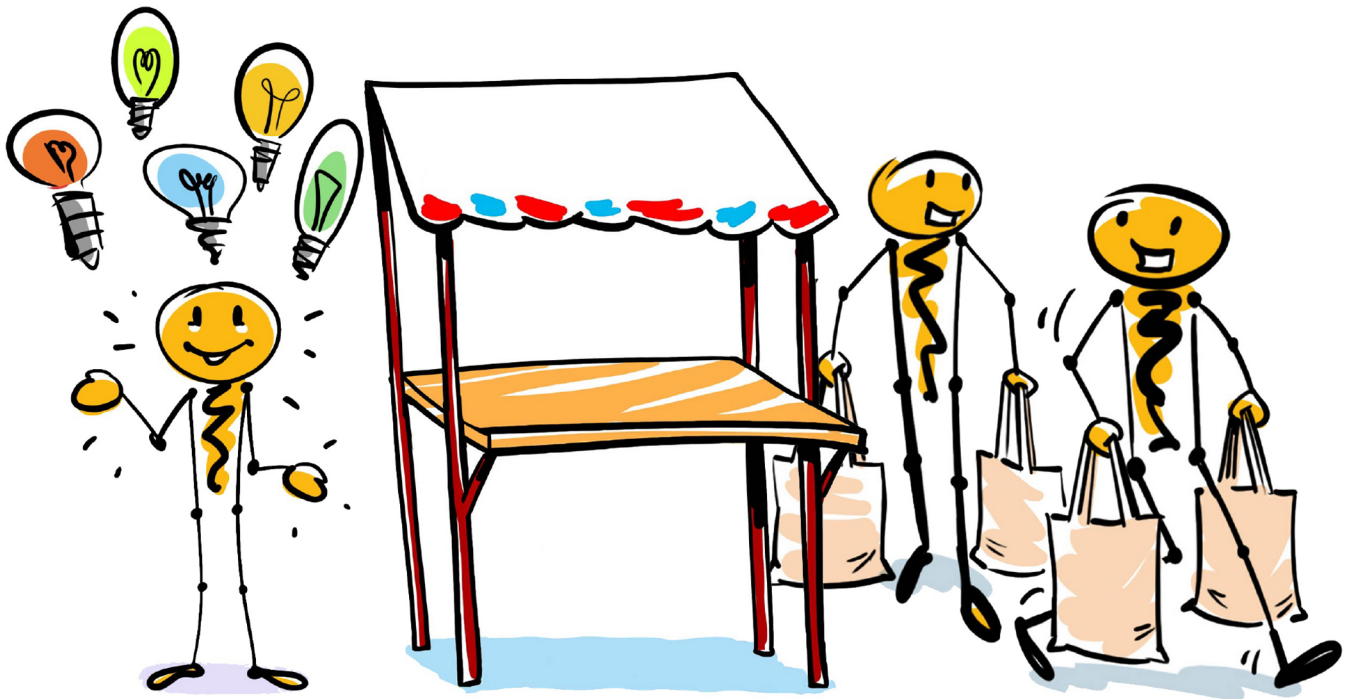


Marktwoche

ein Verkaufserlebnis für die Klasse
mit Design Thinking



Fortbildung in Linz
17. Mai 2023

Planung Marktwoche

Vormittag

Nachmittag

Tag



Einstieg (2 UE)

analog: Was haben Jugendliche erfunden?
digital: Eigenschaften von Entrepreneuren

1

Ziele bestimmen (1,5 UE)

Wann und wo soll verkauft werden?

2

Design Thinking (1 h)

Erklärung und kreative Übung zu Design Thinking



Design Thinking (1,5 UE)

Entrepreneurship App, Teil 1



Tag



Design Thinking (1 UE)

Entrepreneurship App besprechen, Tag 2 und Plakat erklären



Design Thinking Teil 1 (4 UE)

Herausforderungen erkennen, empathisch nachfragen, Bedürfnis definieren, Idee finden

3

4

5

6

7

Mittags-pause



Design Thinking Teil 2 (3 UE)

Prototyp erstellen und präsentieren, Feedback einholen, Prototyp weiterentwickeln



8

9

Tag



Check-point (1 UE)



10

Projekt planen (0,5 UE)

Materialien

11

Projekt planen (1 UE)

Arbeitspakete

12

Angebot & Nachfrage (1,5 UE)

