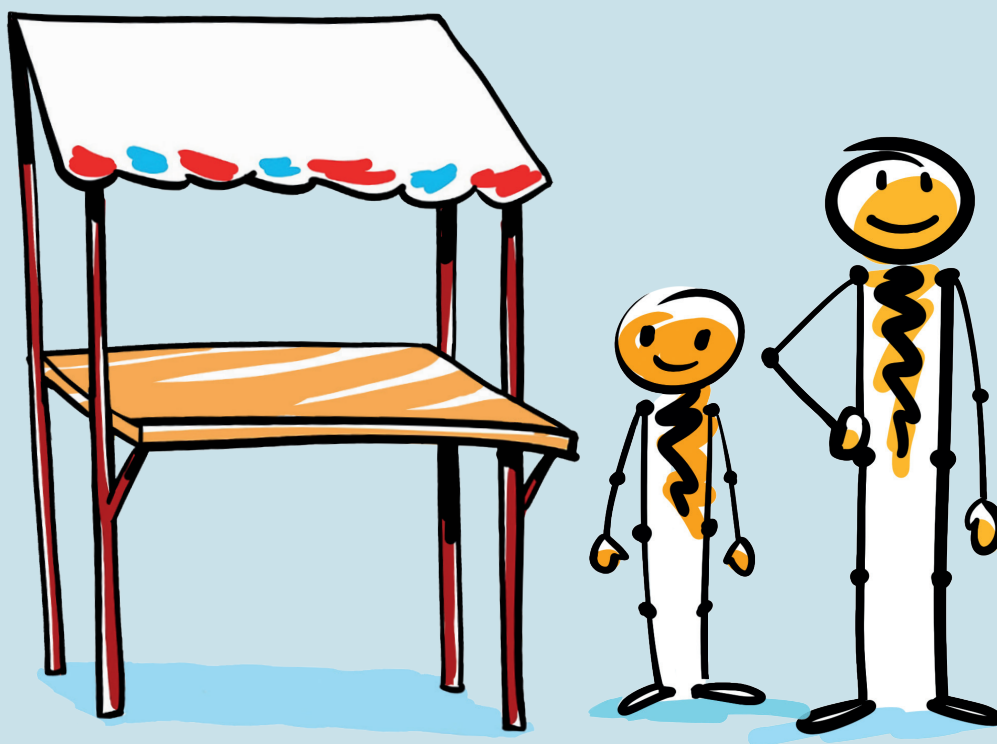


Unser Markt-Tag



**Lernmaterialien für Schüler:innen
zur Marktwoche der Stiftung Wirtschaftsbildung**



Inhalte aus: JUGEND STÄRKEN
ein ganzheitliches Lernprogramm für Entrepreneurship Education von IFTE
www.jugendstaerken.at



Grundlage dieser Lernmaterialien sind 3 Challenges aus dem ganzheitlichen Lernprogramm von JUGEND STÄRKEN:



Lemonade Stand Challenge (Band 3, JUGEND STÄRKEN)



Idea Challenge (Band 3, JUGEND STÄRKEN)



Start Your Project Challenge (Band 4, JUGEND STÄRKEN)

Alle Materialien zum Programm sind auch digital frei verfügbar: www.jugendstaerken.at

Unser Markt-Tag



Autor:innen:

Eva Jambor • Johannes Lindner • Heidi Huber • Stephan Kardos
Valentin Mayerhofer • Gerda Reißner • Marietta Steindl • Timon Wölcher



Inhalte aus: JUGEND STÄRKEN
ein ganzheitliches Lernprogramm für Entrepreneurship Education von IFTE
www.jugendstaerken.at

Impressum:

Herausgeber:in:	Eva Jambor und Johannes Lindner, IFTE
Autor:innen:	Eva Jambor, Johannes Lindner, Heidi Huber, Stephan Kardos, Valentin Mayerhofer, Gerda Reißner, Marietta Steindl, Timon Wölcher
Quellen:	Idea Challenge: Devon Young, Scott Doorley, Grace Hawthorne & the Quarterly Co. Team (https://dschool.stanford.edu/groups/k12/wiki/17761/5_Chairs_Exercise.html); Empathie-Karte: B1 Empathy Challenge (www.youthstart.eu); https://dschool.stanford.edu/groups/k12/wiki/3d994/Empathy_Map.html
Redaktion:	Heidi Huber
Gestaltung:	Stefan Torreiter (Illustrationen, Smileys, Piktogramme), Peter Stromberger (Layout, Piktogramme Youth Start), Norbert Kraus (Layout)
Titel:	Unser Markt-Tag
1. Auflage:	Wien 2023



© 2023 **Initiative for Teaching Entrepreneurship**
Konzept & Entwicklung – www.ifte.at










Kirchliche Pädagogische Hochschule Wien/Krems
Entwicklung & Fortbildung für Lehrer:innen in Wien und Niederösterreich – www.kphvie.ac.at

Nutzungsbedingungen:

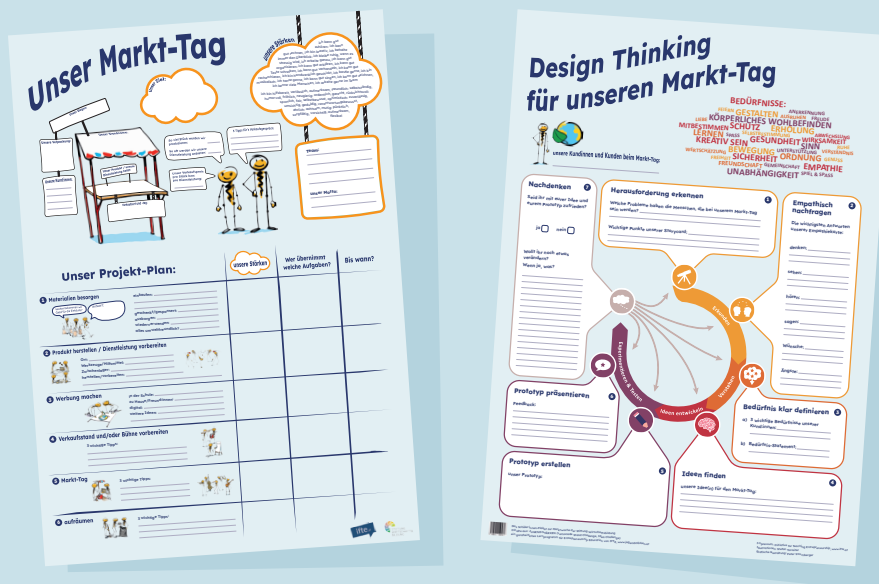
Alle Materialien für Lehrer:innen und Schüler:innen aus dem „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programm stehen unter der Creative-Commons-Lizenz. Sie dürfen die Unterlagen in jedwedem Format oder Medium vervielfältigen und weiterverbreiten. Voraussetzung ist die korrekte Namensnennung. Sie dürfen die Materialien nicht kommerziell nutzen. Sie dürfen die Unterlagen bearbeiten, aber nur unter derselben Lizenz wie das Original verbreiten.
Details siehe: www.creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.de

Schritt für Schritt zum eigenen Markt-Tag

Diese Materialien unterstützen euch bei der Planung und Organisation eures eigenen Markt-Tages:

- 
- Wann und wo wollt ihr verkaufen?
- 
- Wer sind eure Kund:innen?
- 
- Was genau wollt ihr anbieten? Was brauchen eure Kund:innen?
- 
- Wie könnt ihr mit *Design Thinking* eine Idee für euren Markt-Tag entwickeln?
- 
- Was ist ein fairer Preis für euer Produkt oder eure Dienstleistung?
- 
- Was müsst ihr bei einem Verkaufsgespräch beachten?
- 
- Wie sieht ein guter Verkaufsstand aus?
- 
- Wofür wollt ihr euer selbst verdientes Geld ausgeben?
- 
- ... und was bedeutet, „erfolgreich“ zu sein?

Das Plakat „Unser Markt-Tag“ (doppelseitig) sowie zahlreiche Kopiervorlagen (im Lehrer:innen-Begleitheft) unterstützen euch dabei, jederzeit einen guten Überblick zu bewahren.



Für all jene, die gerne noch **weitere Projekte** durchführen wollen, gibt es im Anschluss auch die „**Start Your Project Challenge**“. Hier lernt ihr spielerisch, wie man Projekte gut organisiert. Welche Aufgaben gibt es? Wie erhält ein Projekt Struktur? Wie werden Kosten berechnet? ... und vieles mehr. Ein begleitendes Lehrer:innen-Handbuch (gratis zum Download unter www.jugendstärken.at) bietet dazu eine Vielzahl an weiterführenden Materialien und Ideen, wie Projekte in der Klasse gut umgesetzt werden können.



Analog oder digital – beides jederzeit möglich

Jeder Schritt ist sowohl analog – hier in diesem Heft – als auch digital auf chabaDoo verfügbar.

Alle Inhalte können mit diesen Lern-Materialien oder mit Hilfe der Waben in chabaDoo erarbeitet werden. Auch ein individueller Mix aus analog und digital ist möglich.

Im folgenden Inhaltsverzeichnis wird gezeigt, welche Waben in chabaDoo welchen Schritten in diesem Heft entsprechen.



chabaDoo



= entsprechende Wabe in chabaDoo

Diese Symbole begleiten dich durch das Buch:



Anleitung für eine Übung



Extra-Tipp



Nutzt euer Plakat



Rede mit jemandem darüber.



Denke darüber nach.



Mehr Informationen gibt es
im Handbuch für Lehrer:innen.

Unser Markt-Tag

In 10 Schritten zum Ziel:

1	Schritt 1 - Die Welt verändern	8
2	Schritt 2 - Ziele bestimmen	10
	Schritt 3 - Verkaufsideen finden	11
3	Schritt 4 - Design Thinking	12
4	4a: Design Thinking: Herausforderung erkennen	
5	4b: Design Thinking: Empathisch nachfragen	
6	4c: Design Thinking: Bedürfnis klar definieren	
7	4d: Design Thinking: Ideen finden	
8	4e: Design Thinking: Prototyp erstellen	
9	4f: Design Thinking: Präsentieren und weiterentwickeln	
10	Schritt 5 - Checkpoint	22
11/12	Schritt 6 - Verkauf planen	23
	Schritt 7 - Aufgaben nach Stärken verteilen	26
13/14	Schritt 8 - Verkaufspreis berechnen	28
15/16	Schritt 9 - Erfolgreich verkaufen	30
17/18	Schritt 10 - Reflexion	33

Ziele

Wir können Ideen entwickeln.

Wir können etwas verkaufen.

Erklärvideos:

www.ifte.at/shop/a2-lemonade-stand-challenge-video

www.ifte.at/shop/a2-idea-challenge-video





1.1. Jede:r kann die Welt verändern!

Jeder Mensch kann die Welt ein Stückchen besser machen – auch du!

Dafür musst du nicht gleich ein Flugzeug oder einen Computer erfinden. Oft sind es kleine Ideen, die das Leben schöner machen.



Viele Menschen haben schon etwas erfunden oder verändert. Auch dein Leben ist dadurch angenehmer und schöner! Nutzt du z. B. ein Fahrrad, ein Handy, eine Dusche oder eine Waschmaschine?

Welche 3 Erfindungen verbessern dein Leben?

a) _____

b) _____

c) _____



Sammelt alle Erfindungen in der Klasse und diskutiert gemeinsam:

- Warum sind diese Erfindungen / Veränderungen wichtig?
- Welche Probleme werden damit gelöst?

Alle Menschen, die etwas erfinden, sind **kreativ und setzen ihre Idee um!** Sie sind **mutig und probieren neue Dinge aus.** Dadurch helfen sie, Probleme zu lösen.

Solche Menschen nennt man **Entrepreneure.** Egal ob diese Menschen ein eigenes Unternehmen haben oder nicht – wichtig ist, wie sie denken!

Bist auch du kreativ und neugierig? Hinterfragst du manche Dinge und denkst an eine positive Zukunft? Dann bist auch du ein:e Entrepreneur:in!



Welche Eigenschaften haben Entrepreneure? Welche findest du wichtig? Markiere sie in dieser Wortwolke.

unterstützen andere Menschen
setzen sich für die Umwelt ein ihnen ist alles egal
haben gute Ideen denken nur an sich selbst
gestalten Dinge selbst denken positiv
wollen, dass alles so bleibt wie es ist denken an die Zukunft
hinterfragen, was bisher war denken nur negativ
verändern die Welt positiv



Kennst du Menschen, die etwas positiv verändert haben? Junge Menschen, Erwachsene oder ältere Menschen? Was genau haben sie gemacht?



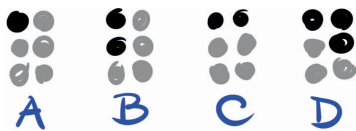
1.2. Wer hat's erfunden?



