Dotazník pro studenty

* * *

Tento dotazník se skládá ze 45 otázek a k jeho vyplnění budeš potřebovat přibližně 10 minut. Neexistují správné či špatné odpovědi, zajímá nás tvůj upřímný názor.

Pro každou otázku vyber jedno číslo ze škály 1–10, které nejvíce odpovídá tvému názoru

Nesouhlasím 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Souhlasím

ID Kód/ Jméno, Příjmení: (vyplňuje student)

Pohlaví: muž, žena, další (drop-down menu selection)

Škola: School 1 (selection, drop-down menu; for each country, selection of Pilot participating schools will be included)

Země: Austria (selection, 'drop-down' menu; only one option available per country)

1. Rozumíš konceptu podnikání / sociálního podnikání?

Yes (Ano/Ne, drop-down menu selection)

2. Je někdo z tvé rodiny podnikatel/ka?

Yes (Ano/Ne, drop-down menu selection)

3. Rozumíš rozdílu mezi podnikem a sociálním podnikem?

Yes (Ano/Ne, drop-down menu selection)

4. Znáš nějakého sociálního podnikatele?

Yes (Ano/Ne, drop-down menu selection)

Část 1/3

Otázky	Vůbec nesouhlasím					Nemůžu se rozhodnout						Naprost o souhlasím
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	8	9	10
1. Nemám problém začít pracovat na novém projektu.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. Jsem velmi zvědavý a neustále hledám nové podněty.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Svou budoucnost vidím optimisticky.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4. Když mám moc práce,	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

nedělá mi problém si jednotlivé úkoly rozvrhnout a držet se plánu.												
5. Vše, co dělám, dělám naplno.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Když začínám nový projekt, věřím si, že jej dovedu do zdárného konce.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7. Zvládám stresové situace.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Dokončení povinností a úkolů včas je naprostou prioritou.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. Učím se z vlastních chyb.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10. Změny mi nevadí, přizpůsobu ji se rychle.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11. Beru ohled na druhé.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12. Obvykle vím jak pomoci těm, kteří to potřebují.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13. Nemám problém nabídnout pomoc tomu, kdo ji potřebuje.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
14. Rád ukazuji zájem o druhé.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
15. Rád bych jednou začal	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

podnikat.											
-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Část 2/3

Otázky	Vůbec nesouhlasím					Nemůžu se rozhodnout					Naprosto souhlasím
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Často mě napadají kreativní nápady, když musím řešit nějaký problém.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. Obvykle si své nápady píšu do mobilu nebo na papír.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Mám rád výzvy a překonávání překážek.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4. Cítím zodpovědnost za to, aby se věci daly do pohybu.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5. Rád si dávám dlouhodobé cíle.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Věřím, že zvládnu vést ostatní a že dotáhnu vše do zdárného konce	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7. Myslím si, že se umím přizpůsobit situaci, i když vše nejde podle plánu.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Jsem si vědom všech chyb, které udělám.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. Přestavuju si úspěšný konec předtím, ne se pustím do řešení nějakého problému.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10. Než podniknu určité kroky, všechno si pořádně promyslím.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
11. Dokážu dobře pracovat s ostatními.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12. Rozhoduji se rychle.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13. Do řešení problémů se pouštím s naprostým nasazením.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
14. Neexistuje překážka, která by mě mohla zastavit. Vždy si nějak poradím.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
15. Když se objeví problém, ujímám se jeho řešení.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Otázky	Vůbec nesouhlasím					Nemůžu se rozhodnout					Naprosto souhlasím
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Dokážu vytvářet nové nápady a produkty.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. Dokážu přijít s nápady, které reagují na aktuální problémy.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Umím pochopit problém a přijít s nápadem jeho řešení.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4. Dokážu posoudit potenciál a rizika svého podnikatelského nápadu.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5. Dokážu formulovat soubor činností při hledání příležitostí.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Vidím nové tržní příležitosti pro nové produkty a služby.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7. Umím si stanovit cíle a jít za nimi.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Dokážu vytvořit obchodní model a pracovat s pomocnými nástroji, které mi pomohou posoudit potenciál mého záměru.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. Dokážu identifikovat možné zdroje financování.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10. Umím odhadnout finanční zdroje a náklady svého	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

projektů.												
11. Umím pracovat s potenciálem svého týmu.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
12. Umím lidi nadchnout pro svou myšlenku.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
13. Vím, jakou mám vizi, a znám dobře svůj tým.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
14. Nedělá mi problém poskytnout konstruktivní zpětnou vazbu.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
15. Rád přijímám podněty od druhých a pracuji s nimi pro dobro týmu.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Položky budou použité po realizaci Pilotu

1. Vyjádři svou spokojenost s online částí projektu:

Velmi nespokojený	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Velmi spokojený
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------------

2. Vyjádři svou spokojenost s offline částí projektu:

Velmi nespokojený	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Velmi spokojený
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------------

3. Je pravděpodobné, že bys na základě své zkušenosti projekt doporučil svým známým a kamarádům?

Velmi nepravděpodobné	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Velmi pravděpodobné
-----------------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	---------------------

Děkujeme!

Příloha 2: Seznam týmů

ILS projekt Škola:

Učitel:

Třída:

Doba trvání projektu:

Seznam týmů

Jméno týmu	Jména studentů v týmu	e-mailová adresa týmu (nebo jednoho z členů)	Kód (pro přístup k VH)
	1. 2. 3. 4. ...		

Odkazy:

<http://www.businessdictionary.com/definition/innovation.html>
<https://web.archive.org/web/20080225104053/>
http://ashoka.org/social_entrepreneur
<https://www.youtube.com/watch?v=9QdhABLaUUs>
https://www.youtube.com/watch?v=9_g5RqwW51I
<https://www.youtube.com/watch?v=bWAxdYN0dlc>
<https://www.blackandwhitestudios.nz/blog/mission-statement-examples>
<https://www.developgoodhabits.com/online-vision-board/>
<https://www.uxbooth.com/articles/empathy-mapping-a-guide-to-getting-inside-a-users-head/>
<https://www.nngroup.com/articles/empathy-mapping/>
<http://gamestorming.com/wp-content/uploads/2017/07/Empathy-Map-006-PNG.png>

Kontakty:

Č.	Země	Partner	Zkratka	Kontaktní osoba	Kontakt
1	ČESKÁ REPUBLIKA	DEX Innovation Centre	DEXIC	Vojtěch Jíra Michal Štefan	vojtech.jira@dex-ic.com michal.stefan@dex-ic.com
2	BULHARSKO	Business Incubator – Gotse Delchev, Entrepreneurship Promotion Centre	BIGD		
3	RUMUNSKO	The European Center for Socio Professional Integration ACTA	ACTA	Mihaela Popovici	actacenter@gmail.com www.actacenter.ro
4	MAĎARSKO	Central Transdanubian Regional Innovation Agency Nonprofit Ltd.	CTRIA		
5	RAKOUSKO	Vienna Board of Education, European Office	EUB		
6	SLOVENSKO	Technical University of Kosice	TUKE		
7	BULHARSKO	Regional department of education - Blagoevgrad	RDE		
8	RUMUNSKO	Centre for Resources and Educational Assistance of Bihor County	CJRAE BH	Simina Maria Miko	morarsimina@yahoo.com www.cjraebihor.ro
9	BOSNA A HERCEGOVIN A	Agency for economic development of City of Prijeđor “PREDA-PD”	PRED A		
10	SRBSKO	Regional Agency for Development and European Integration Belgrade	RADEI		
11	MOLDÁVIE	FACLIA - Association for Children and Youth	FACLIA		

