



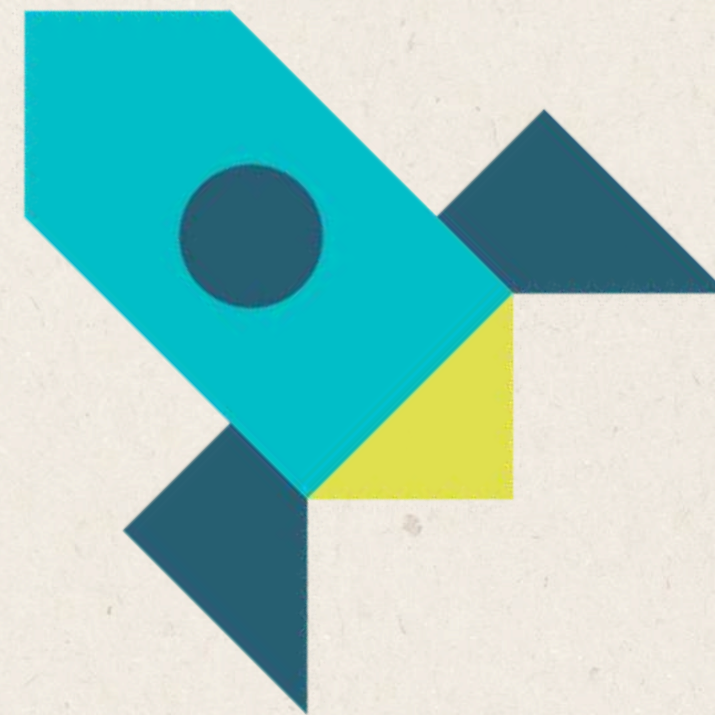
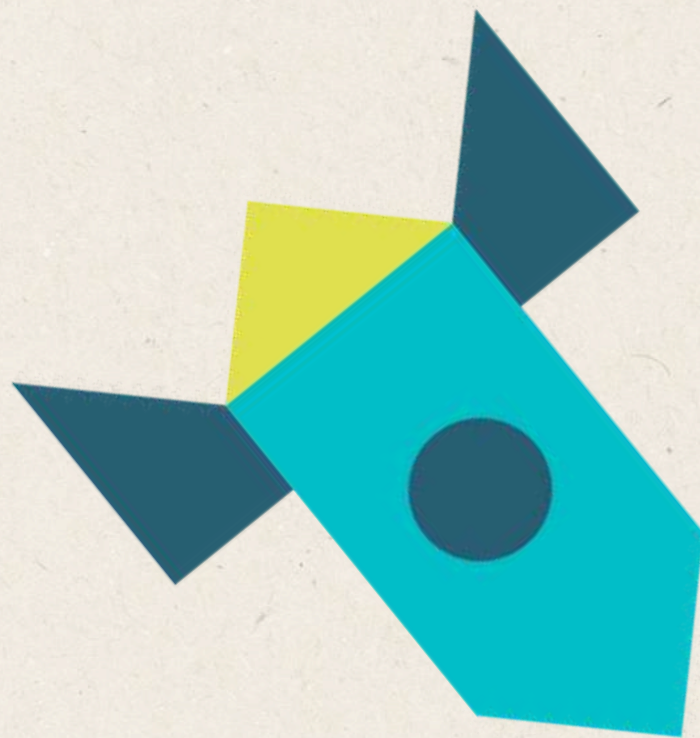
Junior
Achievement
Україна

член глобальної організації
Junior Achievement

6 Вибір продукту чи послуги

★ **Подискутуйте** ★

**У чому полягає відмінність між
товаром і послугою?**





★ 1 Групова робота ★

Товар або послуга мінікомпанії
(заповнення чек-листа)

- ☒ Виконайте завдання в команді.
- ☒ Оберіть товар або послугу, яку буде виробляти або надавати ваша мінікомпанія.
- ☒ Поставте галочку, якщо відповідь на питання — «так», або запишіть ваші роздуми й пояснення у вільні рядки

**Цей чек-лист допоможе вам перевірити реалістичність і перспективність
вашої бізнес-ідеї. Використовуйте його як основу для підготовки до
презентації або захисту бізнес-ідеї.**



Чек-лист вибору товару чи послуги:

1

Попит і клієнти

- Чи є попит на ваш продукт чи послугу?