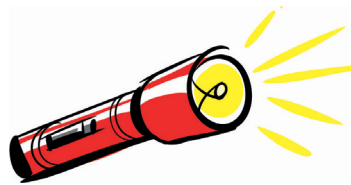
Schau dir folgende Erfindungen an. Vier davon haben Jugendliche erfunden.
Eine Erfindung stammt von einer Frau, eine von einem Mann.

Wer hat was erfunden? Was schätzt du?

Blindenschrift



**Taschenlampe, die durch
Wärme funktioniert**



Anruferkennung



Eis am Stiel



Jeans



Ohrenschützer



Diskutiert gemeinsam:

Warum wurden diese Dinge erfunden?

Welche Probleme lösen sie?

Welche dieser Erfindungen nutzt du selbst?

Hast du selbst schon einmal etwas „erfunden“? Oder anders gemacht als alle anderen?

Du kannst dein eigenes Leben und das von anderen verändern! Alle Menschen, Tiere und Pflanzen auf unserer Erde haben ein gutes Leben verdient.

Sei mutig und trau dich, Neues auszuprobieren!



2.1. Was habt ihr vor?

Plant ihr ein soziales Projekt, eine Abschlussreise oder wollt Ideen aus der Klassengemeinschaft umsetzen - aber eure Klassenkasse ist leer? Bietet gemeinsam ein Produkt oder eine Dienstleistung zum Verkauf an, um mit dem Geld eure Ziele zu verwirklichen!



Besprecht zuerst in kleinen Teams und dann mit der ganzen Klasse:

- **Warum** wollt ihr etwas verkaufen? **Wofür** braucht ihr Geld? (= „Unser Ziel“)
- **Wo** könnt ihr etwas verkaufen? **Wann** habt ihr Gelegenheit dazu?
Z. B. Schulfest, Ostermarkt, Elternsprechtag, ... Auch außerhalb der Schule ist ein Verkauf möglich:
z. B. auf einem Wochenmarkt oder Flohmarkt. (= „Verkaufsort und -tag“)
- **Wer** könnte bei euch einkaufen?
Z. B. Mitschüler:innen, Eltern, Passant:innen auf der Straße, ... (= „Unsere Kund:innen“)



Habt ihr ein gemeinsames Ziel gefunden? Einen passenden Verkaufsort?

Notiert, worauf ihr euch geeinigt habt. Standname und Verkaufsfläche bleiben noch leer, denn erst im nächsten Schritt sammelt ihr Verkaufsideen.

Unser Standname:

Verkaufsort und -tag:

Unser Ziel:

Unsere Kund:innen:



Ihr seht, es gibt viele Entscheidungen, die ihr für euren Markt-Tag treffen müsst. Damit ihr immer einen guten Überblick habt, haltet die wichtigsten Ideen auf dem Plakat „Unser Markt-Tag“ fest. Ihr bekommt dieses Plakat von eurer Lehrerin oder eurem Lehrer. Viel Spaß bei der Planung!



3.1. Auf der Suche nach Verkaufsideen ...

Welches Produkt oder welche Dienstleistung könnt ihr anbieten? Und was wollen eure Kund:innen kaufen? Wie könnt ihr die Dienstleistung gut vorbereiten oder das Produkt gemeinsam herstellen? Die folgenden Seiten helfen euch, Antworten auf diese Fragen zu finden - und ein tolles Angebot für euren Markt-Tag zu entwickeln!

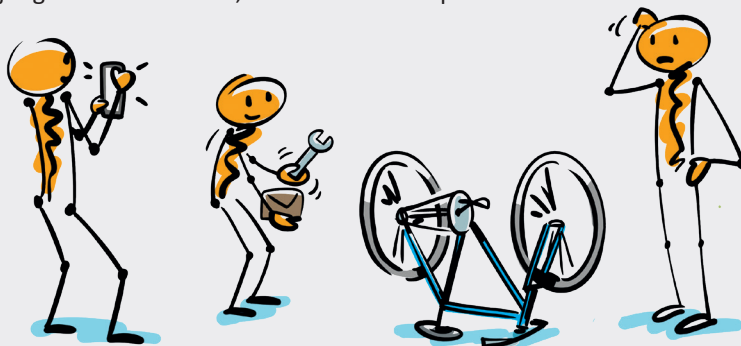


Lies die Geschichte von Liane und Leon, die mit ihrer Klasse etwas verkaufen wollen.

Im Klassenparlament hat die 2A der „Lila Schule“ beschlossen, eine Abschlussfahrt zu machen. Außerdem möchten sie am Schulprojekt teilnehmen, bei dem einem Kind in Not ein Herzenswunsch erfüllt wird. Ein Verkaufsstand beim Sommerfest soll die Klassenkassa füllen.

Liane und Leon treffen sich im Park vor der Schule, um Verkaufsideen zu finden. Die beiden schauen sich um. Leon nutzt die Gelegenheit, um eine Parkgeschichte für die Schülerzeitung „Der Blitz“ zu schreiben. Natürlich hat er sein Notizbuch dabei, denn Schreiben ist seine Leidenschaft.

Einige Mitschüler:innen üben mit großer Begeisterung einen TikTok-Tanz ein. Auf den Bänken sitzen ältere Menschen, einige wirken sehr einsam. Ein gestresster Mann führt eilig seinen Hund aus. Ein junger Mann versucht, sein Fahrrad zu reparieren.



Liane bemerkt, dass er kein passendes Werkzeug und offensichtlich keine Erfahrung hat. Sie kann helfen, denn sie bastelt in ihrer Freizeit ständig an ihrem Fahrrad herum. Leon fragt, ob er ein Foto von der „Reparaturaktion“ machen darf.



Was könnten die Menschen im Park brauchen? Was davon könnten Liane, Leon und ihre Mitschüler:innen zum Verkauf anbieten? Wie können sie dabei ihre eigenen Stärken einsetzen?

Verkaufsideen für die 2A (Produkte oder Dienstleistungen):



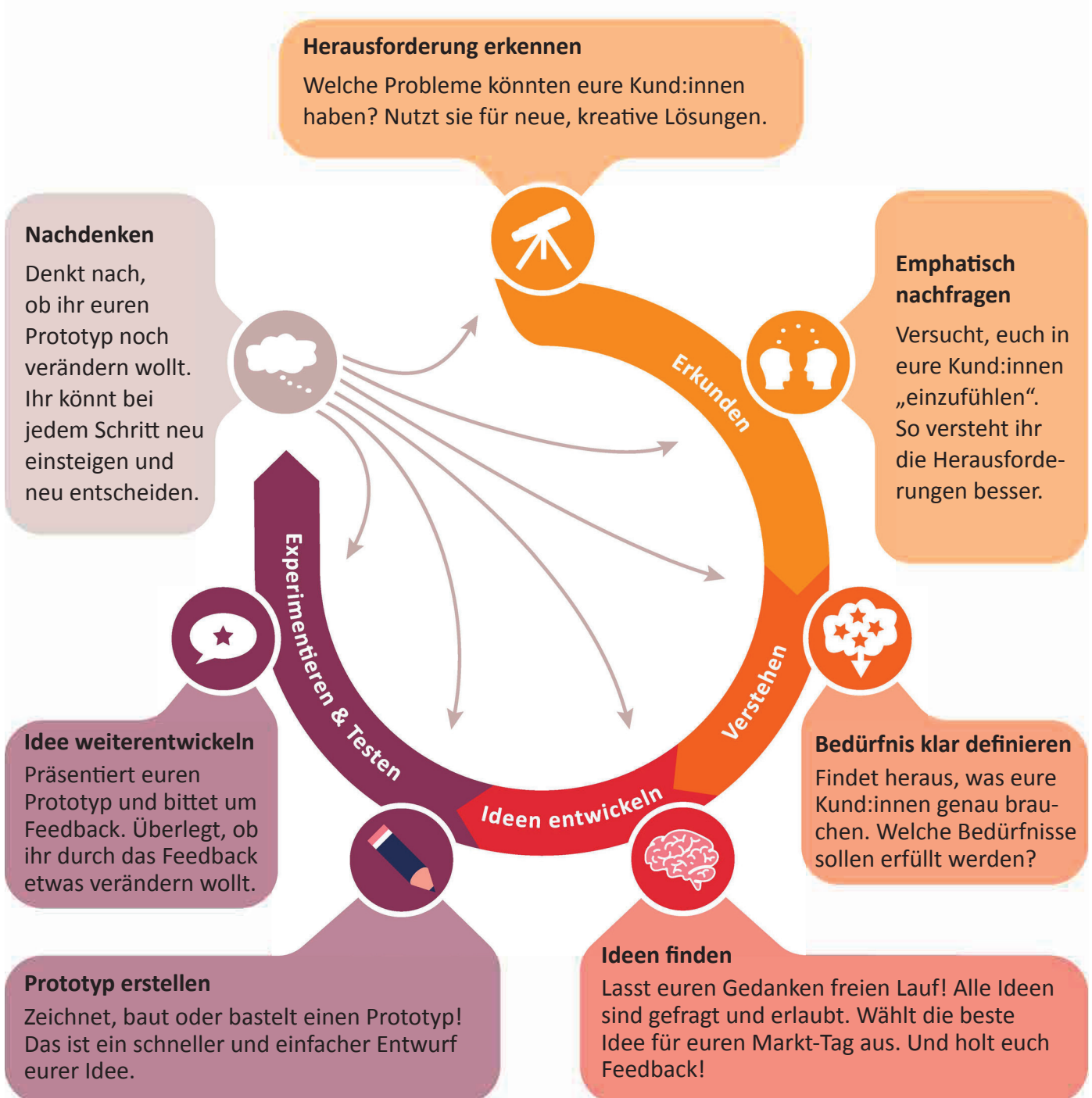
Was könnten Menschen in **eurer** Umgebung brauchen? Frauen, Männer, ältere Menschen, Kinder, oder vielleicht auch Haustiere? Mit der *Design Thinking*-Methode (auf den nächsten Seiten) findet ihr ein passendes Produkt oder eine interessante Dienstleistung, die ihr als Klasse verkaufen könnt. Denkt dabei auch an eure Hobbies und Talente!





Design Thinking-Methode

Design Thinking ist eine kreative Methode, mit der ihr Ideen für euren Markt-Tag entwickeln könnt. Schau dir die Grafik genau an, so bekommst du einen guten Überblick!



Nützt für eure eigenen Gedanken und Ideen die Übersicht „Design Thinking für unseren Markt-Tag“. Ihr bekommt das Plakat von eurer Lehrerin oder eurem Lehrer.



4.1. Was ist das Problem? Erkennt die Herausforderung!



Beim ersten Schritt von *Design Thinking* lernt ihr, Herausforderungen zu erkennen. Jeder Mensch – aber auch jedes Tier und jede Pflanze – hat verschiedene Probleme. Verständnis und Respekt anderen gegenüber sind dabei sehr wichtig!



Was kann eine Herausforderung sein?

Lies die folgenden Beispiele durch. Verbinde die Personen, Tiere und Pflanzen mit ihren Problemen und Herausforderungen.



a) Julius, 70 Jahre

... möchte ihre erste eigene Wohnung mieten, kennt sich aber bei den rechtlichen Punkten nicht aus.

b) Ines, 12 Jahre

... findet keine bunte Blumenwiese mehr, sondern nur langweilige Ackerflächen.

c) Gernot, 35 Jahre

... ist oft einsam, seitdem er in Pension ist.

d) Aya, 19 Jahre

... hat immer weniger Blätter, weil die verschmutzte Luft und der Lärm ihn krank machen.

e) Honigbiene Sabine, 20 Tage

... hat jeden Tag Essensreste im Rucksack, weil ihre Jausenbox nicht gut schließt.

f) Kastanienbaum Fridolin, 100 Jahre

... möchte sich gesund ernähren, kann aber nicht kochen.



Suche dir 3 Beispiele aus und überlege gemeinsam mit anderen:

Mit welcher Idee könntet ihr diesen Personen, Tieren oder Pflanzen helfen?

Um die richtigen Probleme zu erkennen, müsst ihr wissen, für welche Personen (= eure Kund:innen) ihr eine Idee entwickeln wollt.

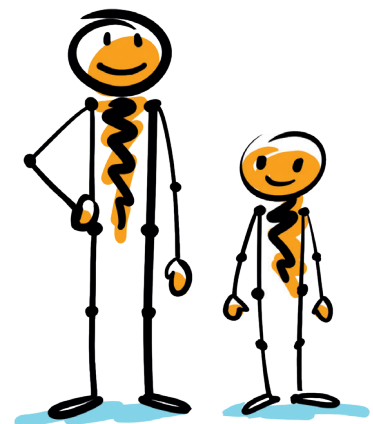


Überlegt gemeinsam, wer beim Markt-Tag eure Kund:innen sein werden.

- Sind es Kinder, Jugendliche, Erwachsene oder ältere Menschen?
- Werden mehr Frauen oder mehr Männer beim Markt-Tag sein?
- Sind ihnen Tiere wichtig? Haben sie vielleicht Haustiere?
- Lieben sie die Natur? Kümmern sie sich gern um Pflanzen?



Diskutiert im Team und notiert eure Ideen am Plakat.





