

Idea Challenge B1

Мога да разработя собствена идея и бизнес модел.
Базисно обучение по предприемачество



Предприемачески дизайн – устойчив бизнес модел

Какъв е процесът, който изминава един продукт от идеята през създаването му до пазарната му реализация? Това учат учениците докато работят по една своя идея. Целта е учениците да разработят устойчив бизнес модел за идеята си и да разберат теми като защита на търговска марка.

Материали за учителите

В материалите провеждането на предизвикателствата е описано детайлно, стъпка по стъпка, за да се даде възможност за директното им използване в класната стая. Материалите за учителите се прилагат заедно с материалите за учениците (=Работни листове). Знакът „➡“ е използван за работна задача, която служи за задълбочаване на знанията и се прави по избор. Съответните работни листове се намират в документа „Допълнителни материали за учениците“. Всички документи са публикувани на интернет страницата www.youthstart.org.

Програмата Youth Start Entrepreneurial Challenges

е базирана на TRIО-модела за предприемачество – www.youthstart.eu

Базисно обучение по предприемачество	Култура на предприемачеството	Гражданско обучение по предприемачество
<div data-bbox="73 443 174 539"></div> Idea Challenge <div data-bbox="405 443 506 539"></div> Hero Challenge <div data-bbox="73 655 174 751"></div> My Personal Challenge <div data-bbox="405 655 506 751"></div> Lemonade Stand Challenge <div data-bbox="73 868 174 963"></div> Real Market Challenge <div data-bbox="405 868 506 963"></div> Start Your Project Challenge	<div data-bbox="741 443 842 539"></div> Empathy Challenge <div data-bbox="1093 443 1193 539"></div> Storytelling Challenge <div data-bbox="1435 443 1536 539"></div> Buddy Challenge <div data-bbox="741 655 842 751"></div> Perspectives Challenge <div data-bbox="1093 655 1193 751"></div> Trash Value Challenge <div data-bbox="1435 655 1536 751"></div> Open Door Challenge <div data-bbox="741 868 842 963"></div> Extreme Challenge <div data-bbox="1093 868 1193 963"></div> Be A Yes Challenge <div data-bbox="1435 868 1536 963"></div> Expert Challenge	<div data-bbox="1765 443 1865 539"></div> My Community Challenge <div data-bbox="1765 655 1865 751"></div> Volunteer Challenge <div data-bbox="1765 868 1865 963"></div> Debate Challenge

TRIO-моделът е цялостна концепция, която обхваща три области:

„**Базово обучение по предприемачество**“ разглежда базисната квалификация, свързана с предприемаческо мислене и поведение, компетентността за разработване на собствени идеи и умението да ги реализираш гъвкаво и иновативно.

„**Култура на предприемачеството**“ се свързва с насърчаването на култура на открито приемане на новостите, култура на емпатия, на екипност и креативност, на целенасоченост и собствена инициатива, но също така и осъзнаване и готовност за поемане на риск. „**Гражданско обучение по предприемачество**“ цели укрепването на социалната компетентност на граждани, които да поемат отговорност за себе си, за другите и за околната среда. **Всяко от 18-те редизвикателства** е замислено като „семејство“, което е включено в една от изброените по-горе три области на TRIО- за което са предназначени: A1 – начална степен, A2 – прогимназиална степен, B1, B2 и C1 – различни нива на горната гимназиална степен. Всяко следващо ниво надгражда предходното.