☐

Так



- Які клієнти купуватимуть ваш продукт чи послугу?





- Чи зможете ви ефективно здійснювати маркетинг цього продукту чи послуги?

☐

Так





2

Зацікавленість та дозвільні аспекти

- Чи учасникам вашої мінікомпанії цікаво і приємно створювати та продавати цей продукт або послугу?

☐

Так



- Чи немає законодавчих заборон на продаж цього продукту чи послуги?

☐

Так

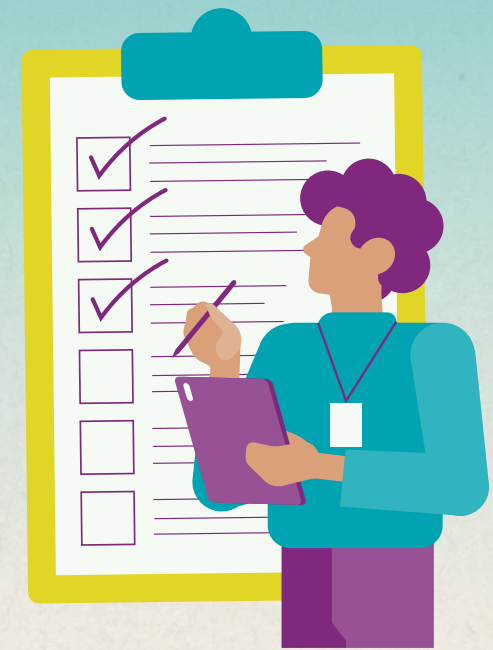


- Чи не порушує ваш продукт чи послуга чиєсь авторське право?

☐

Так





3

Виробництво та прибутковість

- Як ви плануєте виготовляти свій продукт або надавати послугу?



- Чи зможете ви отримувати прибутки від продажу цього продукту чи послуги?

☐

Так





4

Конкуренція та розвиток

- Хто ще виготовляє або надає подібний продукт чи послугу?



- Що відрізняє ваш продукт чи послугу від інших на ринку?



- Чи матимете ви можливість розвивати продукт або послугу протягом року (змінювати асортимент, смаки, тематики, формат тощо)?

☐

Так





2 ВПРАВА

Капелюхи мислення



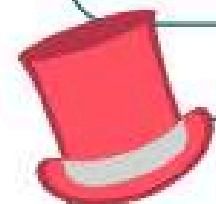
Об'єднайтесь у
свої мінікомпанії
та
проведіть аналіз
обраної бізнес-
ідеї з
використанням
методу шести
капелюхів
мислення



Капелюх чистої інформації.
Які є факти? Якого роду
інформація / факти у нас є?



Позитивний капелюх! Що
доброго у цій ідеї? Які
переваги?



Почуття та інтуїція, нераціо-
нальний. Які у вас відчуття
за цього приводу? Що каже
ваша інтуїція?



Творчий капелюх! Чи можна
на це поглянути по-іншому?
Якого плану / нові ідеї ми
можемо генерувати?



«Чорний капелюх» - пробле-
ми, ризики чи небезпека?
Що може піти не так? Які
загрози та ризики?