Um die Probleme eurer Kund:innen zu erkennen, hilft euch eine Storycard.

Auch für Tiere oder Pflanzen könnt ihr eine Idee entwickeln und eine Storycard schreiben.

Für manche Kund:innen sind z. B. Haustiere wichtig, für andere ihre Pflanzen.



Lies beide Storycards durch. Überlege gemeinsam mit anderen:

- Welche Probleme hat Mila? Was braucht sie?
- Welche Probleme hat die Honigbiene? Was braucht sie, damit es ihr besser geht?

Mila macht viel Sport und läuft jeden Tag lange Strecken. Es fällt ihr schwer, sich zu entspannen, weil ihre Muskeln oft schmerzen. Wenn sie sich einmal hinsetzt, möchte sie zur Ruhe kommen. Am nächsten Tag will sie schließlich wieder fit sein für ihr Sportprogramm.



Die **Honigbiene** sammelt nicht nur Nektar für den Honig, sondern ist auch wichtig für die Bestäubung vieler Blüten.

Leider wurden in den letzten Jahren viele Lebensräume (z. B. Blumenwiesen) von Menschen zerstört und große Getreidefelder mit schädlichen Spritzmitteln behandelt. All das und auch die zunehmende Umweltverschmutzung führen zu Krankheiten und zum Aussterben von Bienen.



Schreibt gemeinsam eine Storycard für eine Person, die bei euch am Markt-Tag einkaufen wird. Ihr könnt auch eine Storycard für ein Tier oder für eine Pflanze schreiben, für die eure Kund:innen etwas kaufen möchten. Beschreibt dabei besonders die Probleme und Herausforderungen!

Diese Fragen helfen euch dabei:

- Was macht die Person, das Tier oder die Pflanze?
- Wie geht es ihr oder ihm?
- Was sind ihre/seine Aufgaben?
- Was sind ihre/seine Probleme?
- Was ist für sie/ihn wichtig?
- Was braucht sie/er?
- Was mag er/sie gerne?



Schließt die Augen und stellt euch vor, dass ihr selbst diese Person, das Tier oder die Pflanze seid!



Wenn ihr Lust habt, zeichnet die Person, das Tier oder die Pflanze auf einem Blatt Papier.

- Klebt die Zeichnung auf euer Plakat „Design Thinking für unseren Markt-Tag“.
- Notiert die wichtigsten Punkte der Storycard auf eurem Plakat.



4.2. Fragt empathisch nach



Beim zweiten Schritt von *Design Thinking* lernt ihr, was Empathie bedeutet. Wenn ihr empathisch seid, könnt ihr euch in andere Menschen oder Situationen „einfühlen“. Ihr könnt mit dem Kopf verstehen und mit dem Herzen fühlen, wie es anderen geht.



Mit einer Empathiekarte kannst du dich gut in andere hineinversetzen.

Lies alle Teile der Karte genau durch.



Füllt gemeinsam eine Empathiekarte für jene Person (oder Tier oder Pflanze) aus,
für die ihr eine Storycard geschrieben habt:



- Zeichnet eine leere Empathiekarte auf ein Flipchart.
- Schreibt zu allen Fragen der Empathiekarte eure Ideen auf Post-its und klebt sie auf.
- Notiert eure wichtigsten Ergebnisse auf eurem Plakat „*Design Thinking* für unseren Markt-Tag“.



4.3. Wer fragt, erfährt viel



Ihr habt eine Storycard geschrieben und für eine Person (oder Tier oder Pflanze) eine Empathiekarte ausgefüllt. Ihr vermutet, was diese Person (dieses Tier oder diese Pflanze) brauchen könnte.

Überlegt gemeinsam Fragen, mit denen ihr noch mehr Details über eure Kund:innen erfährt. Die Antworten helfen euch, genau jenes Produkt oder jene Dienstleistung für euren Markt-Tag zu entwickeln, die eure Kund:innen wirklich brauchen.

Achtet darauf, *offene* Fragen zu stellen – das sind Fragen, die mit einem Fragewort (z. B. warum, wann ...) beginnen und nicht nur mit Ja oder Nein beantwortet werden können. Schreibt alle Fragen auf, die euch einfallen:

Fragen	Antworten
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.
6.	6.



Sucht euch eine:n Partner:in. **Spielt zu zweit ein Interview** mit der gewählten Person (oder Tier oder Pflanze) und verwendet dabei alle notierten Fragen. Schreibt die Antworten neben eure Fragen. Wechselt die Rollen.



Du spielst die Person, die interviewt wird? Versuche, dich in sie „einzufühlen“. Lies dir dazu noch einmal die Empathiekarte durch. Schlüpfe in ihre Rolle und passe deine Körpersprache, deinen Gesichtsausdruck und deine Stimme ganz an die Person (an das Tier oder die Pflanze) an – wie ein:e Schauspieler:in.

Tipps zum achtsam Zuhören:

- Drehe dich mit deinem Körper zu der Person.
- Schaue sie direkt an.
- Höre aufmerksam zu und zeige dein Interesse, indem du sie anlächelst und nickst.
- Frage nach, wenn du eine Antwort nicht richtig verstanden hast.



Notiert wichtige Antworten auf eurem *Design Thinking*-Plakat, unter „Empathisch nachfragen“.



4.4. Definiert das Bedürfnis klar



Beim dritten Schritt von *Design Thinking* dreht sich alles um Bedürfnisse. Findet heraus, was eure Kund:innen genau brauchen. Welche Bedürfnisse sollen erfüllt werden?

Was Menschen brauchen, damit es ihnen gut geht, nennt man „Bedürfnisse“. Dazu gehören Sicherheit, Anerkennung, Liebe und viele mehr. Wenn Bedürfnisse nicht erfüllt sind, geht es uns nicht gut.



Wer braucht was? Wer hat welches Bedürfnis? Ordne die Bedürfnisse richtig zu.

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1) Sabine (Honigbiene) ist gestresst und verwirrt von den schädlichen Spritzmitteln. | <input type="checkbox"/> Spaß |
| 2) Emma (16 Jahre) bemüht sich bei ihrem ersten Praktikum sehr, alles richtig zu machen. | <input type="checkbox"/> Freundschaft |
| 3) Alice (1 Jahr) langweilt sich, weil ihr großer Bruder nicht mit ihr spielt. | <input type="checkbox"/> Ruhe |
| 4) Elena (14) ist vor ein paar Wochen mit ihren Eltern in eine neue Stadt gezogen. | <input type="checkbox"/> Gesundheit |
| 5) Flori (große, bunte Pflanze) fällt manchmal vom Fensterbrett, weil der Blumentopf zu klein ist. | <input type="checkbox"/> Schutz |
| 6) Die laute Musik seines Herrchens nervt Django (einen alten Kater) immer öfter. | <input type="checkbox"/> Anerkennung |



Schaut euch die Empathiekarte und die Antworten aus eurem Interview noch einmal genau an. Was braucht eure Person, euer Tier oder eure Pflanze? Welche Bedürfnisse könnt ihr erkennen?



In der Wortwolke findet ihr Beispiele für Bedürfnisse. **Notiert alle Bedürfnisse auf Post-its**, die auf eure Person, euer Tier oder eure Pflanze zutreffen. Klebt diese auch zu eurer Empathiekarte.



Formuliert gemeinsam ein Bedürfnis-Statement.

Wählt die wichtigsten 3 Bedürfnisse eurer Person, eures Tieres oder eurer Pflanze aus.

Formuliert mit diesen 3 Bedürfnissen ein Bedürfnis-Statement und schreibt es auf euer Plakat.

Ein Beispiel:

Mila braucht etwas, um sich nach dem Sport erholen zu können, um gesund zu bleiben und sich jeden Tag gut bewegen zu können.





4.5. „Brainstorming“ – ein Sturm an Ideen



Beim vierten Schritt von *Design Thinking* sind eure Ideen gefragt! Brainstorming ist eine sehr schnelle Methode, mit der ihr in 2 Minuten geniale Lösungen findet! Je mehr Ideen, desto besser. Auch „wilde“ und „verrückte“ Ideen sind gefragt.



Ihr habt die Probleme erkannt und die Bedürfnisse definiert.

Jetzt geht's los!

- Setzt euch im Team zusammen.
- Legt Stifte und Post-its bereit.
- Ihr habt 2 Minuten Zeit - stellt einen Timer am Handy!
- Schreibt eure Ideen schnell auf. Pro Idee ein Post-it.



Nach dem Brainstorming: Versucht gemeinsam eure **Ideen zu „clustern“**. Das bedeutet, dass man die Ideen sortiert und ähnliche Ideen zusammenfasst.

Entscheidet euch für die beste Idee



Welche Idee könnte den Kund:innen bei eurem Markt-Tag das Leben erleichtern? Oder ihnen bei ihren Problemen helfen? **Entscheidet euch jetzt gemeinsam für eine Idee**, die ihre Bedürfnisse am besten erfüllt.



Welches Produkt oder welche Dienstleistung wollt ihr für euren Markt-Tag umsetzen?
Bei eurer Entscheidung können euch folgende Fragen helfen:

✓ Kund:innen	Sind sie bereit, für eure Verkaufsidee Geld auszugeben?
✓ Material	Könnt ihr alle benötigten Materialien besorgen? Habt ihr alle notwendigen Maschinen und Werkzeuge?
✓ Zeit	Habt ihr genügend Zeit, um alle Arbeiten rechtzeitig zu erledigen? Oder um die Dienstleistung gut vorzubereiten? (z. B. Tanz einstudieren)
✓ Wissen (Know-How)	Wisst ihr, wie man das Produkt herstellt oder die Dienstleistung durchführt? Wenn nicht: Könnten Musiker:innen, Tänzer:innen, Künstler:innen, Handwerker:innen etc. euch helfen?
✓ Nachhaltigkeit	Ist eure Idee gut für die Umwelt und die Menschen? Ist es etwas Positives? Könnt ihr zum Beispiel recycelte oder gebrauchte Materialien dafür verwenden?



Was wollt ihr am Markt-Tag anbieten? Schreibt eure Idee auf euer Plakat!



4.6. Erstellt einen Prototyp



Der fünfte Schritt von *Design Thinking* zeigt euch, wie ihr einen Prototyp entwickelt. Das ist eine schnelle und einfache Darstellung eurer Idee. Damit könnt ihr sie anderen besser erklären.

Prototypen können vieles sein: eine Zeichnung, etwas Gebautes, ein Rollenspiel oder ein Video. Wichtig ist, dass ihr damit eure Idee für andere erklären könnt. Manchmal hat man nicht alle Materialien zur Verfügung, die man für einen Prototyp gerne hätte – dann kommt es auf eure Kreativität an!



Nutzt eine oder mehrere der folgenden Möglichkeiten, um einen Prototyp zu erstellen.

Dazu habt ihr jeweils nur 10 Minuten Zeit.



1. Zeichnet euren Prototyp. Hier, auf einem Blatt Papier oder auf einem Flipchart-Papier.



2. Dreht ein kurzes Video oder überlegt ein kurzes Rollenspiel, das eure Idee zeigt.

3. Baut euren Prototyp mit Legosteinen.



4. Nutzt verschiedenste Materialien, wie Zeitungen, Karton, Garn, Holz, Draht, Korken, Knetmasse, Ton, Stoff, Wolle, ... um euren Prototyp zu bauen.



Beschreibt oder zeichnet die wichtigsten Teile eures Prototyps auch auf eurem Plakat. Ihr könnt z. B. ein Foto von eurem Prototyp machen und es auf euer Plakat kleben.



4.7. Präsentiert euren Prototyp



Beim sechsten Schritt von *Design Thinking* präsentiert ihr euren Prototyp. Ihr erklärt damit anderen eure Idee.



Bereitet eine **kurze Präsentation** (maximal 2 Minuten) über euren Prototyp vor. Beantwortet dabei folgende Fragen.

Beschreibt eure Idee:

Für wen habt ihr sie entwickelt?	
Welche Bedürfnisse habt ihr entdeckt?	
Wie seid ihr auf eure Idee gekommen?	

Beschreibt euren Prototyp:

Wie heißt euer Prototyp? Findet einen kreativen Namen für euer Produkt oder eure Dienstleistung.	
Wie funktioniert er?	
Was sind die Vorteile?	



Holt euch nach der Präsentation Feedback von euren Mitschüler:innen. Stellt ihnen folgende Fragen:

- Würdet ihr für unseren Prototyp (also für das Produkt oder die Dienstleistung) Geld ausgeben?
- Wenn nein: Wieso nicht?
- Was könnten wir verbessern?



Freut euch über jede Rückmeldung.
Denn auch andere haben gute Ideen!
Notiert das Feedback auf eurem Plakat.





4.8. Entwickelt euren Prototyp weiter



Denkt nach, ob ihr euren Prototyp verändern wollt. Wenn ja, könnt ihr bei jedem beliebigen Schritt neu einsteigen und noch einmal überlegen, hinterfragen und neu entscheiden – so oft ihr wollt.