Методически указания

Тема	Предприемачески дизайн – устойчив бизнес модел
Ниво	B1
Фамилия предизвикателства	<p>Idea Challenge – от идеята до бизнес модела!</p> <p>Да имаш една добра идея не е лесно. Още по-трудно е да я разпознаеш, а най-трудно е до постигнеш с нея успех. Децата от началната степен научават чрез един продукт (напр. курабийки), че са необходими много стъпки, за да се създаде нещо „стойностно“. В прогимназиалния курс учениците изработват прототипи (напр. един стол) и с помощта на обратна информация (фийдбек) намират нови и по-добри решения. Младежите от гимназиалния курс се занимават с цялостния процес: от генерираната идея до устойчивия бизнес модел.</p>
Продължителност	Минимум 4 учебни единици (с ➕ материалите 10-12 единици)
Идеята зад това предизвикателство	<p>Основното предизвикателство се състои в разработването на собствена идея, а след това и на устойчив бизнес модел за нея. Интерес представлява използването на творчески инструментариум за разработване на идеи и търсенето на алтернативи при организиране на реализацията.</p> <p>В ➕ материалите чрез „Търговска игра“ се дава един нагледен пример за тези процеси. Освен това има един работен лист за учениците към темата „Авторско право“. Защото защитата на идеите е важна част от разработването на собствения продукт.</p>
Предприемачески компетентности съгласно Референтната рамка	<p>Мога да поема отговорност за изпълнение на поставена задача.</p> <p>При изпълнение на задачи мога да се изправя пред възможна конкуренция.</p> <p>Мога да разработвам идеи.</p> <p>Мога да откривам възможности и да се възползвам от възникнали шансове.</p> <p>Мога да разработя първоначална концепция.</p> <p>Бих искал да допринеса с моите идеи за изграждане на ориентирано към бъдещето екологично и социално чувствително поведение в бизнеса и обществото, както и да разпознавам етичните проблеми.</p> <p>Мога да анализирам дали идеята ми носи приходи.</p>
Езикови компетентности	<p>Мога да опиша идеята си устно и писмено в структуриран текст (изходна ситуация – решение – заключение).</p> <p>С помощта на примери мога да аргументирам защо идеята има шанс да се реализира на пазара и в обществото.</p>



Лексика по темата (на учебен плакат)	идея, творчество, бизнес модел, мини Canvas, дизайн, полза, реализация, приход, устойчивост
Проверка на компетентностите	<ul style="list-style-type: none"> Писмено формулиране на собствена идея (индивидуално) Предприемачески дизайн под формата на „Устойчив бизнес модел“ за собствена идея (писмено, в малка група) Саморефлексия
Предварителни знания	Учениците трябва да познават примери за добри идеи, които са осъществени. Освен това трябва да са минали предизвикателствата от фамилията Hero Challenge.
Тяло & Дух	На следния интернет адрес ще намерите кратки, несложни упражнения за активиране и концентрация и повишаване на внимателността (вкл. кратки видео филми). Изберете в зависимост от ситуацията едно или повече упражнения от предложените на сайта www.youthstart.eu или на www.youthstartbg.weebly.com/
Подготовка	<p>Материали: Има два работни материала за учениците, които трябва да се копират: ➕ „Икономиката се нуждае от нови идеи“ и „От идеята до устойчивия бизнес модел“</p> <p>Освен това има PowerPoint-презентации (PPP) за разработване на идеи (с идеи-Canvas) и за устойчив бизнес модел (с мини бизнес модел Canvas).</p> <p>За разработването на идеи и изготвянето на индивидуален бизнес модел ще е необходима хартия за флипчарт. Учениците работят в малки групи (за една малка група 1-2 флипчарт хартия). Моля, начертайте предварително структурата на единия флипчарт. Резултатът трябва да се пренесе на PowerPoint-презентация.</p> <div> <div> <p>Ползи</p> </div> <div> <p>Архитектура на реализацията</p> </div> <div> <p>Модел за реализиране на приходи</p> </div> <div> <p>Социална и екологична чувствителност</p> </div> </div> <p><small>Quelle: Lindner, J./Fröhlich, G (2014): Starte dein Projekt</small></p>



	<p><u>Графиката по-горе: Устойчив бизнес модел – мини концепция</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Първо поле: Обещани ползи: <ul style="list-style-type: none"> ○ Какви ползи осигурява предприятието - за основателите? - за клиентите? • Второ поле: Архитектура на реализацията (структура на веригата на създаване на стойността): <ul style="list-style-type: none"> ○ Как предприятието гарантира ползи? ○ Как и с кого се създава резултатът? ○ Как стига продуктът до клиентите? (ключова дума: пласмент) • Трето поле: Модел за реализиране на приходи: <ul style="list-style-type: none"> ○ Как може при избрания начин на реализация да се постигне печалба? • Четвърто поле: Социална и екологична чувствителност: <ul style="list-style-type: none"> ○ Каква социална и екологична отговорност поема предприятието? <p>Маркери за флипчарт и Post-its с различна големина</p> <p>Спестовна книжка за иновации (по 1 за участник)</p> <p>➤ Търговска игра (➤ Информационен лист 1, 1а и 1б в приложението). Ако ще провеждате търговската игра, ще имате нужда от още един проектор.</p>
<p>Провеждане</p> <p>➤ Работна стъпка 1</p>	<p>Указанието към упражнението съдържа няколко дейности (някои с варианти).</p> <p>Търговска игра (а информационен лист 1, 1а и 1б в приложението)</p> <p>Упражнението (виж указанието в приложението) е въведение в „Тайни за успешен бизнес“ и предлага подредба на тематиката.</p>
<p>Работна стъпка 2</p>	<p>Възприемане на бизнес идеи</p> <p>Всеки обмисля по една идея, записва я на постер и я представя накратко. При упражнението може да се разбере какви идеи възприемат младежите. Като алтернатива може да се проведе игра с примери за японски изобретения. Учениците избират едно от изобретенията и посочват какво им е харесало в него (просто влезте в Google: weird japanese inventions).</p>