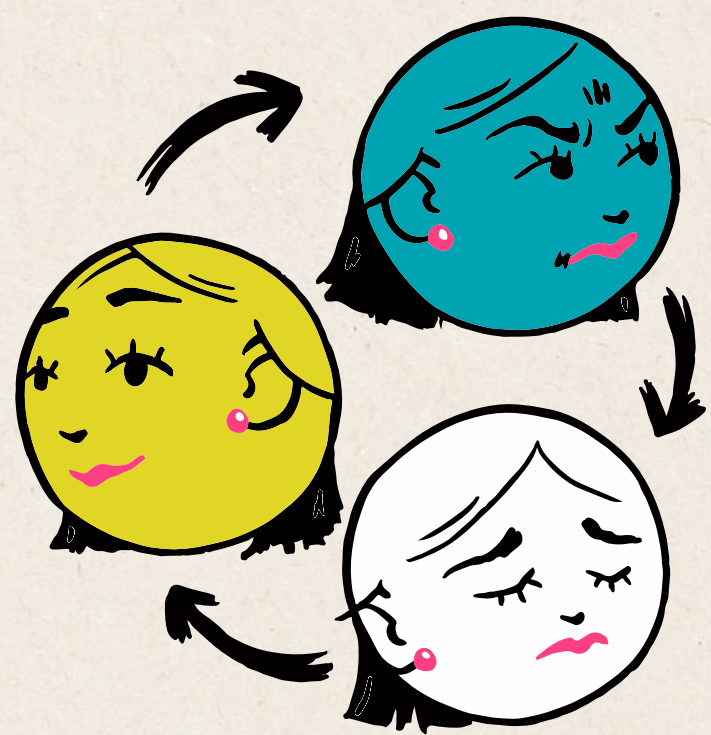
Рациональний капелюх
огляду. З того що нам зараз
відомо, який крок буде най-
більш логічним? Які резуль-
тати поки що отримано?

Занотуйте відповіді:



Білий капелюх (Факти):
Які факти відомі про цю бізнес-ідею?





Червоний капелюх (Емоції):
Які почуття викликає ця ідея?



Занотуйте відповіді:



Жовтий капелюх (Переваги):
Які плюси та переваги має ця ідея?





Чорний капелюх (Ризики):
Які є потенційні проблеми чи труднощі?





Занотуйте відповіді:



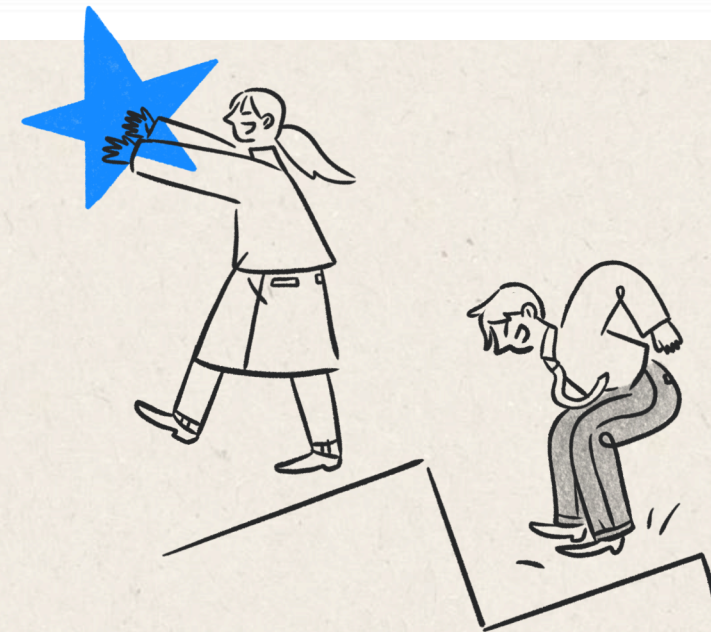
Зелений капелюх (Креативність):
Як можна вдосконалити ідею?





Синій капелюх (Організація/раціональність):
Які наші перші кроки до реалізації ідеї?





Після виконання вправи обговоріть у групі: які нові ідеї щодо покращення продукту чи послуги з'явилися в процесі?