Theorie, Menge festlegen

13

Preis berechnen (2 UE)

Einkaufsliste, Ausgaben und Preis berechnen

14

.... Wochen



Eigene Stärken herausfinden (2 UE)



Aufgabenverteilung (1 UE)

Klassen-Plan (wer, was, wann), persönliche Aufgabenliste

Materialien besorgen

einkaufen, mitnehmen

Produkt herstellen / Dienstleistung vorbereiten in den entsprechenden Fächern

Verkaufsgespräch vorbereiten (1-2 UE)

Rollenspiele

15

Verkaufsstand vorbereiten (1 - 2 Tage)

planen und umsetzen

16

Tag



letzte Vorbereitungen (1 UE)

Markttag – Verkauf (3 - 4 h)

Nachbereitung (1 UE)

Tag



Reflexion (2 UE)

Kassasurztz: Gewinn berechnen, finanzielle und allgemeine Reflexion

17

18

feiern und präsentieren

gemeinsamer Gallery Walk und Buffet
Urkunden übergeben



Legende:









Körper & Geist Übung



Wabe mit Nr. ... in chabaDoo



Projektplan Marktwoche

	Termin	Inhalte	*mögliche Lehrperson/Fach	Unterschrift	Raum
Tag 		Einstieg	PL, D, Geschichte, GWK, E, ...		
		Ziele bestimmen	PL = Projektleitung		
		Design Thinking – Übung	Kreativ-Fächer, PL		
		Design Thinking – App	DGB, PL		
Tag 		Design Thinking – Nachbesprechung App, Besprechung Tag 2	PL		
		Design Thinking – Teil 1	D, Kreativ-Fächer, PL		
		Design Thinking – Teil 2	Kreativ-Fächer		
Tag 		Check-point	PL		
		Projekt planen – Materialien	PL, Kreativ-Fächer		
		Projekt planen – Arbeitspakete	PL		
		Angebot & Nachfrage	GWK, PL		
		Preis berechnen	M, DGB		
		eigene Stärken herausfinden	D, Sport, alle		
		Aufgabenverteilung	PL		
.... Wochen 		Materialien besorgen	PL, alle		
		Produkt/Dienstleistung herstellen	Kreativ-Fächer		
		Verkaufsgespräch vorbereiten	D, E, PL		
		Verkaufsstand vorbereiten	Kreativ-Fächer		
Tag 		letzte Vorbereitungen	PL, Team		
		Markttag – Verkauf	PL, Team		
		Nachbereitung	PL, Team		
Tag 		Reflexion	PL, alle		
		feiern und präsentieren	ALLE!		

*Grundsätzlich können LuL unterschiedlichster Fächer viele Module übernehmen. Dort, wo konkrete Fächer genannt sind, sind dies Empfehlungen, können aber je nach Situation auch anders gelöst werden.

PL = Projektleitung
Kreativ-Fächer = textiles und technisches Werken, BE, ME

ANERKENNUNG
FEIERN GESTALTEN AUSRUHEN
LIEBE KÖRPERLICHES WOHLBEFINDEN
MITBESTIMMEN SCHUTZ ERHOLUNG
LERNEN SPASS SELBSTBESTIMMUNG ABWECHSLUNG
KREATIV SEIN GESUNDHEIT WIRKSAMKEIT
WERTSCHÄTZUNG BEWEGUNG UNTERSTÜTZUNG RUHE
FREIHEIT SICHERHEIT ORDNUNG GENUSS
GEMEINSCHAFT EMPATHIE

Design Thinking für unseren Markttag



unsere Kundinnen und Kunden beim Markttag:

Nachdenken

Seid ihr mit eurer Idee und eurem Prototyp zufrieden?

ja ___ nein ___

Oder wollt ihr noch etwas verändern?

Wenn ja, was?

Herausforderung erkennen

Welche Probleme haben die Menschen, die bei euch am Markttag einkaufen werden?