➤ Работна
стъпка 3

С творчество към нови (бизнес) идеи

Разработването на идеи се насърчава с творчески и структурирани техники. Учениците ще научат как могат да се откриват идеи под вътрешни и външни влияния. (вж. а Допълнителен материал за учениците Икономиката се нуждае от нови идеи.)

Обзор



Работна стъпка
4

Описание на бизнес идеята

Собствената идея се представя писмено (максимално 1 страница A4; това отговаря на около 3 000 знака).

Работна стъпка
5

От идеята към устойчивия бизнес модел

Представя се казус, като се изхожда от идеята и се достига до устойчивия бизнес модел, като се дават обяснения стъпка по стъпка (виж материала „От идеята до устойчивия бизнес модел“, също и „Стартирай своя проект“). С мисъл за бизнес модела трябва да се даде отговор на следните въпроси:

- Какви са ползите за автора на идеята и за целевата група? Накрая учениците представят разсъжденията си.
- Как тази идея може да се приложи на практика? Как бихме могли да го направим? С два цвята се представя какво ще направим сами (ключови дейности) и какви компоненти ще възложим на партньори (аутсорсинг).
- Как би изглеждал моделът за реализиране на приходи при такъв начин на реализация?



Работна стъпка

6

- г) Е ли идеята сама по себе си социално и екологично чувствителна или нейното приложение (екологично = опазване на околната среда, социално = обществено измерение, управленска култура = отношение към екипа)?

Мислене в алтернативи

- а) След казуса (Работна стъпка 5) учениците разработват бизнес модел:

Като начало може да се избере една собствена идея или да се предложи проблемна област, за която да се разработи идея, напр. „Хората твърде рядко сменят четките си за зъби“ или „Хората са твърде бездвижени“.

Във всеки случай трябва да се избере проблемна област, по която учениците се чувстват сигурни. В малки групи те трябва да намерят възможно най-много и творчески (бизнес) идеи за решаване на проблема и всичко да опишат на постер. Всяка група получава различен цвят маркер за работа върху постера. За целта учениците имат 15 мин. време.

- б) Един представител от всяка група представя разработените идеи и така се получава богат избор на идеи. Накрая всички в пленум се обединяват около една идея, която трябва да се доработи и въз основа на нея да се изготви бизнес модел. Стъпка по стъпка всяка група трябва да обмисли четирите перспективи и да опише всичко на постера си. След всяка перспектива (обещани ползи, архитектура на реализацията, модел за реализиране на приходи, както и екологична, социална и културна перспектива) се прави обсъждане в пленум, в който всяка група представя резултатите си и накрая може да допълни нови алтернативи, които не са били обсъждани до момента.

- в) В зависимост от това колко идеи предлагат учениците, пленумът може да продължи повече или по-малко. Трябва да се решава индивидуално, но ориентировъчно около 10 мин. работно време и 10 мин. представяне в пленум. При перспективата „архитектура на реализацията“ учениците трябва да отразят на постерите кои дейности ще извършат сами (ключови дейности) и кои дейности трябва да се възложат на партньори. Учениците продължават да работят в същите групи, както във фаза 3 и всяка група има различен цвят за постера си. Прави се кратко обобщение на основния принцип на бизнес модела.

Работна стъпка

7

Моята собствена идея и моят бизнес модел (материали за учениците, Работен лист 1)

След въведението и примерното изготвяне на бизнес модел, учениците разработват своите лични идеи и бизнес модели. Работен лист 1 дава възможност за самооценяване.

В идеалния случай учениците могат да представят идеите си под формата на състезание на идеи (вижте предизвикателство „Реален пазар“, което би било добър завършек на упражнението и ги подготвя за състезание.



