Экономическое обоснование изделия.
Маркетинговые исследования.
/9 класс/

Заседание бизнес – клуба.

Цели:

-ознакомить с основными понятиями в экономике, научить рассчитывать себестоимость изделия ;

-развивать жизненные компетенции;

-формировать доброжелательность, умение работать в команде .

Ожидаемые результаты:

учащиеся хорошо ориентируются в общих понятиях рыночной экономики, самостоятельно производят расчет себестоимости изделия.

Собраться вместе – это начало,
держаться вместе – это прогресс,
работать вместе – это успех.
/Генри Форд, американский предприниматель/

Демонстрация фрагмента мультфильма «Как старик корову продавал».

Сегодня я приглашаю Вас на заседание «Бизнес-клуба», тем самым подведем итоги изученной темы. Мы будем учиться делать бизнес . Как вы считаете, что такое «бизнес»? (Бизнес – это хозяйственная деятельность, дело, приносящее доход).

Проблемный вопрос Выгодно ли изготавливать сувениры своими руками ?

Одна из заповедей бизнесмена гласит «Удача сопутствует образованным». Было время, когда можно было стать Генри Фордом , окончив начальную школу. Но сегодня коммерсант – это высокообразованный специалист и ему приходится строить свое дело на трех основных вопросах экономики: Что производить? Как производить? Для кого производить?

I этап. Викторина.

На товаре быть должна обязательно …(цена).
Коль трудился целый год, будет кругленьким…(доход).
Журчат ручьи, промокли ноги, весной пора платить …(налоги).
Будут целыми , как в танке, сбереженья ваши в …(банке).
Люди ходят на базар: там дешевле весь…(товар).

Из какого аппарата выдается нам зарплата? (банкомат)
За сметану , хлеб и сыр в кассе чек пробьет …(кассир)
На рубль – копейки, на доллары – центы,
Бегут – набегают в банке …(проценты)\

II этап. Калейдоскоп знаний.

Эврестическая беседа.

Большинство неудач в бизнесе вызваны тем, что важные стратегические решения принимаются при недостаточной информации или ошибочных данных. Этой сферой деятельности занимается маркетинг.

Виды маркетинговых исследований.Сейчас наибольшей популярностью пользуются методы : фокус – групп, анкетирования и обзоров.

Работа учащихся по карточкам (характеристика современных методов маркетинга).

Задание:

Ваше предприятие на грани банкротства. Какие меры будете предпринимать?

Ваше предприятие получило прибыль в 300 млн. грн. Как вы ею распорядитесь?

Как вы привлечете покупателей в период международных мероприятий?

III етап. Рекламная пауза

Рекламирование продукции является важным элементом маркетинга. Традиционные методы рекламирования новых товаров по-прежнему широко используются и оказываются вполне эффективными.

Где в своей жизни вы встречаете рекламу?

Какая реклама вам нравится? Какая – не нравится и почему ?

Видео-фрагмент об истории возникновения рекламы, ее разновидностях и влиянии на окружающих.

Проблемный вопрос: Есть ли будущее у рекламы?

Реклама «за» и «против» – выступление ученицы.

IV этап. Мир профессий.

Терминологическая цепочка (перечислить профессии , имеющие отношение к бизнесу). *Профессии маркетолога и рекламного агента глазами ваших одноклассниц (презентация с пояснением).*

Теперь мы знаем почти все основные аспекты для того, чтобы открыть свое предприятие. Бизнесмены – люди рискованные, они должны просчитывать наперед свои действия. Давайте посмотрим , как с этим справитесь вы (сказка о богатом купце).

Старик на склоне своих лет позвал к себе двух сыновей – Емелю и Николу и сказал: «Я решил оставить свое наследство тому, кто сможет продолжить мое дело. В качестве испытания я даю каждому по 1000 деньге и отпускаю на год. Через год жду вас дома» Прошел год, вернулись сыновья и молвили: Эмеля – «Отец, я купил кузню и продал за год кольчуг на 1000 деньге. Всего я сделал 5 единиц и продал каждую по 200 деньге, а обходилась она в 180 деньге» Никола: «А я, отец, купил гончарную мастерскую и продал за год горшков на 500 деньге. Всего я изготовил 100 горшков, продавал каждый по 5 деньге, а обходился он в 2 деньге» *Кто из сыновей продолжит дело отца?*

Блиц – опрос: ответы 1+, 2+, 3-, 4+, 5-

1.Бизнес – это дело, приносящее доход.

2.Маркетинг занимается не только привлечением новых покупателей, но и сохранением своих прежних клиентов.

3.Рекламой в каждой компании занимается финансовый директор.

4. Себестоимость продукции – это все затраты предприятия на производство определенной продукции.

5.Грамотный бизнесмен полученную прибыль потратит на развлечения, а остаток – на усовершенствование технологий, зарплату рабочим…

V етап. Мини-практикум.

Себестоимость продукции - это все затраты предприятия на производство определенной продукции.

Представьте, что вы стоите на пороге создания своего предприятия. Продумайте его название и вид деятельности.

1. Расчитать себестоимость изделия (по заданому алгоритму), сравните с аналогичными работами в магазинах или на рынке.
2. Предложить рекламу свого товара в виде слогана.
3. Составить формулу профессионального успеха своей фирмы:

УСПЕХ= А+Б+С

Выступление команд. Заполнение оценочного листа. Подведение итогов.

Сегодня на уроке я узнал…

Знания, полученные на уроке , пригодяться мне…

Спасибо всем учасникам, которые сегодня в полный голос заявили о себе, как о претендентах на бизнесменские кресла. Ждем открытия нових фирм и выпуска качественной продукции.

КАРТОЧКИ

Исследование с помощью фокус-группы	Эта группа состоит из 6-10 человек. Они отвечают на вопросы и комментируют друг друга. Обычно этот процесс записывается на видео и позднее обсуждается командой менеджеров
Методы углубленного интервью	Компании организуют углубленную дискуссию с учасниками опроса для того, чтобы понять мотивации покупателей
Наблюдение в магазине	Исследователи используют видео наблюдения, чтобы изучить покупателей в их «природной среде»