Empathisch nachfragen

Die wichtigsten Antworten:

- denken: _____
- sehen: _____
- hören: _____
- sagen: _____
- Wünsche: _____
- Ängste: _____

Prototyp präsentieren

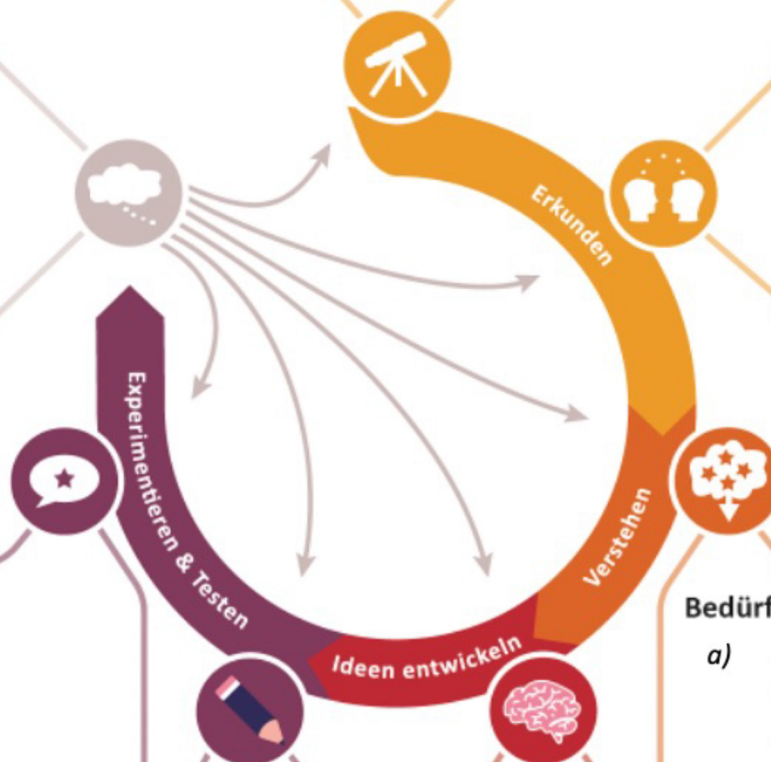
Feedback:

Prototyp erstellen

unser Prototyp:

Ideen finden

unsere Idee(n) für den Markttag:



Bedürfnis klar definieren

a) 3 wichtige Bedürfnisse unserer Kund:innen:

b) Bedürfnis-Statement:

unser Motto:



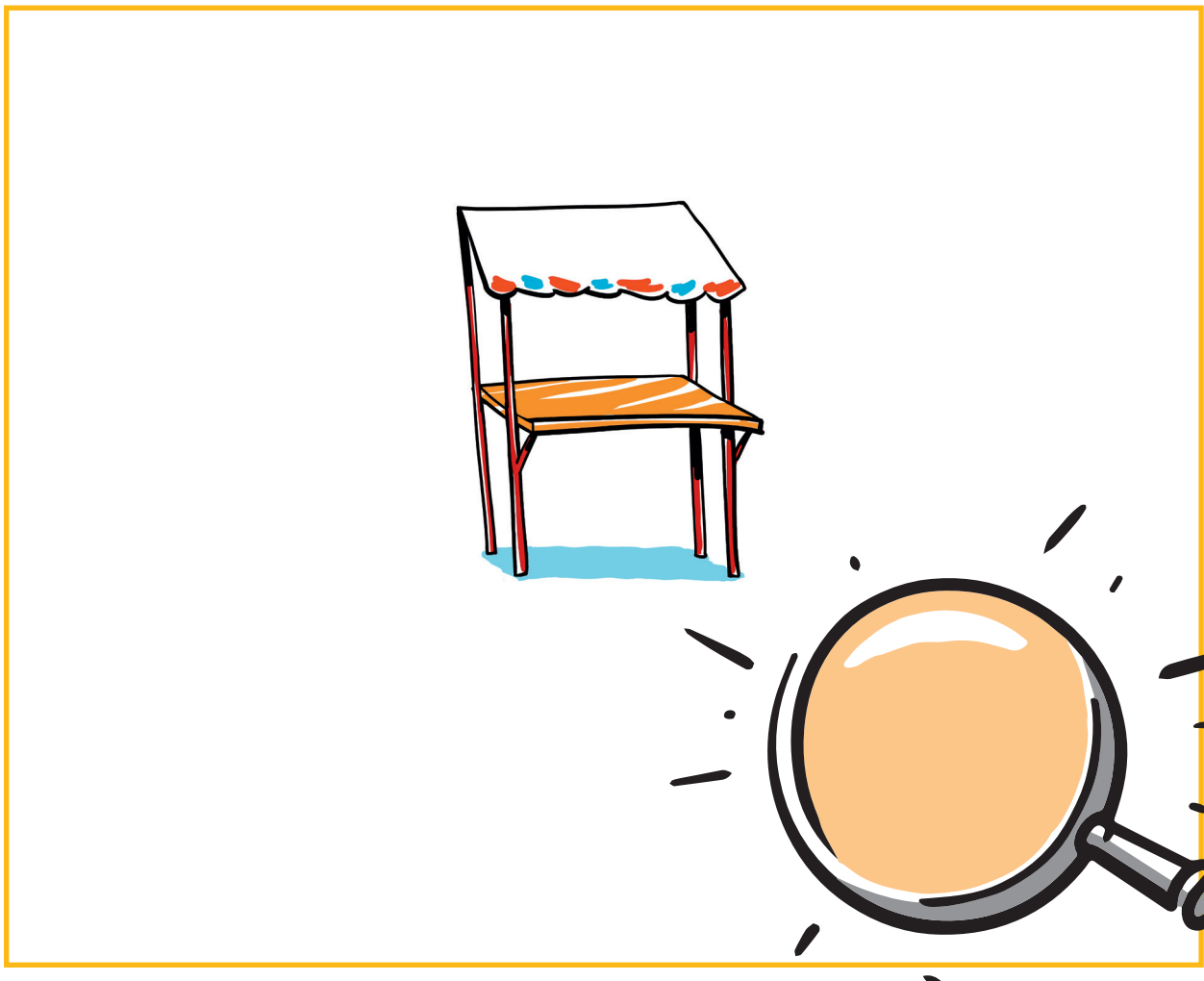
4.1. Die Planung beginnt ...