<p>➤ Работна стъпка 8</p>	<p>Да защитя своите идеи (➤ Допълнителни материали за учениците, ➤ Работен лист 1)</p>
<p>Работна стъпка 9</p>	<p>Разработена е нова идея и сега трябва да се анализира какви биха били възможностите тя да бъде защитена.</p> <p>Саморефлексия в края на урока (Материали за учениците, Работен лист 2)</p> <p>Самостоятелна работа: Всеки ученик оценява сам себе си. Бавно прочетете характеристиките. Дайте на учениците време за мислене и за самооценяване, като отбележат с кръг подходящото смайли. Може да се наложи да дадете разяснения чрез примери (напр. Мога да изпълнявам обикновени задачи – Можеш ли да дадеш пример за задача, която си изпълнил? След като учениците са готови, можете да съберете листовите или да ги използвате за дискусия в клас).</p>
<p>➤ Работна стъпка 10</p>	<p>Обобщение на саморефлексията (➤ Допълнителни материали за учениците, ➤ Работен лист 2)</p> <p>Самостоятелна работа, по двама или в пленум: Прочетете въпросите заедно в класа и дайте на учениците време да подготвят отговорите си. Използвайте този работен лист за заключителна дискусия! Този работен лист е добра възможност да се покаже на родителите какво е научил тяхната дъщеря/техния син!</p>
<p>Контекст в рамките на програма - Предизвикателства</p>	<p>Това предизвикателство надгражда предизвикателството „Idea Challenges“ от по-ниските нива. Преди това трябва да се разгледат предизвикателствата от фамилията „Hero“. След това се препоръчват предизвикателствата от фамилията „Debate“, „Empathy“, „Story Telling“, „Real Market“, „Start Your Project“, „Open Door“ и „Expert“.</p>
<p>Полезни интернет връзки</p>	<p>За проекта Youth Start Entrepreneurial Challenges: www.youthstartproject.eu</p> <p>Други учебни материали (вкл. филми): www.youthstart.eu</p> <p>За устойчивия бизнес модел в канала YouTube има един обобщаващ филм на YouthStart TV – „Entrepreneurial Design thinking“ www.youtube.com/watch?v=731R2oc3E6E</p> <p>www.youtube.com/watch?v=YYacgRldEDA</p> <p>Оригинални японски изобретения: https://www.youtube.com/watch?v=txMyji4N_CQ</p> <p>Откъде идват добрите идеи: www.youtube.com/watch?v=NugRZGDbPFU</p> <p>Sir Ken Robinson: Creativity (TedX Talk) www.youtube.com/watch?v=NugRZGDbPFU</p>
<p>Източници</p>	<p>Lindner, J./Fröhlich, G.: <i>Wirtschaft gestalten</i>, Wien 2015</p>



	Steve Mariotti
Условия за ползване	<p>Всички материали за учителя и ученика разработени в рамките на Youth Start Entrepreneurial Challenge, са под лиценз на Креатив комънс (Creative-Commons-Lizenz). Можете да размножавате и разпространявате материалите във всякакъв формат и медия. Предпоставка за това е коректното упоменаване на имената. Нямаме право да използвате материалите с комерсиална цел. Можете да обработвате материалите, но да ги разпространявате само под същия лиценз както оригинал. Точните подробности по лиценза ще намерите на интернет страницата: http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de</p> <p>Екипът на Youth Start Team ще се радва, ако се свържете с нас: от една страна за свързване с националните партньори и техните предложения и от друга – за подпомагане реализацията на проекта. e-mail: office@ifte.at; siop_smartstarteurope@abv.bg</p>
Литература по темата	<p>Материалите за разработване на идеи и устойчиви бизнес модели са взети от книгата Lindner, J./Fröhlich G.: Wirtschaft gestalten, Wien 2015 (с разрешение от Австрийското федерално издателство ÖBV)</p> <p>Lindner, J./Fröhlich, G.: Starte dein Projekt, Wien 2014</p>
Автори Издатели	<p>Йоханес Линднер (автор), Инге Кох-Полагноли (автор), Чадуик В.Р. Уилямс (автор)</p> <p>Проверка на компетентностите, саморефлексия)</p> <p>Йоханес Линднер (издател), Ева Ямбор (издател), Горанка Недева (издател)</p>
Графично оформление	<p>Валентин Майерхофер (графично оформление), Петер Щромбергер (пиктограми), Герхард Фрьолих (графика)</p>
Превод Редакция	<p>Калинка Попстефанова (превод)</p> <p>Горанка Недева (редакция), Мая Гешева (редакция)</p>