Eure Mitschüler:innen haben euch Feedback gegeben und euch auf neue Ideen gebracht. Sind Vorschläge dabei, die euch weiterhelfen? Habt ihr selbst noch Ideen, wie ihr euren Prototyp verbessern könntet?

Wenn ja, zeichnet hier euren weiterentwickelten Prototyp:

Unser weiterentwickelter Prototyp

(Foto, Zeichnung, Beschreibung, ...)

Seid ihr nun zufrieden mit eurer Idee und eurem Prototyp?
Gratulation - dann habt ihr *Design Thinking* erfolgreich abgeschlossen!

Viel Spaß beim Umsetzen eurer Idee!

Denkt dabei auch immer an unseren Planeten - er wird sich darüber freuen :-)





5.1. Checkpoint

Check 1: Wichtige Begriffe bei *Design Thinking*

Verbinde die Begriffe mit den richtigen Erklärungen.

Empathie	Methode, um auf viele und neue Ideen zu kommen
Brainstorming	Wunsch oder Verlangen nach etwas
Prototyp	Fähigkeit, sich in andere hineinzuversetzen
Bedürfnis	erster, schneller Entwurf einer Idee



Check 2: Was ist eine Empathiekarte?

Kreuze an, welche Aussagen richtig sind.

- ☐ Man versucht, sich in eine Person hineinzuversetzen.
- ☐ Man überlegt, was das Beste für sich selbst ist.
- ☐ Man überlegt, was Personen sehen, hören und fühlen.
- ☐ Man setzt sich mit den Ängsten und Wünschen der Person auseinander.

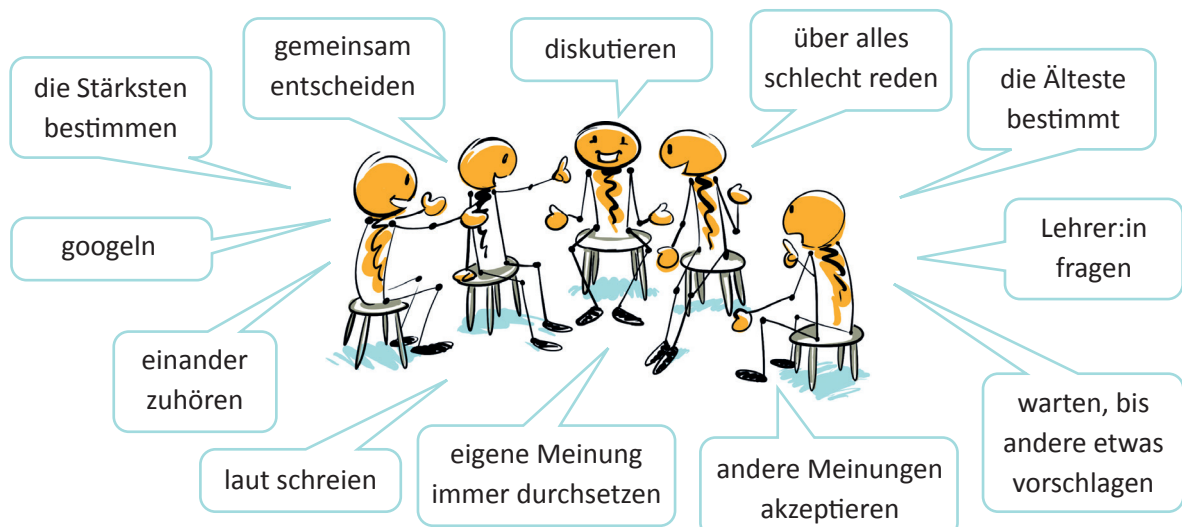


Check 3: Erkenne die Bedürfnisse! Schreibe sie zu den richtigen Bildern.

Liebe, Feiern, Ruhe, Bewegung, Gemeinschaft, Spaß



Check 4: Wie trifft ihr Entscheidungen? Markiere alle fairen und guten Möglichkeiten.





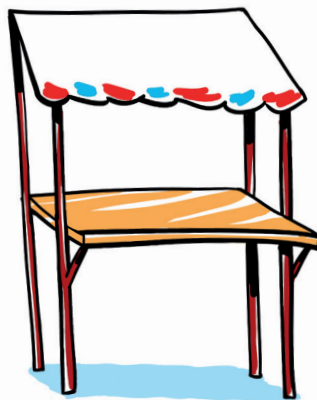
6.1. Die Planung beginnt ...

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



Schreibt eure Verkaufsidee in den Verkaufsstand. Überlegt, was ihr alles für die Umsetzung braucht: für euer Produkt oder eure Dienstleistung selbst, aber auch für den Markt-Tag (Verkaufsstand, Bühne etc.)

- Welche **Materialien**, Behälter, Verpackungen, Werkzeuge, Kostüme, Musik etc. werden benötigt? Notiert alles rund um den Verkaufsstand. Vergesst dabei nicht auf die Dekoration!
- Braucht ihr **Unterstützung**? z. B. von einem Künstler, von einer Handwerkerin, ...



Vergleicht eure Notizen. **Schreibt gemeinsam eine vollständige Klassen-Liste** mit allem, was ihr für euer Produkt oder eure Dienstleistung braucht.

- Was davon habt ihr schon?
- Was müsst ihr noch besorgen?
- Wie könnt ihr alles möglichst umweltfreundlich gestalten?



Nutzt dafür auch euer Plakat „Unser Markt-Tag“. **Schritt 1: Materialien besorgen.**



6.2. Schritt für Schritt zum Verkaufs-Hit



Lest alle Arbeitsschritte nacheinander durch.

Diskutiert über jeden einzelnen und schreibt eure Ideen auf euer Plakat.

1. Materialien besorgen



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

- 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. Nach dem Markt-Tag gebt ihr es wieder zurück.

2. Produkt herstellen / Dienstleistung vorbereiten



Stellt so viel Stück eures Produkts her, wie ihr verkaufen wollt / bereitet eure Dienstleistung vor (z. B. Tanz einstudieren, Kostüme vorbereiten, ...)

- Wählt einen geeigneten Ort für die Produktion oder euer Training.
- Besorgt alle notwendigen Werkzeuge und Hilfsmittel.
- Teilt euch in kleine Gruppen. Jede Gruppe übernimmt eine bestimmte Aufgabe – dadurch seid ihr schneller.
- Sucht einen Platz, wo ihr eure Ware, Dekoration, Bühnenbild etc. zwischenlagern könnt.

3. Werbung machen



Macht euren Markt-Tag bekannt, damit möglichst viele Menschen kommen.

- Bastelt Werbeschilder und bringt sie an passenden Stellen an.
- Informiert eure Familie, Bekannte und Freund:innen.
- Macht - gemeinsam mit euren Lehrer:innen - Werbung auf Social Media.



4. Verkaufsstand und / oder Bühne vorbereiten



Bereitet euren Verkaufsstand und / oder eure Bühne vor.

- Organisiert einen stabilen Tisch und Stühle. Wenn möglich, auch eine Pinnwand oder einen Plakatständer.
- Zeichnet und bastelt Dekoration, die optimal zu eurem Angebot passt und Aufmerksamkeit erregt.
- Schreibt gut lesbar auf, was ihr anbietet und wie viel es kostet.
- Gestaltet Plakate mit Zusatz-Informationen, die die Kund:innen interessieren könnten: Wie wurde das Produkt hergestellt? Wofür wollt ihr das verdiente Geld verwenden?
- Besorgt eine Kassa und ausreichend Wechselgeld.

5. Markt-Tag



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 euer Angebot.
- 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.

6. Aufräumen



Baut den Stand / die Bühne 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.

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

Viel Spaß bei euren Vorbereitungen!



7.1. Eine Aufgaben-Liste erstellen



Schaut euch noch einmal alle Arbeitsschritte an. Welche Aufgaben müsst ihr noch erledigen?
Redet gemeinsam in der Klasse und **erstellt einen übersichtlichen Arbeitsplan**.

Was ist zu tun?	Bis wann?	Wer ist verantwortlich?	erledigt
Einkaufsliste schreiben			



Wer übernimmt welche Aufgaben?

Findet eure Stärken mit der Übung auf der nächsten Seite heraus! Überlegt danach gemeinsam eine faire Aufteilung. Wie kann jede:r seine / ihre Stärken beim Markt-Tag am besten einsetzen?



Markiere, welche Aufgaben du übernommen hast.

So hast du eine gute Übersicht, was wann zu erledigen ist.



Kontrolliert regelmäßig, ob die vereinbarten Aufgaben zeitgerecht erfüllt wurden.
Unterstützt euch gegenseitig, wenn jemand Hilfe braucht.



7.2. Lernt eure Stärken kennen

Jeder Mensch hat Stärken. Manche können gut zuhören, andere sind handwerklich sehr geschickt oder können gut Texte schreiben. Wichtig ist, seine eigenen Stärken zu kennen und sie für sich selbst und andere gut einzusetzen.



Welche Stärken hast du?

Markiere deine 12 größten Stärken in diesen Stärke-Wolken.

ICH BIN ...

HILFSBEREIT VERLÄSSLICH AUFMERKSAM
FREUNDLICH SELBSTSTÄNDIG HUMORVOLL
FRÖHLICH NEUGIERIG KREATIV ORDENTLICH
GERECHT RÜCKSICHTSVOLL SPORTLICH FAIR
SELBSTBEWUSST OPTIMISTISCH ZUVERLÄSSIG
UMSICHTIG GEDULDIG EHRLICH ACHTSAM
VERANTWORTUNGSBEWUSST MUTIG
PÜNKTLICH SORGFÄLTIG VORSICHTIG
MUSIKALISCH FLEXIBEL

WAS ICH GUT KANN UND GERNE MACHE ...

ICH KANN GUT ZUHÖREN ICH KANN GUT RECHNEN
ICH BEHALTE IMMER DEN ÜBERBLICK ICH BLEIBE RUHIG
WENN ES STRESSIG WIRD ICH KANN GUT ORGANISIEREN
ICH KANN GUT ERKLÄREN ICH KANN GUT TEXTE SCHREIBEN
ICH KANN GUT VERHANDELN ICH KANN GUT
RECHERCHIEREN ICH BIN HANDWERKLICH GESCHICKT
ICH BASTLE GERNE ICH TANZE GERNE ICH KANN
GUT SINGEN ICH KANN GUT ZEICHNEN
ICH KENNE VIELE MENSCHEN ICH ARBEITE
GERNE IM TEAM

Suche aus den 12 Stärken, die du markiert hast, jene 5 aus, die dir besonders wichtig sind.

Du kannst auch weitere Stärken von dir, die nicht in den Wolken sind, hier ergänzen. Schreibe deine 5 stärksten Stärken in diesen Rahmen:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____



Überlege, wo du eine dieser Stärken gut genutzt hast. Wie hast du sie eingesetzt?

Was genau hast du gemacht? Was ist dir dadurch gut gelungen?

Erzählt euch in der Gruppe, wie ihr eure Stärken gut eingesetzt habt.



8.1. Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis!

Die Vorbereitungen für den Verkaufstag sind weit fortgeschritten. Was fehlt, ist der Preis. Um ihn bestimmen zu können, müsst ihr über Angebot und Nachfrage nachdenken und alle eure Ausgaben berechnen.



Von eurem Lehrer / eurer Lehrerin bekommt ihr eine Übersicht, mit der ihr einen Finanzplan erstellen könnt.

Je mehr Menschen euer Produkt oder eure Dienstleistung nachfragen (= kaufen wollen), desto höher kann der Preis sein. Wenn euer Produkt oder eure Dienstleistung auch von anderen in großen Mengen angeboten wird, muss euer Preis etwas niedriger sein.
Wichtig ist, dass der Preis fair ist - fair für euch und fair für eure Kund:innen!



Wie hoch wird die Nachfrage sein?

Wie viele Personen werden am Markt-Tag anwesend sein?

Tipp: Wenn der Marktstand in eurer Schule sein wird, fragt eure Lehrer:innen. Wenn ihr außerhalb der Schule verkauft: Fragt Personen, die die Veranstaltung organisieren (z. B. Flohmarkt).

Erwartete Anzahl
an Kund:innen



Wie groß wird euer Angebot sein?

- a) Wenn ihr ein **Produkt verkauft**: Überlegt, wie viel Stück ihr herstellen könnt.
- Wie viel Zeit braucht ihr dafür?
 - Habt ihr genug Geräte, Platz und Materialien für eine große Stückzahl?
- Legt gemeinsam die Menge fest, die ihr herstellen könnt.

Produkt: Wie viel Stück?

Dienstleistung: Wie oft?



Tipp: Achtet darauf, dass ihr nicht mehr herstellt, als ihr wahrscheinlich verkaufen werdet.

- b) Wenn ihr eine **Dienstleistung anbietet**: Überlegt, wie oft ihr sie anbieten könnt.
- Wie lange dauert sie?
 - Wie viel Zeit habt ihr am Markt-Tag?
 - Wie oft könnt ihr tanzen, singen, spielen etc.?