★ 2 Групова вправа ★

*Знайди свою УТП – стань
неповторним на ринку!*

Формат

Команди по 3–5 осіб



Результат

Презентація Унікальної Торгової
Пропозиції перед класом
(1–2 хвилини на команду)

Час

20–25 хвилин



ЕТАП 1

Дослідження



Команда обирає нову або продовжує оцінювати раніше обрану бізнес-ідею (товар/послугу). Разом відповідає на запитання в таблиці:

Запитання	Ваша відповідь
Що ми пропонуємо? (товар або послуга)	
Для кого ми це створюємо? (цільова аудиторія)	

10 хвилин

ЕТАП 1

Дослідження



Запитання

Ваша відповідь

Що ми пропонуємо?
(товар або послуга)

Для кого ми це створюємо?
(цільова аудиторія)

ЕТАП 1

Дослідження

Яку проблему вирішуємо?

Хто ще продає щось подібне?

У чому ми кращі або інші?

ЕТАП 2

Формулювання УТП



Використайте шаблон, щоб створити своє УТП:

"Наш продукт/послуга — це [назва], який допомагає [цільовій аудиторії] вирішити [проблему], завдяки [унікальна перевага]"

Приклад:



Наш продукт — це мобільний застосунок для підлітків, який допомагає легко вивчати фінансову грамотність, завдяки ігровому формату та щоденним викликам.

Запишіть вашу УТП на окремому аркуші або картці

ЕТАП 3

Презентація



**2 хвилини на
команду**



Кожна команда презентує свою УТП перед класом

Інші команди дають зворотний зв'язок:

- Чи зрозуміли ідею?
- Чи запам'яталась пропозиція?
- Чи справді вона унікальна?



Після гри:

- Можна обрати "Найкращу УТП" за голосуванням класу/групи або вчителя

**Додатково: команди можуть удосконалити свої УТП після
зворотного зв'язку**

★ 3 Групова вправа ★

Elevator pitch перед інвесторами

Заняття: Elevator Pitch — Презентуй свою ідею за 60 секунд!



«Ви, безперечно, з любов'ю, зачаруванням і пристрасстю ставитеся до своєї справи і можете говорити про неї годинами, але інші не такі, як ви». — Кріс О'Лірі

Elevator Pitch — це міні-презентація вашої бізнес-ідеї, продукту чи послуги, яка триває від 20 до 120 секунд (ідеально — 60). Вона має зачепити, заінтригувати і переконати, щоб слухач захотів дізнатися більше або навіть інвестувати у вашу справу!

Мета: Зацікавити потенційного інвестора, клієнта або партнера за дуже короткий час.

★ Дискусія ★

Твій особистий Elevator Pitch

Структура твоєї презентації:



Завдання:

Сформулюй власну коротку бізнес-презентацію, дотримуючись структури справа. Пиши просто, емоційно і так, ніби справді опинився в ліфті з мільйонером!

1

Гачок — Яскраве запитання або твердження, щоб одразу привернути увагу.

Наприклад: «Уявіть, якби ви могли отримати свіжу піцу за 5 хвилин — без кур'єра!»

2

Основна інформація — Хто ти, що пропонує твоя компанія, чим ти кращий за інших.

«Мене звати Марія, я створила автоматичну піцомашину, яка готує піцу на очах клієнта.»

3

Прохання — Що ти хочеш від інвестора: візитку, фінансування, підписку, зустріч.

«Чи можемо ми домовитись про коротку зустріч, щоб я показала, як вона працює?»

★ Дискусія ★

Твій особистий Elevator Pitch



Рольова гра: Elevator Pitch перед інвесторами

ГРАЄМО У БІЗНЕС-ШОУ!

- 1** Клас/група ділиться на команди — кожна з них готує Elevator Pitch для своєї бізнес-ідеї (заповнюють шаблон та можуть за допомогою нього презентувати ідею).
- 2** Учасники з інших команд — потенційні інвестори, які мають 100 уявних гривень (отримують Картку інвестора для оцінки бізнес-ідей).