Информационен лист 1 – Търговска игра

Каква е целта?	<p>С това упражнение за успешно предприемаческо мислене учениците трябва да разберат по-добре следното:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ресурсите са разпределени неравномерно (особено когато се създава предприятие), поради което не може всички да вземат участие в търговията по един и същ начин. • Онези, които имат по-ограничени ресурси, все пак могат да вземат участие, така че да се получи ситуация „аз печеля и ти печелиш“ и да изпитат чувство на удовлетвореност. • Някои предприятия могат да търпят търговски ограничения, поради местонахождението си и/или сферата си на дейност. • За намирането на решения е необходимо цялостно обмисляне на реалистични сценарии на ежедневието, за да може теорията да се приложи на практика.
Как? Подготовка	<p>Пригответе хартиена торбичка с дреболии за всеки ученик. На всяка торбичка сложете надпис: А, Б, В или НЕ. Трябва да има различен брой торбички от всеки надпис.</p> <p>Във всяка торбичка трябва да има по 3 неща, но да са от различен вид. Трябва да е различна и стойността на съдържанието на торбичките. Различните стойности показват как предприятията започват дейността си с различен ресурс. Дреболиите може да са какво ли не – от шоколади до гумички за триене, гъби, моливи, както и неща, които могат да се раздробяват и разпределят в различните торбички (напр. може една играчка жираф от три части да се разпредели по една трета в различни торбички, за да се види каква стойност ще дадат учениците на жирафа при търговията докато съберат трите части на едно място.</p> <p>Схемата за оценяване служи за измерване на удовлетворението на учениците по време на играта и ще бъде важен елемент на последващия оглед и заключителната дискусия.</p> <p>Първо прочетете оценката на примера, за да сте сигурни, че всичко е ясно (+> Информационен лист 1 +>).</p> <p>Покажете същинската схема за оценяване (+> Информационен лист 16) на екран и я попълнете докато учениците търгуват. Резултатите от оценяването се използват за заключителна дискусия.</p> <p>Обяснете правилата на учениците:</p> <p>а) Няма право да разменят нищо за нещо, и</p> <p>б) Няма право да крадат.</p>



<p>Първи рунд</p>	<p>Всеки ученик получава една торбичка и има право да разгледа съдържанието ѝ, но няма право да показва съдържанието на другите. За да покажете на класа, трябва да извадите съдържанието на своята торбичка. При изваждането на всеки предмет показвайте удовлетворението си от всеки предмет и обяснявайте защо предметът за вас е ценен или не, напр. Изваждате химикал и показвате голямо задоволство, защото учителите непрекъснато се нуждаят от нови химикали – висока стойност. Или: Изваждате пакетче желатинови мечета и се намръщвате, защото не ядете сладкиши – по-ниска стойност.</p> <p>Упътване за схемата за оценяване (➕ Информационен лист 16): Помолете учениците в класната стая да надникнат в торбичките си без да вадят съдържанието им. Започнете упражнението с изречението „<i>Първи ден за търговия, пазарът е отворен</i>“. Нека учениците оценят моментното си удовлетворение. Напомнете им, че предметите символизират ресурсите, с които разполагат като основатели на предприятие.</p>
<p>Втори рунд</p>	<p>Започнете с изречението „<i>Втори ден за търговия, пазарът е отворен</i>“. Накарайте учениците да извадят предметите от торбичките си и да ги сложат на масата пред себе си. След това трябва да обиколят и да видят какво притежават съучениците им. След това всички трябва да седнат по местата си за да чуят следващото указание.</p> <p>Упътване към схемата за оценяване (➕ Информационен лист 16: Накарайте учениците да оценят моментната си удовлетвореност. Впишете резултатите в схемата за оценяване.</p>
<p>Трети рунд</p>	<p>Започнете с изречението „<i>Трети ден за търговия, пазарът е отворен</i>“. Учениците, които имат надпис А на торбичките си, трябва да търгуват само с онези, които също имат надпис А. Те имат право да разменят предмети помежду си и да търгуват. Същите правила важат за учениците с надписи Б и В. Учениците, на чиито торбички има надпис НЕ нямат право да търгуват, а само да наблюдават другите. (<i>В началото учениците не трябва да знаят, че това символизира ембарго – ще го научат по-късно.</i>) Накрая приканвате учениците да преустановят търговията и да се върнат по местата си.</p> <p>Упътване към схемата за оценяване (➕ Информационен лист 16: Накарайте учениците да оценят моментната си удовлетвореност. Запишете резултатите в схемата за оценяване.</p>
<p>Четвърти рунд</p>	<p>Започнете с изречението „<i>Четвърти ден за търговия, пазарът е отворен</i>“. Всички ученици имат право да търгуват помежду си. Накрая призовавате учениците да преустановят търговията и да седнат по местата си.</p> <p>Указание към схемата за оценяване (➕ Информационен лист 16: Накарайте учениците да оценят моментното си удовлетворение. Запишете резултатите в схемата за оценяване.</p>



