

# **PÉNZ7 - 2022. MÁRCIUS 7-11.**

## **VÁLLALKOZÓI TÉMARÉSZ**

### **PEDAGÓGUS SEGÉDLET**

**Kedves Pedagógus!**

A jelen segédlet a 2022. március 7-11. között megrendezésre kerülő **PÉNZ7, InnoVÁL(L) – Vállalkozz Okosan, vállalkozói témárész** tanóráihoz készült.

2022-ben ismét megrendezésre kerül az Emberi Erőforrások Minisztériuma, az Innovációs és Technológiai Minisztérium, a Pénzügyminisztérium, a Magyar Bankszövetség, a Pénziránytű Alapítvány és a Junior Achievement Magyarország közös szervezésében a **PÉNZ7**, vagyis a Pénzügyi és **Vállalkozói Témahét**.

A **PÉNZ7** célja, hogy vállalkozói kompetenciafejlesztés és a vállalkozói ismeretek élményalapú bevezetése is helyet kapjon az iskolákban.

#### **A vállalkozói témárész felépítése a 2022-es évben:**

**1. rész: 2+1 x45 perc**

Online tananyag feldolgozása a <https://vallalkozzokosan.eu> oldalon, amely regisztráció után elérhető a **Tananyagok** menüpontnál a **PÉNZ7 2022** címkével ellátott leckéknél.

#### **Ebben az évben három témakör került kidolgozásra:**

**KISVÁLLALKOZÁS INDÍTÁSA**  
**HATÉKONY VEZETÉS**  
**KÖZÖSSÉGI MÉDIA MARKETINGJE**

A vállalkozói témárész javasolt óraszámát 1 tananyag kiválasztását jelenti, de természetesen a többi tananyag is beépíthető.

Az egyes tananyagok összefoglalói mellékletként megtalálhatóak a **Vállalkozz Okosan!** oldalon. Minden tananyaghoz mintaórák kapcsolódnak, amelyekben neves szakemberek járják körbe az adott témákat.

#### **2. rész: 1 x 45 perc (opcionális)**

A **PÉNZ7**-re regisztráló pedagógusoknak lehetőségük van önkéntes szakemberek fogadására az utolsó (4.) óra keretében. Az óra keretében egy **kötetlen beszélgetés** során az önkéntes bemutatja a vállalkozása indításának történetét, működésének állomásait, felmerülő nehézségeket és azok megoldásait, valamint sikereit és a jövőbeni terveit. A vállalkozóval történő előzetes egyeztetés során megbeszélhető, hogy mely témakör kerül kiválasztásra és feldolgozásra a diákokkal, hogy arra a részre nagyobb hangsúly legyen fektetve.

*A 4x45 perces óráknak nem szükséges, hogy 1 napon egymás után kerüljenek megtartásra.*

**HASZNOS IDŐTÖLTÉST KÍVÁNUNK MINDEN RÉSZTVEVŐNEK!**

# KISVÁLLALKOZÁS INDÍTÁSA

Sikeres vállalkozás indításhoz több dolgot kell mérlegelnünk. A Kisvállalkozás indítása tananyag segít átvenni azokat a lépéseket, amelyek az induláshoz és a továbblépéshez szükségesek.

## 1. Mi a vállalkozói szellem?

## 2. Kisvállalkozóvá válás típusai:

- Vállalkozás indítása
- Online vállalkozás
- Meglévő vállalkozás megvétele
  - Franchise
  - Szabadúszók

## 3. Sok vagy kevés pénz kell az indításhoz? (finanszírozási források)

## 4. „Ahhoz hogy sikeres vállalkozó légy....”, tervezés, versenytársak felmérése.

## 5. Saját vállalkozási leltár, vagyis milyen készségek, képességek szükségesek.

## 6. Vállalkozás indításának lépései:

- Ötlet kitalálása
- Célcsoport meghatározása
- Piackutatás, vagyis az üzleti lehetőségek feltérképezése
- Fejlesztés, tesztelés (üzleti modell) kulcskérdései