★ Дискусія ★

Твій особистий Elevator Pitch



Правила гри:

- Час на виступ кожної команди — **60 секунд**
- **Після виступу** інвестори можуть ставити питання команді
- **Після всіх презентацій** інвестори розподіляють свої 100 грн між командами
- Усі команди отримують зворотний зв'язок
- Перемагає команда, яка залучила найбільше інвестицій



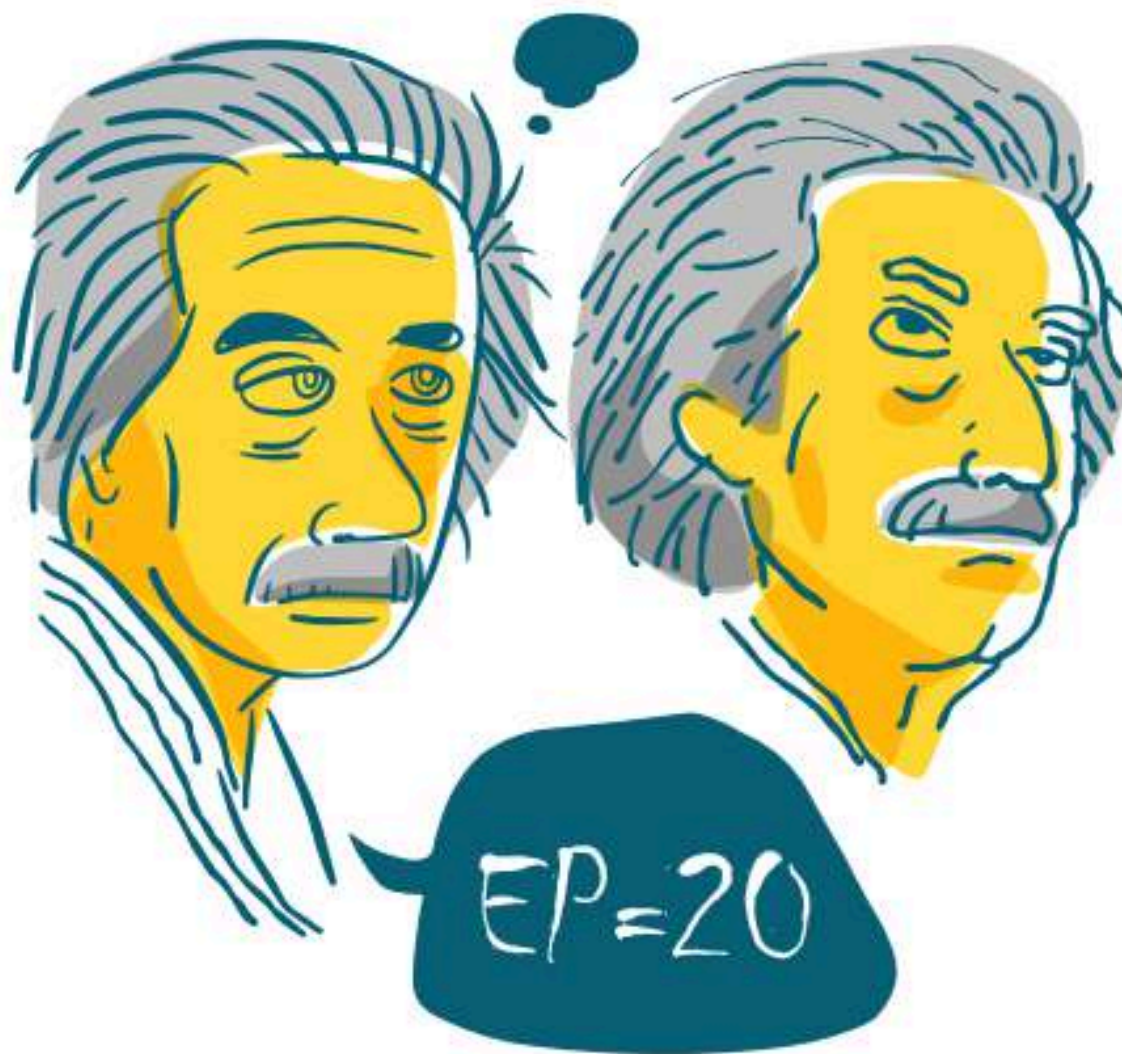
★ Дискусія ★

Твій особистий Elevator Pitch



Порада експерта:

Ваш Elevator Pitch має звучати природно, без штучності.
Але щоби звучати природно —
треба відрепетирувати його 20 разів!