Notiert die Menge eures Produkts bzw. wie oft ihr eure Dienstleistung anbieten wollt, auf eurem Plakat.



Wie viel sind eure möglichen Kund:innen bereit, für euer Angebot zu bezahlen?

- Befragt dazu Menschen in eurem Umfeld.
- Recherchiert die Preise von ähnlichen Angeboten im Internet.

**vorläufiger fairer Preis
für unser Angebot:**

→ Legt den endgültigen Preis erst fest, wenn ihr eure Ausgaben berechnet habt!



Tipp: Vergesst dabei nicht auf eure Arbeitszeit! Überlegt gemeinsam, wie viel eure Arbeitszeit wert ist.



8.2. Wie viel geben wir aus? Wie viel nehmen wir ein?



Zuerst müsst ihr eure **Ausgaben** kennen. Danach könnt ihr einen **Verkaufspreis** berechnen, der **Gewinn** verspricht. Überlegt daher, wofür ihr Geld ausgeben müsst. Berechnet dann 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 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 €
Leihgebühr für die Pinnwand beim Verkaufsstand	20,00 €	1	20,00 €
Ausgaben gesamt			260,10 €



Erstellt eine Tabelle für eure Ausgaben. Ihr könnt alles auf einem Blatt Papier oder digital in Excel berechnen.



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?



Berechnet nun den Verkaufspreis, eure Einnahmen und den möglichen Gewinn.

Euer Finanzplan hilft euch, bei allen Schritten den Überblick zu bewahren.



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? Wird auch eure **Arbeitszeit** bezahlt? 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: _____



9.1. Verkaufen will gelernt sein ...



Findet in einem **Rollenspiel** heraus, bei welchen Verkäufer:innen sich Kund:innen wohlfühlen. Spielt zu zweit einen Test-Verkauf für euer Angebot. Tauscht danach die Rollen.

Achte darauf, dass du als Verkäufer:in ...

- ... gut über das Produkt / die Dienstleistung informiert bist.
- ... eine Geschichte zu eurem Angebot erzählst. Z. B.: Wie seid ihr auf die Idee gekommen? Wie habt ihr das gelernt? Wie habt ihr das Produkt hergestellt? Was ist das genau?
- ... berichtest, was ihr mit dem Gewinn vorhabt (= „euer Ziel“).

Beachtet diese Tipps beim Verkaufsgespräch! Sucht euch drei Tipps aus und notiert sie auf eurem Plakat.

- ✓ Lächle, das wirkt sympathisch und macht auch den Kund:innen gute Laune.
- ✓ Begrüße die Kund:innen freundlich und stelle dich mit deinem Namen vor.
- ✓ Wende dich den Kund:innen zu und nimm Blickkontakt auf. Dein Handy bleibt in der Tasche.
- ✓ Sei interessiert und höre achtsam zu. Stelle Fragen, um herauszufinden, was die Person braucht.
- ✓ Sprich laut und deutlich, sodass man dich gut verstehen kann.



Wer möchte, spielt das Verkaufsgespräch vor der Klasse vor. Kommt es zu einem Verkauf?



Besprecht zu zweit oder in der Klasse:

- Welche der Tipps wurden bei eurem Rollenspiel angewendet? Welche haben gefehlt?
- Wie habt ihr euch als Kund:innen gefühlt? Habt ihr etwas gekauft? Wenn ja – warum?
- Wer konnte als Verkäufer:in besonders überzeugen? Womit?



Was hast du dir vom Rollenspiel gemerkt? Welche Sätze waren für dich als Kundin oder Kunde angenehm? Welche Sätze haben dich vom Angebot überzeugt? Schreibe sie in die Sprechblasen. Notiere dir auch freundliche Begrüßungs-Sätze – wenn du magst, in mehreren Sprachen.



Lies die Sprechblasen vor dem Markt-Tag durch, damit du dich beim Verkaufsgespräch daran erinnerst.



9.2. Ein einladender Verkaufsstand ...



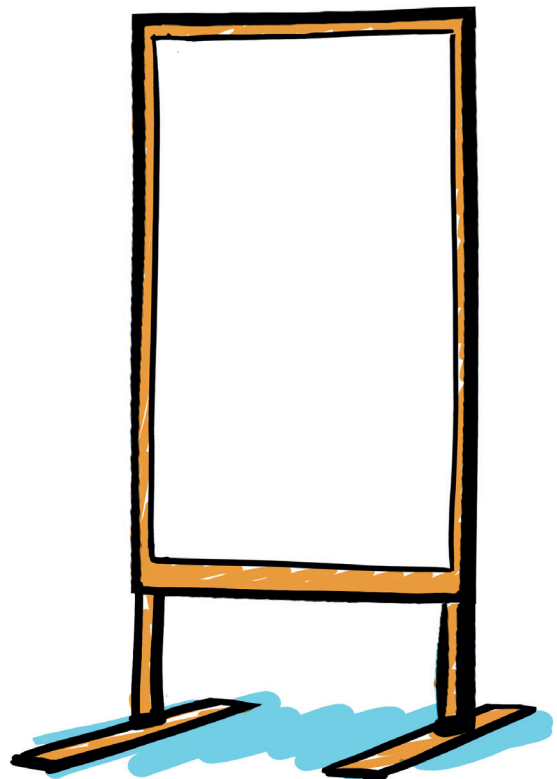
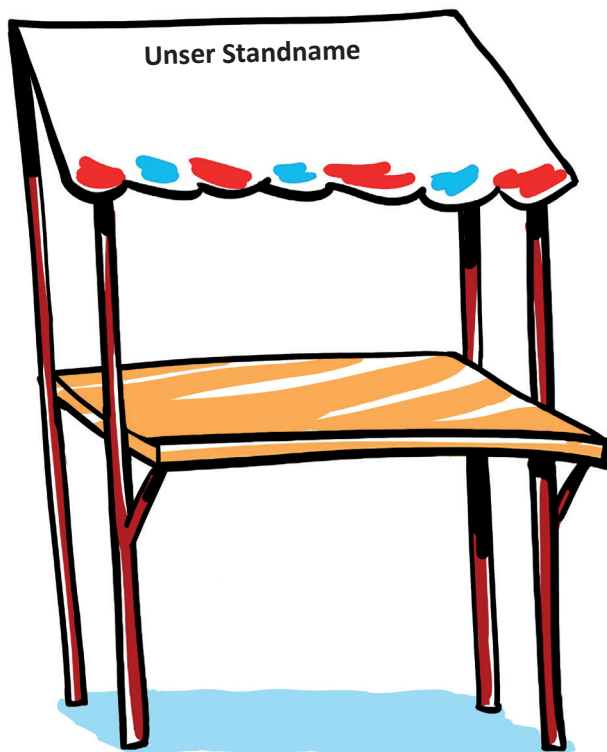
Wie wollt ihr euren Verkaufsstand gestalten? Menschen sollen neugierig werden und bei eurem Stand stehen bleiben. Sie sollen Lust bekommen, euer Angebot genauer anzusehen. Überlegt gemeinsam ...

- ... einen passenden **Standnamen**. Er soll zu eurem Ziel passen oder neugierig auf euer Angebot machen.
z.B. „Ein Rollstuhl für Anja“ (ihr wollt euren Gewinn Anja spenden), „Glück im Glas“ (selbstgemachte Marmelade) oder „Fipsis Fotostand“ (der Hobby-Fotograf heißt Fipsi)
- ... einen lustigen **Slogan**. Slogans sind kurze Sätze, die man sich leicht merkt. Sie sollen die Kund:innen zum Kauf motivieren.
- ... kurze, interessante **Informationen zu eurem Ziel** (Text, Fotos oder Zeichnungen).



Probiere es mit diesem Verkaufsstand aus und dekoriere und beschrifte ihn:

- Notiere den Standnamen und Slogan im Stand, die Informationen zu eurem Ziel auf der Tafel daneben.
- Schreibe auf die Tafel auch euer Angebot mitsamt den Preisen (gut leserlich!).
- Dekoriere den Stand passend zu eurem Angebot und eurem Standnamen.
- Zeichne auch euer Angebot - das Produkt oder ein Ticket mit eurer Dienstleistung.



Zeigt euch eure Vorschläge und wählt gemeinsam eine Dekoration, mit der ihr euren echten Verkaufsstand schmücken wollt. Lasst euch auch ein Outfit für die Verkäufer:innen einfallen.



9.3. War euer Verkauf erfolgreich?



Ob ihr erfolgreich wart, könnt ihr auf verschiedene Weisen feststellen:

- Habt ihr einen Gewinn gemacht?
- Konntet ihr so viel Geld verdienen, dass ihr euer Ziel finanzieren könnt? (z. B. Ausflug)

Aber auch:

- Habt ihr als Team gut zusammengearbeitet?

- Konntet ihr schöne Erfahrungen sammeln und etwas Neues lernen?



Berechnet nach dem Markt-Tag eure tatsächlichen Einnahmen und euren Gewinn.

Tipp: Die **Ausgaben** und den **Verkaufspreis** findet ihr auf eurem Finanzplan.

Unsere Einnahmen und unser Gewinn am Markt-Tag:				
Einnahmen	=	Verkaufspreis	<i>mal</i>	verkaufte Stück / Einheiten
_____ €	=	_____ €	×	_____
Gewinn	=	Einnahmen	<i>minus</i>	Ausgaben
_____ €	=	_____ €	–	_____ €



Habt ihr die gesamte vorbereitete Menge verkaufen können? Konntet ihr eure Dienstleistung so oft verkaufen, wie ihr geplant hattet? Wenn nein, wie viel ist euch übrig geblieben?

Unsere Einnahmen und unser Gewinn, wenn wir alles verkauft hätten:				
Maximal mögliche Einnahmen	=	Verkaufspreis	<i>mal</i>	hergestellte Stück / Einheiten
_____ €	=	_____ €	×	_____ €
Maximal möglicher Gewinn	=	Maximal mögliche Einnahmen	<i>minus</i>	Ausgaben
_____ €	=	_____ €	–	_____ €



Vergleicht euren tatsächlichen Gewinn mit dem maximal möglichen Gewinn.

Wie groß ist der Unterschied? Seid ihr mit der Höhe eures Gewinns zufrieden?



Auch Unternehmen bieten – genau wie ihr am Markt-Tag – Dienstleistungen oder Produkte für andere Menschen an. Mit den Einnahmen müssen einerseits alle **Kosten** im Unternehmen bezahlt werden, z. B. Materialien, Energie, Maschinen, Transport, Miete, Werbung etc. Andererseits müssen auch alle Personen, die im Unternehmen arbeiten, **fair bezahlt** werden. Dazu zählen sowohl die **Mitarbeiter:innen** als auch die **Unternehmer:innen**.

- Was glaubt ihr? Verdienen alle Mitarbeiter:innen in einem Unternehmen gleich viel?
- Woran könnte es liegen, dass manche mehr verdienen als andere?
- Ist es fair, wenn die Managerin eines Hotels mehr verdient als z. B. der Koch?
- Stellt euch vor, ihr entscheidet in einem Hotel, wer wie viel verdient. Wem würdet ihr den höchsten Lohn bezahlen, wem den niedrigsten? Warum habt ihr euch so entschieden?



10.1. Fragebogen zum Projekt

Ihr habt gemeinsam eine Verkaufsidee entwickelt und ein Produkt hergestellt oder eine Dienstleistung angeboten. Ihr habt als Team zusammengearbeitet und dabei verschiedene Aufgaben übernommen. Ihr habt euer Verkaufserlebnis geplant, einen Verkaufsstand dekoriert und Verkaufsgespräche geführt. Ihr habt die Ausgaben, den Preis und die Einnahmen berechnet und – im besten Fall – einen Gewinn gemacht und damit euer Ziel finanziert.

1. Was ist deine schönste Erinnerung an dieses Projekt?	
2. Was habt ihr gelernt, als ihr gemeinsam im Team gearbeitet habt? Was war besonders schön? Was war schwierig?	
3. Haben alle aus der Klasse eine Aufgabe übernommen und diese auch zuverlässig ausgeführt? Wenn nein, wie könntet ihr das beim nächsten Mal sicherstellen?	
4. War der Preis passend berechnet? Wenn nein, warum war der Preis zu hoch oder zu niedrig?	
5. Habt ihr alles verkauft? Wenn nein, welche Gründe könnte es dafür geben?	
6. Könnt ihr mit dem Gewinn das Ziel finanzieren, das ihr zu Beginn festgelegt habt? (z. B. Ausflug, spenden, etc.) Falls nicht, was wäre eine Alternative?	
7. Würdet ihr das Produkt oder die Dienstleistung wieder verkaufen? Wenn nein, warum nicht?	
8. Welchen Tipp würdest du jemandem geben, der zum ersten Mal einen Markt-Tag organisiert?	



Rede mit anderen über deine Antworten



10.2. Wie gut gelingt dir das schon?



Lies die Sätze aufmerksam durch und überlege, was dir davon wie gut gelingt.
Markiere das Feld unter dem Symbol, das am besten passt.