## 7. A vállalkozás elnevezése (példákkal)

## 8. Üzleti terv elkészítése

- Termék vagy szolgáltatás
  - Marketing
  - Értékesítés
  - Működtetés
  - Pénzügy
  - Siker mutatói

## 9. Üzleti siker mérésének mutatói, megfelelőek kiválasztása

## 10. Példák az egyes mutatók adatainak összegyűjtésére, elemzésére

# HATÉKONY VEZETÉS

A Hatékony vezetés témaköre azt mutatja meg, hogy milyen vezetési stílusokkal irányítható egy vállalkozás.

## 1. Ki a vezető és hogyan válhat hatékonyabbá?

### 2. Milyen a jó vezető? Vezetői megközelítések:

- *Innovátor/Látnok*: Jövőkép megosztása
- *Egyesítő*: kapcsolatot és közelséget épít ki a csapattal
- *Együttműködő*: ötletelés vagy megállapodás előmozdítása a csoporttal
  - *Oktató*: Utat mutat és mentorál
- *Irányító*: Megmondja az alkalmazottaknak, mit kell tenniük
- *Ütemező/Éllovas*: Az elkötelezettség és a kemény munka példájával inspirál

## 3. Mikor melyik megközelítést kell használni? 4 forgatókönyv bemutatása, ezekre adott vezetői megközelítések előnyei, hátrányai.

### 4. Esettanulmány, különböző megközelítések használata:

- *Kisvállalkozás* (Reggelizőbár) Innovátor, Együttműködő, Irányító
- *Társadalmi vállalkozás* (Megfizethető hallókészülék, napelemes akkumulátor-töltő)  
Innovátor, Oktató, Együttműködő
- *Technológiai vállalkozás* (HP) Innovátor, Egyesítő, Együttműködő, Éllovas

A megfelelő kommunikáció a vállalkozáson belül és kívül elengedhetetlen a sikerhez. A vezetői megközelítéshez igazítsd azokat a technológiákat, amelyek elősegítik a hatékony munkavégzést.

## 5. Technológiai segítség a hatékony vezetéshez

Munkatársakkal való kommunikációs eszközök:

- *Microsoft Office*
- *Google Dokumentumok*
- *Videóhívás, képernyőmegosztás*: ZOOM, Skype, Google Hangout, GoToMeeting,
- *Online platform*: Yammer, Facebook, LinkedIn

## 6. Skype használatának lépései

# KÖZÖSSÉGI MÉDIA MARKETINGJE

A Közösségi média marketingje bevezeti a diákokat abba a világba, amely megmutatja, hogy az általuk is napi szinten használt online felületek, hogyan tudják segíteni a egy vállalkozás ismertségének növelését.

**1. Mi is az a közösségi média?**

**2. Mi a közösségi média marketing célja?**

**3. Melyek a közösségi média marketing előnyei?**

**4. Miket használhatnak a vállalkozások?**

- Facebook
- Instagram
- Twitter
- Pinterest
- LinkedIn
- YouTube

**5. A közösségi médiában való megjelenéshez el kell készíteni egy üzleti tervet. Melyek ezeknek a lépései?**

**6. Esettanulmányok segítségével konkrét példák bemutatása.**

**7. Naptártervező a különböző social médiában való megjelenések előkészítéséhez, nyomon követéséhez.**

**8. Promóció: fizetett vagy organikus?**

*A közösségi média egy lehetőség az ügyfelek bevonásához, válasszuk is bármelyik felületet, minden esetben fel kell állítani egy tervet, amelyben meghatározzuk a célokat, a célközönséget és hogy milyen tartalommal végezzük a felkeresést!*

**9. Facebook oldal létrehozása lépésről lépésre vállalkozások számára: céges adatok leírások pontos feltüntetése**

**10. Miben különbözik egy magánszemély oldalától?**

**11. Facebook (fizetett) hirdetés létrehozása**

**12. Elérések mérése, további stratégia meghatározása**