Пам'ятай:

Коротко ≠ просто.

Щоб за 60 секунд
захопити увагу —
потрібно думати
як підприємець і
діяти як лідер!

Elevator Pitch – Робочий шаблон і картка інвестора



Шаблон для підготовки Elevator Pitch (Командна робота)

Назва команди:



Назва бізнес-ідеї:



Гачок (Trigger):



Elevator Pitch – Робочий шаблон і картка інвестора



Основна інформація (Що ми пропонуємо?):



Унікальність / Переваги над конкурентами:



У чому цінність для клієнтів / інвестора?



Elevator Pitch – Робочий шаблон і картка інвестора



Прохання (Що ми хочемо отримати?):



☐

Візитка

☐

Зустріч

☐

Фінансування

☐

Спробувати продукт

☐

Підписка / Підтримка

☐

Інше:

Картка інвестора: Оціни бізнес-ідеї!



Ваше ім'я (інвестора):



У вас є 100 уявних гривень.

Після кожної презентації,
запишіть свої враження та
виділіть суму, яку готові
інвестувати.



Картка інвестора: Оціни бізнес-ідеї!



Назва команди	Цікавість ідеї (0-10)	Реалістичність (0-10)	Енергія виступу (0-10)	Скільки інвестуєш?
Покемони	5	0	-100	20 грн
Лабуби	6	7	6	10 грн
Мега мозок	8	5	10	67 грн
Сонечки	7	4	1	3 грн

Картка інвестора: Оціни бізнес-ідеї!

Фінал гри: Підрахунок інвестицій



Після всіх виступів підрахуйте загальну суму вкладень у кожну команду (шкалу можна зафіксувати на дошці або фліп-чарті).

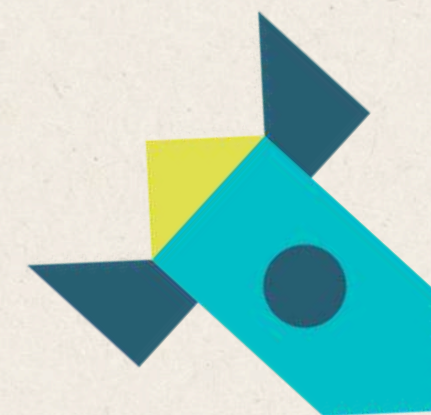
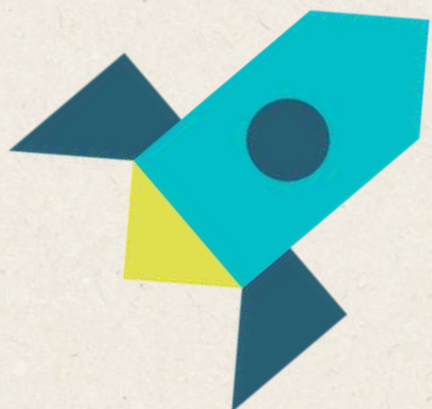


Переможе та команда, яка зібрала найбільшу кількість уявних гривень!



Підсумкова рефлексія:

- Чи вдалося команді втримати увагу слухачів?
- Який «гачок» був найцікавішим серед усіх виступів?
- Яка ідея здалася найпереконливішою і чому?
- Що можна покращити у власному Elevator Pitch?





Підбиття підсумків

Не варто обирати просто роздрібний продаж (купівлю і продаж продуктів, які виробляють інші), а, навпаки, спробувати бути інноваційними у виборі продукту чи послуги.

Для того, щоб виділятися на ринку, потрібно запропонувати щось нове або удосконалене. Тому важливим є не просто копіювання якогось товару чи послуги, а надання їм якихось особливостей, яких немає у конкурентів.

Вчися діяти креативно та сміливо!