Damit eure Verkaufs-idee zu einem Verkaufs-Hit wird, müsst ihr alle Schritte bis zum Verkaufstag genau planen. Was ist wann zu tun? Wer übernimmt Verantwortung für welche Aufgabe?



Schreibt eure Verkaufs-idee in den Verkaufsstand und überlegt, was ihr alles für die Umsetzung braucht – vom Besorgen aller Bestandteile bis zu eurem Verkaufserlebnis.

- Welche Materialien, Behälter, Verpackungen, Werkzeuge, Kostüme etc. werden benötigt? Notiere alles, was dir einfällt, rund um den Verkaufsstand. Vergiss nicht auf die Stand-Dekoration.
- Schreibe in die Lupe, welche Stärken, welches Wissen und welche Unterstützung notwendig sind.



Vergleicht eure Notizen. Schreibt gemeinsam eine vollständige Klassen-Liste mit allem, was ihr für den Verkauf eures Produkts oder eurer Dienstleistung braucht. Was davon habt ihr schon? Markiert auf der Liste alles, was ihr noch besorgen müsst.



Braucht ihr für den Verkauf eine Genehmigung? Notiert auch das auf eurer Klassen-Liste.



4.2. Schritt für Schritt zum Verkaufs-Hit



Lies die Beschreibung der fünf Arbeitsschritte. Markiere die Aufgaben, die du übernehmen möchtest.

1. Materialien besorgen



Besorgt alle notwendigen Materialien und Bestandteile für euer Produkt / eure Dienstleistung und den Verkaufstand.

- Schaut auf der Klassen-Liste nach, was besorgt werden muss.
- Nicht alles muss man neu kaufen. Vielleicht könnt ihr auch etwas ausleihen oder wiederverwenden.
- Für die Einkäufe braucht ihr Geld, das ihr zuerst vorstrecken müsst und hoffentlich durch den Verkauf wieder zurückbekommt.

2. Produkt herstellen / Dienstleistung vorbereiten



Stellt so viel Stück eures Produkts her, wie ihr verkaufen wollt / bereitet das Zubehör für eure Dienstleistung in der benötigten Menge vor.

- Wählt einen geeigneten Produktionsort. Besorgt zuerst alle notwendigen Werkzeuge und Hilfsmittel.
- Benutzt für die Herstellung die Arbeitsschritt-Beschreibung von eurem Prototyp.
- Teilt euch in kleine Gruppen. Jede Gruppe übernimmt eine bestimmte Aufgabe – dadurch seid ihr schneller und effizienter.
- Sucht einen Platz, wo ihr eure Ware zwischenlagern könnt.