<p>Оценяване</p>	<p>Учениците виждат своята степен на удовлетвореност след всеки рунд и доколко се е променила в хода на играта.</p> <p>Анализирайте възможните причини за промяна на удовлетвореността. Всички отговори трябва да се запишат на дъската и обсъдят.</p> <p>Попитайте няколко ученици доколко са били единни в решенията си за размяна. Нека няколко ученици обяснят търговската си стратегия. Имали ли са впечатление, че всяка сделка е била справедлива? Защо да или защо не? Успявали ли са всеки път да постигнат ситуацията „аз печеля, ти печелиш“?</p> <p>Обяснете на учениците какво се е случило в трети рунд и защо учениците с надпис НЕ не са могли да търгуват. Кажете на класа, че това е било ембарго и че не всички държави имат еднакви права да търгуват със стоки от всички браншове. Оставете учениците да коментират дали това е справедливо или не. Могат ли да дадат примери за ембарго?</p> <p>Как се справиха с това, че ресурсите не бяха равномерно разпределени? Съобщете общия брой точки за всеки рунд. Огледайте с учениците всеки рунд и обсъдете защо удовлетвореността им се е покачвала или понижавала.</p> <p>Накарайте ги да идентифицират елементите, които са допринасяли за повишаване на удовлетвореността и онези, които са допринасяли за понижаване на удовлетвореността.</p> <p>Попитайте също защо някои предмети са имали по-висока стойност в сравнение с други. Кои фактори определят стойността на предметите? Схемата за оценяване служи като основа за провеждане на плодотворен дебат на тема основаване на предприятие.</p>
<p>Разпространение</p>	<p>Заедно с целия клас създайте мисловна карта с централна тема „Успешно предприемаческо мислене“.</p>



Информационен лист 1а

Примерна схема за оценяване на Търговска игра

Разгледайте извадката, за да разберете как е построена схемата за оценяване.

1. Питайте учениците за нивото им на удовлетвореност след всеки рунд. Отговорът следва с вдигане на ръка. Пребройте съответния брой вдигнати ръце за ниво на удовлетвореност и впишете резултата в графата „брой ученици“ срещу всяко ниво.
2. Направете това за всяко ниво на удовлетвореност от 5 до 1.
3. Умножете броя на учениците по нивото. Например: за ниво 5 има 2 ученици x 5 (ниво) = 10

Ниво на удовлетвореност	Първи рунд		Втори рунд		Трети рунд					Четвърти рунд	
	Самооценка (без търговия)		Самооценка (след сравняване с другите, преди търговията)		Самооценка само за „А“, „Б“, „В“		Самооценка само за „НЕ“		Суми (рунд 1) + (рунд 2)	Самооценка (всеки може да търгува с всеки)	
	Брой ученици	Всичко	Брой ученици	Всичко	Брой ученици	Всичко	Брой ученици	Всичко	Всичко	Брой ученици	Всичко
5 😊😊😊😊😊	2	10									
4 😊😊😊😊	4	16									
3 😊😊😊	10	30									
2 😊😊	5	10									
1 😊	3	3									
Общо		69									



Информационен лист 16:

Схема за групова оценка за обсъждане на търговската игра

Ниво на удовлетвореност	Първи рунд		Втори рунд		Трети рунд				Четвърти рунд		
	Самооценка (без търговия)		Самооценка (след сравняване с другите, преди търговията)		Самооценка само за „А“, „Б“, „В“		Самооценка само за „НЕ“		Суми (рунд 1) + (рунд 2))	Самооценка (без търговия)	
	Брой ученици	Всичко	Брой ученици	Всичко	Брой ученици	Всичко	Брой ученици	Всичко	Всичко	Брой ученици	Всичко
5 😊😊😊😊😊											
4 😊😊😊😊											
3 😊😊😊											
2 😊😊											
1 😊											
Общо											

Легенда: 5 = изключително доволен 4 = много доволен 3 = доволен 2 = отчасти доволен 1 = абсолютно недоволен