FUNDACJA WŁASNY START

PROGRAM PROJEKTOWY

„Mój biznes” — od pomysłu do prezentacji

Adresaci: młodzież w wieku 16–18 lat

Liczba spotkań: 5 spotkań warsztatowych

Czas jednego spotkania: ok. 90 minut

Wielkość grupy: 8–12 osób

Charakter: warsztat projektowy — praca nad własnym pomysłem

Finał: prezentacja własnego pomysłu na biznes

Koszt dla placówki: zajęcia bezpłatne

1. O programie

„Mój biznes” to krótki, intensywny program projektowy. W odróżnieniu od zajęć teoretycznych, od pierwszego spotkania każdy uczestnik pracuje nad własnym, konkretnym pomysłem na zarobek — i przez kolejne spotkania krok po kroku doprowadza go do gotowej formy.

Program nie uczy „przedsiębiorczości w ogóle”. Uczy konkretu: jak wypatrzeć okazję, jak policzyć, czy pomysł się opłaca, jak ustalić cenę, gdzie znaleźć pierwszego klienta i jak przedstawić swój pomysł innym. Każde spotkanie kończy się namacalnym efektem — fragmentem własnego projektu uczestnika.

Finałem cyklu jest prezentacja: każdy uczestnik przedstawia swój pomysł na biznes — przemyślany, policzony i gotowy. Dla wielu wychowanków jest to pierwszy moment, w którym widzą, że potrafią samodzielnie zaplanować coś własnego od początku do końca.

2. Cel programu

Celem programu jest wyposażenie młodzieży w praktyczną umiejętność przekształcania pomysłu w realny plan działania. Po ukończeniu cyklu uczestnik:

- potrafi wypatrzeć okazję — dostrzec potrzebę lub problem, który można rozwiązać,
- umie policzyć koszty swojego pomysłu i ustalić uczciwą, opłacalną cenę,
- wie, kto jest jego klientem i gdzie oraz jak do niego dotrzeć,
- potrafi krótko i jasno opisać oraz zaprezentować swój pomysł,
- kończy program z gotowym, własnym mini-planem biznesu.

3. Plan spotkań

Pięć spotkań tworzy spójną całość — każde buduje na poprzednim, a wszystkie prowadzą do finałowej prezentacji.

Spotkanie 1. Wypatrz okazję

Czego się uczymy: skąd biorą się pomysły na zarobek, jak obserwować potrzeby ludzi wokół siebie, czego brakuje w najbliższym otoczeniu, pomysł jako odpowiedź na konkretny problem.

Praca nad własnym pomysłem: każdy uczestnik przegląda własne pomysły i wybiera jeden, nad którym będzie pracował przez cały cykl.

Efekt na koniec spotkania: wybrany własny pomysł na biznes.

Spotkanie 2. Policz, czy się opłaca

Czego się uczymy: czym są koszty, różnica między kosztem jednorazowym a powtarzalnym, jak policzyć koszt jednej sztuki lub jednej usługi, co zostaje „dla mnie”.

Praca nad własnym pomysłem: uczestnik rozpisuje koszty swojego pomysłu — co musi kupić, ile go to kosztuje, ile wyniesie jedna sztuka lub usługa.

Efekt na koniec spotkania: rozpisane koszty własnego pomysłu.

Spotkanie 3. Ustal cenę

Czego się uczymy: jak ustalić cenę, czym jest marża i zarobek, dlaczego za tanio bywa tak samo źle jak za drogo, jak sprawdzić ceny konkurencji.

Praca nad własnym pomysłem: uczestnik ustala cenę swojej sztuki lub usługi i liczy, ile zarobi na jednej i na dziesięciu sprzedażach.

Efekt na koniec spotkania: ustalona cena i policzony zarobek.

Spotkanie 4. Znajdź klienta

Czego się uczymy: kto kupi to, co oferuję — kim jest mój klient, gdzie go szukać, jak do niego dotrzeć (ogłoszenie, internet, media społecznościowe, polecenia), jak opisać ofertę krótko i jasno.

Praca nad własnym pomysłem: uczestnik określa swojego klienta, wybiera sposób dotarcia i przygotowuje krótki opis oferty oraz prezentację pomysłu.

Efekt na koniec spotkania: określony klient, sposób dotarcia i gotowa prezentacja.

Spotkanie 5. Pokaż swój biznes

Czego się uczymy: jak pewnie i zrozumiale przedstawić swój pomysł, jak odpowiadać na pytania, jak przyjmować uwagi i wyciągać z nich wnioski.

Praca nad własnym pomysłem: każdy uczestnik prezentuje swój kompletny pomysł — od potrzeby, którą zauważył, przez koszty i cenę, po klienta i sposób dotarcia.

Efekt na koniec spotkania: publicznie zaprezentowany, kompletny pomysł na biznes.

4. Jak pracujemy

Program jest w całości warsztatowy i projektowy. Nie ma wykładów — od pierwszej minuty uczestnik pracuje nad czymś własnym. Prowadzący wprowadza temat na konkretnym, życiowym przykładzie, a następnie uczestnicy przenoszą daną umiejętność na swój własny pomysł.

Stosowane metody:

- praca nad własnym projektem prowadzona przez wszystkie pięć spotkań,
- ćwiczenia liczbowe na realnych, prostych przykładach,
- praca w parach i małych grupach — wzajemna informacja zwrotna,
- analiza przykładów z życia (ogłoszenia, ceny, oferty),
- prezentacja i wspólne omówienie na finałowym spotkaniu.

Pomysły uczestników są realne i dopasowane do ich możliwości — od drobnych usług (mycie samochodów, korepetycje, opieka nad zwierzętami) po rękodzieło czy odsprzedaż w internecie. Program nie zakłada, że każdy uczestnik faktycznie założy działalność — uczy sposobu myślenia i planowania, który przyda się niezależnie od tego, jaką drogę wybierze.

5. Co daje program wychowankom

Program pokazuje wychowankom coś, czego rzadko doświadczają — że potrafią samodzielnie zaplanować i doprowadzić do końca własny projekt. Finałowa prezentacja jest momentem, w którym młody człowiek staje przed grupą z czymś, co jest w całości jego i co przemyślał od początku do końca.

Poza konkretną wiedzą (koszty, cena, klient) program buduje postawę: odpowiedzialność za własne decyzje, wiarę we własne możliwości i umiejętność planowania. To kompetencje, które przydają się niezależnie od tego, czy wychowanek kiedyś założy firmę, czy podejmie pracę u kogoś.

6. Organizacja zajęć

Sugerowany tryb to jedno spotkanie na dwa tygodnie —. Terminy i częstotliwość ustalamy wspólnie z placówką, dopasowując je do jej rytmu.

Ze strony placówki potrzebne jest pomieszczenie umożliwiające pracę grupy oraz grupa chętnych uczestników. Wszystkie materiały warsztatowe zapewnia Fundacja. Na finałowe spotkanie Fundacja może zaprosić przedsiębiorcę, który wysłucha prezentacji uczestników i podzieli się własnym doświadczeniem.