Projekt ten został współfinansowany ze środków programu ERASMUS+ Komisji Europejskiej. Niniejsza publikacja odzwierciedla jedynie stanowisko jej autorów, a Komisja Europejska oraz SEPIE nie ponoszą odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie informacji w niej zawartych.

COMPUTATIONAL SENIORS

Co-funded by the European Union

CC BY NC SA

ZESTAW ĆWICZEŃ KREATYWNYCH UNPLUGGED

Zakładanie małego biznesu online (e-sklep, platformy sprzedażowe)

To ćwiczenie unplugged wprowadza uczestników w podstawy zakładania i zarządzania małym biznesem online. Uczestnicy pracują z kartami scenariuszy reprezentującymi produkty, opcje cenowe, profile klientów, metody wysyłki oraz strategie marketingowe. Symulują prowadzenie małego e-sklepu lub sprzedaż na platformach handlowych (marketplaces) poprzez podejmowanie decyzji, identyfikowanie wzorców w zachowaniach klientów oraz organizowanie przepływu pracy. Aktywność ta łączy przedsiębiorczość z myśleniem komputacyjnym w praktyczny i przystępny sposób.

Projekt ten został współfinansowany ze środków programu ERASMUS+ Komisji Europejskiej. Niniejsza publikacja odzwierciedla jedynie stanowisko jej autorów, a Komisja Europejska oraz SEPIE nie ponoszą odpowiedzialności za jakiekolwiek wykorzystanie informacji w niej zawartych.

Zakres tematyczny

Podstawy e-biznesu i handlu online

Czas trwania

90 min

Poziom

Średniozaawansowany

Wykorzystane elementy myślenia komputacyjnego

- ☑ Dekompozycja
- ☑ Rozpoznawanie wzorców

Grupa docelowa

- ☐ Nisko wykwalifikowane osoby dorosłe o niskich kompetencjach cyfrowych
- ☐ Nisko wykwalifikowane osoby dorosłe z ograniczonym formalnym wykształceniem lub kwalifikacjami
- ☑ Nisko wykwalifikowane osoby dorosłe o niskim poziomie uczestnictwa w uczeniu się przez całe życie

Cele kształcenia

Zrozumienie głównych komponentów prowadzenia biznesu online.

Nauka organizacji asortymentu produktów, polityki cenowej oraz logistyki.

Rozpoznawanie zachowań klientów oraz trendów sprzedażowych.

Opracowywanie ustrukturyzowanych przepływów pracy (workflow) dla operacji biznesowych.

Wykorzystanie myślenia komputacyjnego

- ☐ Abstrahowanie
- ☑ Myślenie algorytmiczne

Podejście metodologiczne

- ☑ Gamifikacja
- ☑ Nauczanie oparte na wyzwaniach
- ☑ Uczenie się we współpracy
- ☑ Uczenie się przez doświadczenie

w podejmowaniu decyzji przedsiębiorczych.

Obszar kompetencji

a) Kompetencje innowacyjne

- ☑ Kreatywność
- ☑ Myslenie krytyczne
- ☑ Rozwiązywanie problemów
- ☑ Komunikacja
- ☑ Praca zespołowa

b) Kompetencje w zakresie umiejętności informacyjnych

- ☑ Zdolność do uzyskiwania dostępu do informacji, ich rozumienia oraz krytycznej analizy
- ☑ Interpretacja treści cyfrowych i wizualnych
- ☑ Świadomość wpływu mediów i stronniczości przekazu biases

c) Kompetencje życiowe I zawodowe

- ☑ Elastyczność i możliwości adaptacji
- ☑ Inicjatywa i autonomia
- ☑ Umiejętności społeczne i kompetencje międzykulturowe
- ☑ Produktywność
- ☑ Przywództwo i odpowiedzialność

Efekty uczenia się:

Po zakończeniu zajęć uczestnicy będą potrafili:

- Podzielić biznes online na kluczowe komponenty (produkty, polityka cenowa, wysyłka, marketing).
- Zidentyfikować wzorce w preferencjach klientów i zachowaniach sprzedażowych.
- Skupić się na czynnikach kluczowych dla prowadzenia udanego małego biznesu.
- Tworzyć procedury krok po kroku służące do obsługi zamówień i klientów.
- Podejmować świadome decyzje dotyczące zarządzania i ulepszania działalności biznesowej.

Uwagi

Wykorzystaj wydrukowanych kart produktów, typów

	klientów oraz scenariuszy zamówień. Uwzględnij różne sytuacje biznesowe (np. wysoki popyt, skargi klientów, opóźnienia w dostawach). Zachęcaj do odgrywania ról (np. właściciel firmy, klient, kurier/firma dostawcza). Pamiętaj o możliwość zwiększenia złożoności zadania poprzez wprowadzenie konkurencji rynkowej lub zmianę warunków na rynku.

Co-funded by the European Union

Zakładanie małego biznesu online

Krok 1: Dekompozycja biznesu online

Uczestnicy zapoznają się z koncepcją małego biznesu online za pomocą kart scenariuszy (produkty, polityka cenowa, klienci, wysyłka, marketing).