3. Verkaufsstand vorbereiten

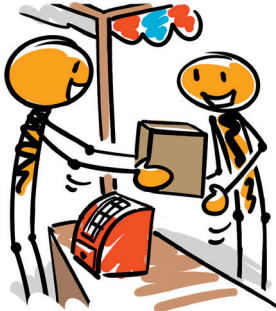


Bereitet euren Verkaufsstand vor.

- Organisiert einen stabilen Tisch, Stühle, wenn möglich eine Pinnwand oder einen Plakatständer.
- Zeichnet und bastelt Dekoration für den Stand, die optimal zu eurem Angebot passt und Aufmerksamkeit erregt.
- Schreibt gut lesbar auf, was ihr verkauft und wie viel es kostet.
- Gestaltet Plakate mit Zusatz-Informationen, die die Kund*innen interessieren könnten: Wie wurde das Produkt hergestellt (z.B. Fotos)? Wofür wollt ihr das verdiente Geld verwenden?
- Besorgt eine Kassa und ausreichend Wechselgeld.
- Macht Werbung für euren Verkaufsstand:
 - Bastelt Werbeschilder und bringt sie an passenden Stellen an.
 - Informiert eure Familie, Bekannten und Freund*innen.
 - Bittet eure Eltern um Werbe-Postings auf Social Media.



4. Verkaufen



Verkauft euer Produkt / eure Dienstleistung.

- Erstellt einen Dienstplan für die Zeit am Verkaufsstand. Drei bis vier Personen gleichzeitig sind ausreichend.
- Sprecht die Leute freundlich an und präsentiert ihnen euer Angebot. Überlegt, was sie zu einem Kauf bewegen könnte.
- Haltet den Stand sauber und ordentlich.
- Schreibt nach jedem Verkauf auf, wie viel ihr verkauft habt und wie viel Geld ihr dafür bekommen habt.
- Rechnet am Ende alles zusammen und zählt das Geld.

5. Aufräumen



Baut den Stand ab und macht sauber.

- Entsorgt euren Abfall und hinterlasst den Verkaufsort sauber.
- Überlegt euch vor dem Verkaufstag, was ihr mit den übriggebliebenen Produkten und Materialien machen werdet.
- Bringt das Geld an einen sicheren Ort.



Welche Aufgaben sind in den 5 Arbeitsschritten beschrieben? Redet darüber und erstellt gemeinsam einen übersichtlichen und vollständigen Klassen-Arbeitsplan. Hängt ihn gut sichtbar im Klassenzimmer auf. Eine Vorlage gibt es im Lehrer*innen-Handbuch.

Was ist zu tun?	Bis wann?	Wer ist verantwortlich?	✓
Liste mit allen notwendigen Materialien erstellen			
Klären, was man ausborgen kann			



Wer übernimmt welche Aufgabe? Findet gemeinsam eine faire Aufteilung. Hakt ab, was ihr erledigt habt.



In der **A2 Start Your Project Challenge** lernst du, wie man Projekte im Team plant. Die Challenge ist Teil von „Jugend stärken“, Band 4 (zum freien Download auf www.jugendstaerken.at).



Welche Aufgaben hast du übernommen? Passen sie zu deinen Stärken? Oder sind es Aufgaben, bei denen du etwas Neues lernen kannst?

Was?	Bis wann?	✓

Erstelle deinen persönlichen Arbeitsplan, damit du eine gute Übersicht hast.



Kontrolliert regelmäßig, ob die vereinbarten Aufgaben zeitgerecht erfüllt wurden. Holt euch Unterstützung, wenn jemand mit seiner Aufgabe alleine nicht zurechtkommt.

Nur wenn alle Verantwortung übernehmen und ihr euch aufeinander verlassen könnt, kann aus eurer Verkaufsidee gemeinsam Schritt für Schritt ein Verkaufs-Hit werden.



5.2. Wie viel Geld müssen wir ausgeben?



Erst wenn ihr eure **Ausgaben** kennt, könnt ihr einen **Verkaufspreis** berechnen, der **Gewinn** verspricht. Überlegt daher, wofür ihr Geld ausgeben müsst, und berechnet die Summe aller Ausgaben.

- Erstellt eine **Einkaufsliste**. Recherchiert die **Preise** im Internet oder im Geschäft.
- Wie viel müsst ihr kaufen? Die **Menge** hängt davon ab, wie viel Stück von eurem Produkt ihr herstellen oder wie oft ihr eure Dienstleistung anbieten wollt.
- Bedenkt, dass auch Kosten für den Stand und die Werbung entstehen können.