Das bedeuten die vier Symbole:



Das gelingt mir
schon sehr oft.



Das gelingt
mir manchmal.



Das gelingt
mir selten.



Dafür brauche ich
noch viel Übung.

1. Ich kann Probleme von Menschen, Tieren oder Pflanzen erkennen.				
2. Ich kann Ideen entwickeln, mit denen Probleme gelöst werden.				
3. Ich kann andere gut verstehen. Zum Beispiel mit einer Empathiekarte.				
4. Ich kann Bedürfnisse von anderen Menschen erkennen.				
5. Ich kann einen Prototyp herstellen und präsentieren.				
6. Ich erkenne in meinem Umfeld, wo ich etwas verkaufen kann.				
7. Ich kann erklären, wie Angebot und Nachfrage den Preis bestimmen.				
8. Ich übernehme Aufgaben und erfülle sie rechtzeitig.				
9. Ich kann ein Verkaufsgespräch führen.				
10. Ich kann einen Verkaufsstand schön gestalten.				
11. Ich kann den Gewinn berechnen.				



A2 Start Your Project Challenge

Start Your Project ist Englisch. Es bedeutet auf Deutsch: **Starte dein Projekt**. In der **A2 Start Your Project Challenge** spielst du ein Spiel, bei dem du viel über die Planung von Projekten lernst:

Welche Aufgaben gibt es? Welche passen zusammen? Wie erhält ein Projekt Struktur? Wie kann man Aufgaben nach den Stärken der Teammitglieder verteilen? Welche Kosten müssen berücksichtigt werden? Wie wird ein Projekt präsentiert?

Mit diesem Wissen kannst du allein oder mit anderen dein Projekt starten!

Erklärvideo: www.youthstartchallenges.eu/A2StartYourProject

In sieben Schritten zum Ziel:

Schritt 1 - Ein Planspiel spielen	36
Schritt 2 - Auftrag verstehen	39
Schritt 3 - Arbeitspakete verteilen	40
Schritt 4 - Alle Kosten berücksichtigen	44
Schritt 5 - Projekt präsentieren	45
Schritt 6 - Ein Klassen-Projekt planen	47
Schritt 7 - Nachdenken	48

Das Lehrer:innen-Handbuch zu dieser Challenge gibt es kostenlos zum Download unter: www.jugendstärken.at

Ziel

**Ich kann ein Projekt planen
und im Team umsetzen.**





1.1. Spielt gemeinsam das Planspiel „Obstsalat“

Die Firma „Claro“ will für ihre Mitarbeiter:innen täglich einen gesunden Obstsalat bereitstellen.
Die Firmenchefin lädt Obstsalat-Anbieter zu einem Wettbewerb ein.



So geht's:

- Bildet Teams mit mindestens 6 Personen.
- Stellt euch vor, ihr seid Mitarbeiter:innen einer Firma, die bei dem Wettbewerb mitmacht.
- Jedes Team überlegt sich
 - einen **Namen**,
 - ein **Logo** und
 - einen Werbe-**Slogan** für seine Firma.
- Bereitet ein Angebot für die Firma „Claro“ vor:
 - Welchen Obstsalat könnt ihr anbieten?
 - Wie viel wird er kosten?
- Eure Firma ist ganz neu. Ihr müsst alles, was ihr für den Obstsalat und die Präsentation braucht, auf dem Markt einkaufen, auch Messer, eine Schüssel zum Servieren etc.
- Was es am Markt gibt, seht ihr auf der nächsten Seite.
- Euer Startkapital beträgt 40 Rockets.
 - Erstellt einen Prototyp eures Obstsalates: Welches Obst soll er enthalten?
 - Wie soll er aussehen?
- Kalkuliert eure Kosten und berechnet den Preis für den Obstsalat.
 - Denkt auch an die Kosten für das „Werkzeug“, das ihr zur Zubereitung braucht, auch wenn ihr den Obstsalat nur in eurer Fantasie zubereitet.
 - **Vergesst nicht auf die Personalkosten!**
- Überlegt, wie ihr euren Obstsalat möglichst kreativ in 3 Minuten vor der Claro-Firmenchefin präsentieren könnt.
 - Ihr könnt den Obstsalat zeichnen, beschreiben, basteln, darstellen ... oder zubereiten, falls ihr echtes Obst zur Verfügung habt.
 - Die Materialien für die Präsentation (Papier, Stifte, ...), müsst ihr auch mit euren Rockets kaufen.



Arbeitet in Teams. Nur auf die Person, die präsentiert (= Firmen-Sprecher:in), müsst ihr euch einigen, notfalls mit dem Los ...



Die Rolle der Claro-Firmenchefin übernimmt eure Lehrperson. Mehr Informationen dazu gibt es im Lehrer:innen-Handbuch.

Das Spiel kann man in einigen Bundesländern als kostenlosen Workshop buchen. Geleitet wird er von erfahrenen Trainer:innen. Hier geht's zur Anmeldung: www.startedeinprojekt.at





1.2. Das Spiel beginnt ...

Es geht los! Die Zeit läuft, ab jetzt habt ihr 30 Minuten!



Ist der Auftrag klar oder gibt es noch Fragen?

Die Claro-Firmenchefin hat viele Termine und nur 10 Minuten Zeit, um Fragen zu beantworten. Überlegt schnell, welche Informationen ihr noch braucht.



Entscheidet gemeinsam: Was soll euer Obstsalat enthalten? Welches „Werkzeug“ braucht ihr für die Zubereitung?

Marktstand:

Obst und „Werkzeug“ gibt es nur in eurer Fantasie. Ihr müsst trotzdem alles kaufen, was ihr für die Zubereitung eines „echten“ Obstsalates brauchen würdet. Rechnet alle Kosten zusammen.

Obst und „Werkzeug“ zur Herstellung des Obstsalates

	Preis	Wie viel Stück?	Kosten
Äpfel pro Stück	1 Rocket		
Kiwi pro Stück	1 Rocket		
Trauben pro Rebe	5 Rockets		
Pfirsich pro Stück	1 Rockets		
Erdbeeren pro 5 Stück	1 Rocket		
Zitrone pro Stück	2 Rockets		
Schneidbrett pro Stück	5 Rockets		
Schüssel pro Stück	3 Rockets		
Messer pro Stück	5 Rockets		
Löffel pro Stück	3 Rockets		
Müllsack pro Stück	2 Rockets		

Präsentations-Materialien

(Ihr erhaltet sie nach dem Kauf von eurer Lehrperson, um eure Präsentation vorzubereiten.)

Bogen Papier pro Stück	5 Rockets
A4-Papier pro 3 Stück	5 Rockets
Stift-Set, 3 Farben	3 Rockets
Schere + Klebstoff	3 Rockets

Kosten Ausgaben am Markt: _____ Rockets

Kosten Präsentations-Materialien: _____ Rockets

Ausgaben gesamt: _____ Rockets (maximal 40 Rockets!)

Wenn ihr dürft, könnt ihr die Gegenstände für den Markt in die Schule mitbringen. Dann braucht ihr auch eine:n Verkäufer:in und „echte“ Rockets. Kopiervorlagen gibt es im Lehrer:innen-Handbuch.

Wenn ihr echtes Obst habt, geht achtsam damit um und findet eine Lösung für euren Abfall!



Nach 30 Minuten starten die Präsentationen aller Teams. Jedes Team hat 3 Minuten für seinen „Pitch“ – so nennt man eine kurze Präsentation einer Idee.



Wer kann die Claro-Firmenchefin überzeugen? Entscheidet gemeinsam, welche Firma den Auftrag bekommen soll und begründet, warum. Verwendet dafür die Feedback-Zielscheibe auf der nächsten Seite.

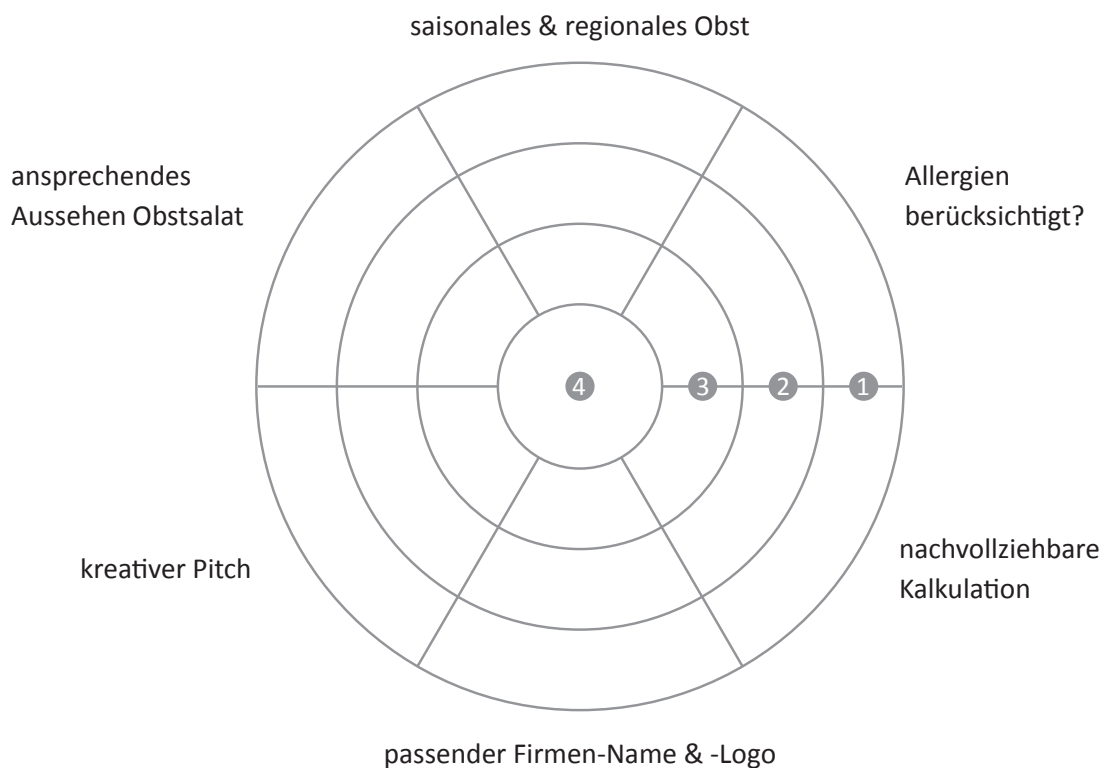


1.3. Feedback auf die Präsentationen



Bewertet jede Präsentation nach diesen 6 Kategorien:

1. Wie sehr wurde der Wunsch der Claro-Firmenchefin nach saisonalem Obst aus der Region berücksichtigt? *Um die Wünsche zu erfahren, musste man bei der Firmenchefin nachfragen ...*
2. Wie sehr wurde auf Allergien von Claro-Mitarbeiter:innen Rücksicht genommen? *Auch dass es Allergien gibt, konnte man nur durch Nachfragen herausfinden ...*
3. Wie nachvollziehbar ist die Kalkulation für den Preis? Wurden auch Personalkosten einkalkuliert?
4. Wie passend findest du Firmen-Namen, Firmen-Logo & Werbe-Slogan?
5. Wie kreativ wurde der Prototyp präsentiert? Bewerte den Pitch.
6. Wie ansprechend wurde der Obstsalat gestaltet (z.B. am Papier) oder wie appetitlich wurde der Obstsalat angerichtet (mit echtem Obst)?



Zeichnet für jedes Team eine Feedback-Zielscheibe auf ein Plakat. Alle markieren mit einem Punkt ihr Feedback. Je höher eure Bewertung ist, desto näher kommt euer Punkt zur Mitte der Zielscheibe. Vergleicht anschließend die Zielscheiben aller Teams. Wer hat die meisten Punkte im Zentrum der Scheibe?



Wie ist es euch beim Planspiel „Obstsalat“ ergangen? Redet darüber.
Wahrscheinlich hat die Zeit nicht gereicht und vieles war nicht klar. Das war beabsichtigt. Warum?

Weil man aus Fehlern, die man macht, besonders gut lernen kann!

Auf den nächsten Seiten lernt ihr Schritt für Schritt, wie man ein Projekt gut planen kann.



2.1. War euch alles klar?



Überlegt gemeinsam, wo ihr beim Planspiel „Obstsalat“ unsicher wart.

War euch klar, ...

1. ... was die Claro-Firmenchefin (= eure Auftraggeberin) genau will?
2. ... wie ihr euch die Zeit einteilen müsst?
3. ... welche Aufgaben es gibt und wer was übernimmt?
4. ... wie ihr den Verkaufspreis vom Obstsalat errechnen sollt?
5. ... wie ihr euer Angebot wirkungsvoll präsentieren könnt?



Wenn euch nicht klar war, **was euer Auftrag war**, welche Fragen hättet ihr der Claro-Firmenchefin stellen können?

Schreibt ein E-Mail mit euren Fragen an die Claro-Firmenchefin. Oder spielt ein Gespräch mit ihr.