Ich zadaniem jest:

- Zidentyfikowanie i podział kluczowych komponentów biznesu online, takich jak:
  - Produkty (co sprzedawać)
  - Polityka cenowa (ile pobierać za produkt)
  - Wysyłka i dostawa
  - Marketing i promocja
  - Obsługa klienta
- Zdecydowanie, jaki rodzaj produktu lub usługi będzie oferować ich firma
- Uporządkowanie tych elementów w jasne kategorie

Wsparcie prowadzącego:

- Zadawanie pytań naprowadzających, takich jak: „Czego potrzebujecie, aby zacząć sprzedawać w internecie?”, „Co jest na pierwszym miejscu?”
- Zachęcanie uczestników do myślenia o firmie jako o zestawie mniejszych, łatwiejszych do zarządzania części

Ten krok pomaga uczestnikom zrozumieć strukturę biznesu online poprzez rozbicie go na kluczowe komponenty.

Krok 2: Rozpoznawanie wzorców.

Uczestnicy pracują ze scenariuszami dotyczącymi klientów oraz z prostymi danymi sprzedażowymi.

Ich zadaniem jest:

- Zidentyfikowanie wzorców w zachowaniach klientów, takich jak:
  - Popularne lub często kupowane produkty
  - Klienci powracający
  - Popyt sezonowy (np. wyższa sprzedaż w

okresie świątecznym)
- Rozpoznanie trendów w cenach i preferencjach (np. tańsze produkty sprzedające się częściej)
- Przedyskutowanie, jak potrzeby klientów wpływają na decyzje biznesowe

Wsparcie prowadzącego:

- Stymulowanie refleksji: „Które produkty sprzedają się najlepiej?", „Kiedy klienci kupują więcej?"
- Zwrócenie uwagi na to, jak znajomość wzorców może pomóc w podejmowaniu lepszych decyzji

Ten krok pomaga uczestnikom identyfikować trendy i lepiej zrozumieć zachowania klientów.

Krok 3: Myślenie algorytmiczne - Modelowanie przepływu zadań e-biznesu

Uczestnicy projektują jasny proces krok po kroku służący do zarządzania operacjami w swoim biznesie online.

Ich zadaniem jest:

- Opracowanie prostych zasad, takich jak:
    1. „Potwierdź każde zamówienie przed wysyłką"
    2. „Szybko odpowiadaj na pytania klientów"
    3. „Sprawdź dostępność produktu przed wystawieniem go na sprzedaż"
- Uporządkowanie działań w logiczną sekwencję, na przykład:
    1. Odbierz zamówienie
    2. Potwierdź płatność
    3. Przygotuj/zapakuj produkt
    4. Wyślij zamówienie
    5. Obsłuż opinie lub problemy klientów

Na koniec uczestnicy:

- Prezentują swój przepływ pracy grupie
- Wyjaśniają, jak ich proces zapewnia efektywność i satysfakcję klientów
- Porównują różne podejścia i dyskutują nad ulepszeniami

Wsparcie prowadzącego:

- Zachęcanie do realizmu: „Czy to sprawdziłoby się w prawdziwej firmie?”
- Wprowadzanie wyzwań (np. opóźnienia w dostawach, skargi klientów) i pytane, jak przepływy pracy dostosowują się do tych sytuacji

Ten krok pomaga uczestnikom opracować usystematyzowane, powtarzalne procesy służące do prowadzenia małego biznesu online.

Wskazówki dla prowadzącego

Przed rozpoczęciem aktywności

Rozpocznij od zapytania uczestników, czy kiedykolwiek kupowali lub sprzedawali produkty w internecie. Omów różne rodzaje biznesów online, takie jak sprzedaż produktów rękodzielniczych (handmade), lokalnej żywności, odzieży czy towarów używanych. Wyjaśnij, że prowadzenie udanego biznesu online to coś więcej niż tylko sprzedaż produktów — wymaga to również planowania, organizacji i obsługi klienta. Wprowadź pojęcia z zakresu myślenia komputacyjnego, które pomogą uczestnikom uporządkować ich pomysły.

W trakcie aktywności

Zachęcaj uczestników do przedyskutowania każdej decyzji biznesowej przed wyciągnięciem ostatecznych wniosków. Zadawaj pytania takie jak: „Który produkt ma największą szansę przyciągnąć klientów?”, „Jak ustalilibyście cenę?” lub „Co się stanie, jeśli kilku klientów złoży zamówienie w tym samym czasie?”. Jeśli grupy skończą zadanie wcześniej, wprowadź nowe scenariusze, takie jak opóźnienia w dostawach, skargi klientów lub zwiększony popyt, i zachęć ich do dostosowania przepływu pracy przy jednoczesnym utrzymaniu satysfakcji klientów.

Po zakończeniu aktywności

Zaproś uczestników do zaprezentowania swojego modelu biznesowego i wyjaśnienia motywów stojących za ich wyborami. Porównaj różne przepływy pracy i przeprowadź

	dyskusję o tym, jak organizacja i planowanie przyczyniają się do sukcesu firmy. Podkreśl, że istnieje wiele możliwych rozwiązań, a przedsiębiorcy często muszą modyfikować swoje procesy, gdy zmieniają się potrzeby klientów i warunki rynkowe. Przypomnij na koniec, w jaki sposób myślenie komputacyjne wspiera usystematyzowane podejmowanie decyzji w przedsiębiorczości.