Einkaufsliste (für 50 selbst gestaltete Tragetaschen)	Preis	Menge	gesamt (Preis × Menge)
Bio-Baumwolle Fairtrade Tragetasche	2,05 €	50	102,50 €
Packung Stoffmalfarben (6 Grundfarben, je 15 ml)	12,95 €	6	77,70 €
Deko-Knöpfe – gebraucht, 100 Stück	10,00 €	1	10,00 €
Fotoposter für den Verkaufsstand, 30 × 45 cm	4,99 €	10	49,90 €
Ausgaben für Einkäufe			240,10 €
Leigebühr für die Pinnwand für den Verkaufsstand	20,00 €	1	20,00 €
Ausgaben gesamt			260,10 €



Erstellt die Tabelle auf Excel. Auf www.youthstartchallenges.eu/Einkaufsliste gibt es dafür eine Vorlage.



Geht bei der Herstellung eures Produktes / bei der Vorbereitung eurer Dienstleistung möglichst achtsam mit den Ressourcen der Erde um. Macht dazu diesen **Öko-Check**:

- ✓ Sind die Materialien biologisch und fair produziert?
Bio- und Fairtrade-Siegel geben darüber Auskunft.
- ✓ Haben die Materialien kurze Transportwege?
- ✓ Kann Verpackungsmüll und Plastik vermieden werden?
- ✓ Können die Materialien auch gebraucht gekauft oder ausgeliehen werden?



Wie viel kostet die Herstellung eines einzelnen Stücks / eine Einheit eurer Dienstleistung?

Ausgaben	:	Anzahl der hergestellten Stücke / wie oft die Dienstleistung angeboten werden soll	=	Ausgaben pro Stück / Einheit
_____	:	_____	=	_____



Vergleicht die **Ausgaben pro Stück / Einheit** mit dem vorläufigen Preis, den ihr euch überlegt habt. Sind alle **Ausgaben** gedeckt? Könnt ihr einen **Gewinn** machen? Wo könnt ihr noch sparen?

So hoch ist der **faire Preis**, mit dem wir **Gewinn** machen können: _____

So viel Stück müssen wir mindestens verkaufen / so oft müssen wir unsere Dienstleistung mindestens anbieten, damit wir **Gewinn** machen: _____



	Produkt	Dienstleistung
AUSGABEN	<p>Wie viel kosten die Materialien?</p> <p>= Ausgaben</p> <p>€ _____ € _____</p> <p>Schätze, wie viel Stück ihr herstellen könnt.</p> <p>Schätzung: _____ Stück</p> <p>Ausgaben : Stückzahl = Ausgaben pro Stück</p> <p>_____ € : _____ = _____ €</p>	<p>Wie viel kosten die Materialien?</p> <p>= Ausgaben</p> <p>€ _____ € _____</p> <p>Gibt es weitere Ausgaben?</p>
VERKAUFSPREIS	<p>Damit auch deine Arbeit bezahlt ist und am Ende Geld übrig bleibt, muss der Verkaufspreis höher sein als die Ausgaben – z. B. doppelt so hoch.</p> <p>Ausgaben pro Stück × (z. B.) 2 = Verkaufspreis pro Stück</p> <p>_____ € × _____ = _____ €</p> <p>Wie viel Stück müsst ihr verkaufen, damit Geld übrig bleibt?</p> <p>Ausgaben : Verkaufspreis pro Stück = Mindest-Stückzahl an verkauften Produkten (sonst Verlust)</p> <p>_____ € : _____ € = _____ Stück</p>	<p>Wie viel ist deine Arbeitszeit wert? (z. B. 5 €/Stunde)</p> <p>Berechne einen Verkaufspreis, der für dich fair ist. Ist dieser Preis auch fair für deine Kund*innen?</p> <p>fairer Verkaufspreis pro Dienstleistung (DL)</p> <p>_____ €</p> <p>Ist das fair für alle?</p>
EINNAHMEN	<p>Verkaufspreis pro Stück × verkaufte Stück = Einnahmen</p> <p>_____ € × _____ Stück = _____ €</p> <p>maximale Stückzahl → maximale Einnahmen</p>	<p>Schätze, wie oft du die Dienstleistung verkaufen kannst.</p> <p>Schätzung: _____</p> <p>Verkaufspreis pro DL × verkaufte DL = Einnahmen</p> <p>_____ € × _____ = _____ €</p>
GEWINN	<p>_____ € – _____ € _____ €</p>	<p>Einnahmen – Ausgaben Gewinn</p> <p>_____ € – _____ € _____ €</p>