Tipps, wonach ihr fragen könnt:

- Wie viele Mitarbeiter:innen bekommen den Obstsalat täglich?
- Gibt es Mitarbeiter:innen mit Allergien auf bestimmte Obstsorten? Auf welche?
- Wie wichtig ist Firma Claro ein achtsamer Umgang mit unserer Umwelt?
Sehr wichtig? Dann muss euer Angebot zur Firma passen:

- Obst aus der Region
- Obst der Saison
- Verwertung des Abfalls ...



2.2. Offene Fragen klären ...



Klärt in den nächsten Schritten alle offenen Fragen:

- Analysiert in **Schritt 3 („Arbeitspakete verteilen“)**, welche Aufgaben es gab. Lernt, wie man sie in Arbeitspakete zusammenfasst und im Team verteilt.
- Erstellt in **Schritt 4 („Kosten berechnen“)** gemeinsam einen **Kosten-Plan**, damit ihr lernt, einen Verkaufspreis für euer Angebot zu ermitteln.
- Erhaltet in **Schritt 5 („Projekt präsentieren“)** Tipps für zukünftige **Präsentationen**.



Planen kann man lernen & trainieren. Planungs-Kompetenz ist in Alltag und Beruf sehr wichtig.

Will man eine Idee im Team umsetzen, ist eine genaue Planung noch wichtiger, denn alle müssen wissen, für welche Aufgaben sie verantwortlich sind.

In welchen Situationen brauchst du „Planungs-Kompetenz“? Rede mit anderen darüber.



Kennst du Berufe, in denen man viel planen muss? Recherchiere im Internet. Welcher interessiert dich und passt zu deinen Stärken?



3.1. Was muss wann gemacht werden?



Diese Aufgaben gab es beim Planspiel. Habt ihr an alle gedacht? Fehlen welche?

1	Überlegen, was alles zu tun ist
2	Bei der Claro-Firmenchefin nachfragen, was unklar ist
3	Die Aufgaben verteilen
4	Überlegen, was man für den Obstsalat beim Markt einkaufen muss: Welches Obst, welches „Werkzeug“, was für die Abfallentsorgung
5	Überlegen, welche Materialien für die Präsentation gebraucht werden (Papier, Stifte, ...)
6	Nachfragen, welche Einkäufe benötigt werden
7	Einkaufsliste erstellen
8	Ausrechnen, wie viel die Einkäufe kosten
9	Kontrollieren, ob das Geld (Startkapital von 40 Rockets) reicht
10	Einkaufen
11	Obstsalat zubereiten (= Prototyp erstellen)
12	Abfälle entsorgen
13	Ausrechnen, wie viel 1 Salat kostet (Personalkosten, Miete etc. nicht vergessen!)
14	Name + Logo für die Firma überlegen
15	Werbe-Slogan für die Firma überlegen
16	Präsentation vorbereiten
17	Pitch vor Claro-Firmenchefin halten
18	Gemeinsam überlegen, was man das nächste Mal besser machen kann



Überlegt gemeinsam:

- Was **muss** unbedingt am Anfang gemacht werden?
- Was muss erledigt sein, **bevor** man weitermachen kann?
- Was kann man gleichzeitig tun?



Wenn ihr plant, ein Produkt herzustellen, müsst ihr überlegen, WO ihr das macht und WO ihr es lagert, falls ihr viel davon herstellt.



Was habt ihr im Planspiel „Obstsalat“ gelernt? Worauf müsst ihr achten, wenn ihr gemeinsam ein Projekt plant? Redet darüber.

In der nächsten Übung lernt ihr die Aufgaben einzelnen Arbeitspaketen zuzuordnen.



3.2. Welche Aufgaben passen zusammen?



Packt alle Aufgaben, die zusammenpassen, in ein Arbeitspaket. Schreibt die Aufgaben von **Übung 1** in Stichworten zu den einzelnen Paketen.

Arbeitspaket 1 - Planung

Aufgabe Nr. 1 - Überlegen, was alles zu tun ist

Nr. _____

Nr. _____

1

Aufgabe Nr. 18 - Gemeinsam überlegen, was man das nächste Mal besser machen kann

6

Arbeitspaket 2 - Einkauf

Aufgabe Nr. 6 - Nachfragen, welche Einkäufe benötigt werden

Nr. _____

Nr. _____

2

Arbeitspaket 3 - Finanzen

Aufgabe Nr. 8 - Ausrechnen, wie viel die Einkäufe kosten

Nr. _____

Nr. _____

3

Arbeitspaket 4 - Herstellung

Aufgabe Nr. 4 - Überlegen, was man für den Obstsalat beim Markt einkaufen muss

Nr. _____

Aufgabe Nr. 12 - Abfälle entsorgen

4

Arbeitspaket 5 - Präsentation

Aufgabe Nr. 5 - Überlegen, welche Materialien für die Präsentation gebraucht werden

Nr. _____

Nr. _____

Nr. _____

Nr. _____

5



Die sechs Steine nennt man Meilensteine. Immer, wenn ihr ein Arbeitspaket abgeschlossen habt, habt ihr einen Meilenstein erreicht, wie bei einer langen Wanderung.



Was gehört zu welchem Stein?

- Prototyp erstellt
- Aufgaben verteilt
- Angebot präsentiert
- Projekt abgeschlossen
- Verkaufspreis berechnet
- Alles Notwendige eingekauft

5

→ Meilenstein Nummer _____

→ Meilenstein Nummer _____

→ Meilenstein Nummer _____

→ Meilenstein Nummer _____

→ Meilenstein Nummer _____

→ Meilenstein Nummer _____



3.3. Wer übernimmt welche Aufgaben?



Wer hat beim Planspiel „Obstsalat“ welche Aufgabe übernommen? Haben sich alle Teammitglieder mit ihren Aufgaben wohl gefühlt? Redet darüber.



Schreibe zu jedem Arbeitspaket, welches Wissen zur Erledigung notwendig ist und welche **Stärken*** die Teammitglieder haben sollten, die Aufgaben aus diesem Arbeitspaket übernehmen.



Überlegt gemeinsam: Welche Aufgaben sollten im Team erledigt werden? Welche allein?

Zu welchen Themen soll es Teambesprechungen mit den für die Arbeitspakete Verantwortlichen geben?



Wenn ihr mit der Klasse ein Projekt plant:

Achtet darauf, bei der Verteilung der Aufgaben die Stärken der Teammitglieder zu berücksichtigen und **erstellt einen Arbeitsplan**, wo für jede Aufgabe festgelegt wird, wer dafür verantwortlich ist und bis wann sie erledigt werden muss.

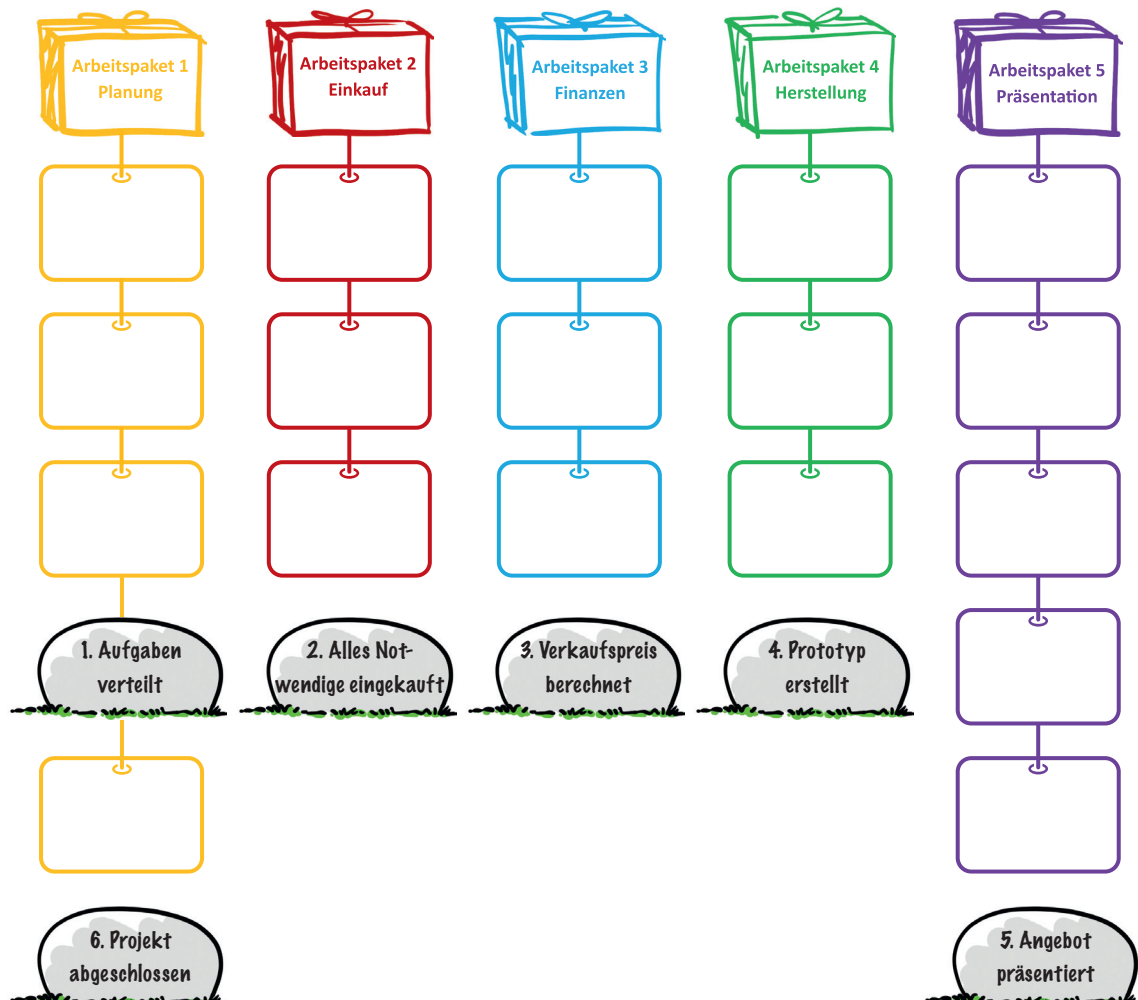
Was ist zu tun?	Bis wann?	Wer ist verantwortlich?	✓

* In der **A2 Perspectives Challenge** findest du in Schritt 3 viel über deine Stärken heraus. In der **A2 Be A YES Challenge** kannst du deine Stärken auch testen. Die Challenge ist Teil von „Jugend stärken“, Band 1. Alle Bände sind auf www.jugendstaerken.at frei verfügbar.



3.4. Das Projekt erhält Struktur – der Projekt-Strukturplan

➔ Bildet Vierer-Teams und holt euch die Kopiervorlagen. Schneidet alle Kärtchen aus und „baut“ gemeinsam den Projekt-Strukturplan für das Projekt „Obstsalat“. Oder tragt alle Aufgaben hier ein. Ihr findet sie in der Liste auf Seite 40.



Manche Arbeitspakete hängen eng zusammen, wie **Einkauf** und **Finanzen**.

Wenn du für den Einkauf verantwortlich bist, musst du dich mit dem/der Verantwortlichen für die Finanzen absprechen.



Mit welchen beiden Arbeitspaketen hängt das Paket **Einkauf** noch zusammen?

➔ Mit einem Projekt-Strukturplan erhältst du einen guten Überblick über über alle Aufgaben. Erstelle ihn immer, wenn du ein Projekt planst - am besten, am Computer. Frage deine Lehrperson nach passenden Programmen dafür.



4.1. Welche Kosten entstehen? Verschafft euch einen Überblick!



Ihr wart für euren Obstsalat am „Markt“ einkaufen. Welches Team braucht was? Ordne die **Einkäufe** unten in der Tabelle den passenden Arbeitspaketen zu.

Obst, ~~Stift-Set~~, Schneidbrett, Papier, Schere, Schüssel, Messer, Klebstoff, Löffel, Müllsack



Wenn man die Obstsalate wirklich herstellt, entstehen bei allen Teams noch **weitere Kosten**. Welche sind das? Trage die Begriffe aus dem folgenden Kästchen in die Tabelle ein. **Es gibt Kosten, die du bei mehreren Arbeitspaketen eintragen musst.**

Handy, ~~Gehalt und Versicherung (für Mitarbeiter:innen)~~, Miete (fürs Büro), Miete (für die Küche), Strom, Küchenausstattung (z.B. Kühlschrank), Küchengeräte (z.B. Apfelschäler, Zitronenpresse), Computer, Drucker, Transport (z.B. für Fahrt zum Markt), Werbung (z.B. Webseite, Flyer)

Arbeitspaket	Was brauchen die Teams? Wofür entstehen Kosten?
Planung	Handy , Gehalt und Versicherung
Einkauf	Handy , Gehalt und Versicherung
Finanzen	Handy , Gehalt und Versicherung
Herstellung	Obst, Handy , Gehalt und Versicherung
Präsentation	Stift-Set , Handy , Gehalt und Versicherung



Gibt es Dinge, die man öfter verwenden kann? Ringle sie in der Tabelle ein. Sie müssen nicht für jeden Obstsalat neu eingekauft werden.