Was?	Bis wann?	Wer?	✓
Festlegen, wie viel Stück des Produkts hergestellt werden sollen bzw. wie oft die Dienstleistung angeboten werden soll (<i>Erläuterungen in Schritt 5 - Verkaufspreis berechnen</i>)			
Liste mit allen notwendigen Materialien erstellen			
Klären, was man ausborgen kann			
Darauf basierend Einkaufsliste erstellen (<i>dabei nicht auf die Dekoration für den Stand und eventuell notwendige Verpackungsmaterialien für eure Produkte vergessen!</i>)			
Preise für Einkaufsliste recherchieren; ausrechnen, wie viel die Einkäufe kosten			
Geld für die Einkäufe organisieren			
Einkaufen			
Überblick über alle Ausgaben erstellen (tatsächliche Kosten der Einkäufe + andere Ausgaben, wie z.B. Kosten für Standmiete) – <i>siehe Schritt 5 - Verkaufspreis berechnen</i>			
Mithilfe der tatsächlichen Ausgaben Verkaufspreis für Produkt oder Dienstleistung berechnen – <i>siehe Schritt 5 - Verkaufspreis berechnen</i>			
Produktionsort und Ort für Lagerung der fertigen Produkte festlegen			
Alle Einkäufe und andere, schon vorhandenen notwendigen Werkzeuge und Hilfsmittel an den Produktionsort bringen			
Arbeitsschritt-Beschreibung (die bei der Herstellung des Prototyps verwendet wurde) bereitlegen bzw. neu schreiben, wenn Kombination mehrerer Prototypen gewählt wurde			
Klasse in kleine Gruppen teilen und festlegen, welche Gruppe für welchen Teil der Herstellung des Produkts bzw. Vorbereitung der Dienstleistung verantwortlich ist			
In kleinen Gruppen Produkt herstellen bzw. Dienstleistung vorbereiten sowie die notwendigen Verpackungen vorbereiten			
Fertige Produkte bzw. Teile für die Dienstleistung an den Lagerort bringen			
Stabilen Tisch, mind. 2 Sessel und (wenn möglich) Pinnwand bzw. Plakatstand für den Verkaufsstand organisieren			
Dekoration für den Verkaufsstand zeichnen und basteln			
Plakat mit Verkaufsangebot und Preis für den Verkaufsstand gestalten			
Plakat mit kurzer „Story“ über die Entstehungsgeschichte von Produkt oder Dienstleistung und Verkaufsziel gestalten (z.B. mit Fotos!)			
Kassa und ausreichend Wechselgeld organisieren; notieren, wie viel Geld in der Kassa ist; Quittungen vorbereiten			
Werbetext für Plakate oder Informationen für Social Media bzw. Schulwebsite vorbereiten			
Werbeschilder bzw. -plakate und Flugblätter gestalten (inkl. Ort, Datum, Uhrzeit)			
Werbetexte für Social Media an Eltern weitergeben, Flugblätter verteilen, Werbeschilder und -plakate in der Schule und anderen Orten anbringen			
Dienstplan für den Verkaufsstand erstellen (nie mehr als 3–4 Schüler*innen am Stand)			
Vor Verkauf überlegen, welche Informationen ihr den Kund*innen über Produkt, Dienstleistung und Verkaufsziel mitteilen wollt – <i>siehe Schritt 6 - Erfolgreich verkaufen</i>			
Festlegen, wer nach jedem Verkauf notiert, wie viel verkauft wurde und wie viel Geld ihr erhalten habt			
Produkte, Zubehör für Dienstleistung, Deko und Ausstattungsgegenstände für den Stand zum Verkaufsort transportieren (<i>Kassa, Wechselgeld, Quittungen, Stifte, Papier, Schere, Klebstoff</i>)			
Nach Verkauf: Geld zählen, Einnahmen berechnen, Geld an sicheren Ort bringen			
Stand abbauen, Abfall umweltgerecht entsorgen			
Restliche Produkte + Ausstattungsgegenstände von Verkaufsort abtransportieren			