Das Planspiel „Obstsalat“ endet mit der Präsentation der Prototypen. Die Firma, die den Obstsalat wirklich verkauft, muss sich auch überlegen, wie sie die Salate möglichst schnell und kühl zur Kundschaft transportieren kann. Habt ihr Ideen? Welche Kosten entstehen dabei?



5.1. Storytelling - erzähle (d)eine Geschichte!



Am Ende des Planspiels wurden die Obstsalat-Prototypen vor der Claro-Firmenchefin präsentiert. Gemeinsam habt ihr eine Fima gewählt, die den Auftrag erhält.

Welche Präsentation hat dich am meisten beeindruckt? Warum? Rede mit anderen darüber.

- Welcher Firmen-Name hat dir am besten gefallen? _____
- Welche Bilder entstehen in deinem Kopf, wenn du den Firmennamen hörst? _____



Von welchem Werbe-Slogan hast du dich angesprochen gefühlt? Von welchem Logo? Wenn dich keine Version überzeugt hat, erfinde selbst einen aussagekräftigen Werbe-Slogan und ein Logo, die zum Obstsalat passen.



Name, Logo und Werbe-Slogan sollten eine kleine Geschichte über Erzeuger:innen, Firma und Produkt erzählen. Kennst du aus der Werbung Firmen, denen das gelingt? Welche? Rede mit anderen darüber.



Ein Pitch erzählt ebenfalls eine Geschichte. Packe das, was du über den Obstsalat deines Teams sagen möchtest, in eine kurze Geschichte. Schreibe sie auf.

Ziel eines Pitch ist, bei den Zuhörer:innen ...

- ... Bilder im Kopf entstehen zu lassen,
- ... Lust auf den Obstsalat zu machen,
- ... den Obstsalat so zu präsentieren, dass man ihn unbedingt essen will!



Wie kannst du mehrere Sinne ansprechen? (Sehen, Hören, Riechen, Schmecken, ...)

Welche bildhaften Begriffe fallen dir für eine Präsentation ein?



Präsentiert die Geschichten in kleinen Teams gegenseitig oder haltet einen Pitch vor der Klasse.



5.2. Tipps für deine Präsentation

Neben einer gründlichen Planung kann eine gelungene Präsentation für den Erfolg eines Projekts entscheidend sein.



Setze immer, wenn du etwas präsentierst, deine Stärken ein:

- erzähle deine Geschichten in Worten
- zeichne sie auf einem Flipchart
- erstelle eine PowerPoint-Präsentation
- drehe ein Video

Deine Präsentation soll zu dir passen und authentisch wirken.



Achte darauf: Nicht nur Worte kommen bei anderen an, sondern auch Körpersprache, Gesichtsausdruck und Stimmlage.

- Wende dich dem Publikum zu.
- Lächle.
- Halte dich an diese Weisheit:

Sprich laut, damit ich dich hören kann!
Sprich deutlich, damit ich dich sehen kann!
Sprich kurz, damit ich dich leiden kann!



Bereite dich auf deine Präsentation vor.

Experimentiere mit deiner Stimme und probiere verschiedene Stimmlagen und Gesichtsausdrücke aus.

Lies deine Story aus **Übung 5.1.** (vorige Seite) in verschiedenen Emotionen (traurig, fröhlich, ängstlich, begeistert, ...). Beobachte dabei deine Körperhaltung. Passt sie sich automatisch deiner Stimmung an?

Wie kannst du durch deine Körperhaltung deine Stimmung beeinflussen?

5.3. Präsentieren trainieren mit PowerPoint-Karaoke



Bei einer Präsentation kann es passieren, dass digitale Geräte nicht funktionieren. Dann muss man improvisieren!

Mit „PowerPoint-Karaoke“ kannst du Improvisationstalent, Kreativität und Humor trainieren. Halte eine Präsentation zu einem unbekannten Thema und mit unbekannten Folien.

Vorlagen gibt es hier:

www.schule.at/tools/werkzeuge-fuer-den-unterricht/detail/kapopo-karaoke-powerpoint.html



Halte einen Wettbewerb ab, bei dem freiwillige Kandidat:innen spontan ein zufällig ausgewähltes Produkt präsentieren und bewerben – ähnlich wie bei PowerPoint-Karaoke.

Die anderen geben anschließend wertschätzendes Feedback. Wer konnte mit seiner Präsentation am meisten überzeugen?

Spielt das Planspiel „Obstsalat“ mit anderen Produkten weiter. Ihr könnt z.B. der Firmenchefin einen Frühlingssalat anbieten. Jetzt wisst ihr, worauf sie Wert legt und könnt darauf Rücksicht nehmen.

Setzt die Präsentations-Tipps um und pitcht euer neues Angebot.

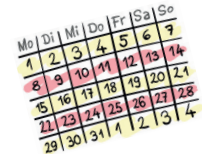


6.1. Ein Plan für ein Klassen-Projekt ...



Wollt ihr gemeinsam ein Klassen-Projekt durchführen? Ein generationsübergreifendes Umweltprojekt? Eine Plakat-Aktion zu den Zielen für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen? Ein Projekt zur Abfallvermeidung (z.B. Trash Value Fest)?

Haltet euch bei der Planung an die Schritte, die ihr in dieser Challenge kennengelernt habt:



1. Klärt gemeinsam, was ihr vorhabt: Was ist euer Ziel? Wie lange habt ihr Zeit?

2. Welche Aufgaben gibt es? Erstellt eine Liste.

Was ist zu tun?	Bis wann?	Wer ist verantwortlich?	✓

3. Bringt die Aufgaben in eine sinnvolle Reihenfolge und fasst sie zu Arbeitspaketen zusammen.



4. Verteilt die Aufgaben. Nutzt dabei die Stärken aller Teammitglieder!

5. Wählt jemanden aus dem Team, der das Projekt leitet und den Überblick behält.

6. Berechnet alle Kosten, die anfallen.



7. Überlegt, wer euch unterstützen könnte, wenn ihr zu wenig Geld habt.

8. Bereitet eine interessante Präsentation eurer Projektidee vor:

- Überlegt euch einen aussagestarken Namen für euer Projekt, der eine kurze Story über Projekthinhalte oder -ziele erzählt.
- Entwerft ein Projekt-Logo.
- Überlegt euch einen Werbe-Slogan für euer Projekt.
- Welche Geschichte könnt ihr über euer Projekt erzählen?

9. Präsentiert eure Projektidee vor möglichen Unterstützer:innen.

10. Jede:r übernimmt Verantwortung für die zugeteilten Aufgaben.

11. Besprecht bei regelmäßigen Team-Meetings, wer wie weit gekommen ist.



12. Feiert miteinander jeden erreichten Meilenstein.



13. Präsentiert bei einem feierlichen Projektabschluss eure Projektergebnisse.



Welches Projekt wollt ihr gemeinsam starten? _____

Wann wollt ihr starten und bis wann wollt ihr es abgeschlossen haben? _____

Welche Aufgaben wirst du übernehmen? _____



7.1. Wie gut gelingt dir das schon?



Lies dir die Sätze aufmerksam durch und überlege, was dir davon wie gut gelingt.
Markiere das Feld unter dem Symbol, das am besten passt.

Das bedeuten die vier Symbole:



Das gelingt mir
schon sehr oft.



Das gelingt
mir manchmal.



Das gelingt
mir selten.



Dafür brauche ich
noch viel Übung.

Ich kann herausfinden, was unser Projektziel ist.				
Ich kann alle Aufgaben für ein Projekt auflisten.				
Ich kann im Team die Aufgaben so verteilen, dass die Stärken aller Teammitglieder berücksichtigt werden.				
Ich kann für meine Aufgaben Verantwortung übernehmen.				
Ich kann mit anderen zusammenarbeiten.				
Ich kann zusammengehörende Aufgaben zu Arbeitspaketen zusammenfassen.				
Ich kann jedes abgeschlossene Arbeitspaket einem Meilenstein zuordnen.				
Ich kann einen Projekt-Strukturplan erstellen.				
Ich weiß, welche Kosten ich bei der Berechnung eines Verkaufspreises berücksichtigen muss.				
Ich kann mir eine Geschichte zu meinem Angebot ausdenken.				
Ich kann mein Angebot kreativ präsentieren.				



7.2. Fragebogen zur Start Your Project Challenge

Du hast ein Planspiel gespielt und danach Schritt für Schritt gelernt, wie man ein Projekt plant: wie man klärt, was zu tun ist, wie man alle Aufgaben festlegt und im Team verteilt, wie man die Aufgaben in Arbeitspaketen zusammenfasst und für wichtige Projektfortschritte Meilensteine festlegt. Du hast Präsentations-Tipps erhalten und dir ein gemeinsames Klassen-Projekt überlegt.

1. Was hat dir an dieser Challenge besonders Freude gemacht?	
2. Was hast du für die Planung von Projekten gelernt?	
3. Was hast du über deine Stärken herausgefunden?	
4. Wie kann man die Arbeit in Teams organisieren?	
5. Was wirst du bei zukünftigen Präsentationen anwenden?	
6. Hast du Ideen für deine Berufswahl bekommen? Wenn ja, welche?	
7. In welchen Situationen wird dir das, was du gelernt hast, nützen?	



Rede mit jemandem über deine Antworten.



7.3. In einigen Schritten zu deinem persönlichen Ziel ...



Überlege dir ein persönliches Projekt, das du gern umsetzen möchtest. Verfolge dein Ziel Schritt für Schritt.

Schritt 1	Schreibe auf, was du dir vornimmst.
Schritt 2	Stelle dir mit allen Sinnen vor, wie es sein wird, wenn du dieses Ziel erreicht hast. Schreibe oder zeichne dein Zukunftsbild auf: Wie wirst du dich dann fühlen? Was wirst du sehen, hören, riechen, schmecken, ertasten?
Schritt 3	Plane dein Projekt im Detail. Überlege dir alle Aufgaben. Erstelle einen Zeitplan und einen Kostenplan.
Schritt 4	Suche dir für die Umsetzung Unterstützung. Schreibe auf, von wem.
Schritt 5	Kontrolliere täglich, welche Aufgaben gemacht werden müssen. Freue dich jeden Abend über die erledigten Aufgaben. Wenn dir das Durchhalten schwerfällt: Denke daran, wie es sein wird, wenn du dein Ziel erreicht hast, und freue dich darauf!

Du hast es geschafft!



Schreibe auf, was du bei der Umsetzung deines Projekts gelernt hast.
Was würdest du das nächste Mal anders machen?

Feiere deinen Erfolg!

Überlege dir ein neues Projekt und setze es Schritt für Schritt um.



Jugend stärken ist ein ganzheitliches Lernprogramm für die Sekundarstufe I. Es ist Teil des „Youth Start Entrepreneurial Challenges“-Programms, das für Kinder und Jugendliche von der Primarstufe bis zur Oberstufe entwickelt wurde.

Alle **Kompetenzniveaus (von A1 = Primarstufe bis B2 = Sekundarstufe II)** stehen auf www.youthstart.eu auf **Deutsch, Englisch** und zum Teil in fünf weiteren Sprachen zum freien Download bereit.



Youth Start
ENTREPRENEURIAL CHALLENGES
www.youthstart.eu



Für das Programm **Jugend stärken** gibt es auch eine eigene Website:
www.jugendstaerken.at

Dort sind alle Lernmaterialien inklusive Erklärvideos digital frei verfügbar und können gedruckt bestellt werden.



Zusatzmaterialien:

- „Entrepreneurship Challenge“ auf www.flipchallenge.at
 (E-Learning-Tool zur Idea Challenge – Finanzbildung mit den FLiP Challenges für Jugendliche und Kinder ab 10 Jahren)

Weitere Lernmaterialien zu Entrepreneurship Education:

- Jugend stärken, Band 1–4 (Sekundarstufe I)
- Less risk – more fun (Brettspiel)
- Ganzheitlich Lernen lernen. Ein Trainingsprogramm für das 21. Jahrhundert
- Warum Achtsamkeit? Ein Trainingsprogramm für Schule, Alltag und Beruf
- Changemaker (Kartenspiel)

Freier Download und Bestellung: www.jugendstaerken.at

Gestaltet euren eigenen Markt-Tag!



Überlegt, wann und wo ihr etwas verkaufen könnt.
Und entscheidet, was ihr anbieten wollt.
Wenn ihr wisst, wofür ihr euer selbst verdientes Geld
ausgeben wollt, kann es losgehn!

- *Überlegt, wer eure Kund:innen sein werden.*
- *Entwickelt gemeinsam eine Idee mit der Design Thinking-Methode.*
- *Plant Schritt für Schritt euren Markt-Tag: vom Einkauf bis zum fairen Preis.*
- *Achtet bei allen Schritten auf die Umwelt!*
- *Verkauft am Markt-Tag euer Produkt oder eure Dienstleistung.*
- *Feiert gemeinsam euren Erfolg!*

Viel Spaß!

