



Co-funded by
the European Union

Posílení podnikatelského myšlení a sebevědomí dětí ENPOW4KIDS



Pokyny pro školy a učitele



Financováno Evropskou unií. Názory vyjádřené jsou názory autora a neodráží nutně oficiální stanovisko Evropské unie či Evropské výkonné agentury pro vzdělávání a kulturu (EACEA). Evropská unie ani EACEA za vyjádřené názory nenese odpovědnost.



Co-funded by
the European Union



Toto dílo je licencováno pod licencí [Creative Commons Uveďte autora-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

Připsáno:

Vyvinuto v rámci projektu ENPOW4Kids financovaného z programu Erasmus+
(www.kidsentrepreneurs.eu)

Verze 2.0 (konečná verze)
květen 2024

Obsah

1.	Synopse projektu	3
1.1.	Pokyny ENPOW4Kids.....	5
2.	Sada nástrojů ENPOW4Kids.....	6
3.	Implementace ve školách	9
3.1.	Rakousko	9
3.2.	Česká republika.....	13
3.3.	Lotyšsko	15
3.4.	Španělsko.....	19
3.5.	Nadnárodní den nadhazování.....	22
4.	Posouzení dopadu.....	24
4.1.	Zpětná vazba studentů	24
4.2.	Zpětná vazba učitelů	29
4.3.	Závěry	33
5.	Model ENPOW4Kids pro školy	34
6.	Závěry	38



1. Zaměření projektu

Podnikavost je pro občany EU cennou **dovedností**, a **to** jak pro jejich osobní, tak profesní rozvoj. Podnikatelské vzdělávání hraje klíčovou roli pro konkurenceschopnost Evropy a pro trvalý růst evropského hospodářství. Podpora podnikavosti ve vzdělávání jako klíčové kompetence podporuje podnikavost občanů EU a jejich schopnost formulovat inovativní řešení společenských problémů a navrhovat produkty s přidanou socioekonomickou hodnotou.

Navzdory těmto předpokladům "jen necelá čtvrtina (23 %) respondentů z EU uvedla, že se ve škole zúčastnila kurzu nebo aktivity týkající se podnikání, které je definováno jako přeměna nápadů v činy a rozvoj vlastního projektu" [Evropská komise/EACEA/Eurydice, 2016. *Podnikatelské vzdělávání ve školách v Evropě - zpráva Eurydice*].

Výsledky šetření PISA 2018 ukazují, že velká část patnáctiletých žáků stále nemá základní **dovednosti v oblasti řešení problémů**. "Přechod ze školy do zaměstnání se stal složitějším a delším. To odráží jak změny v poptávce na trhu práce, tak rostoucí nesoulad s tím, co vzdělávací systémy poskytují. Tato generace mladých občanů vyžaduje zvědavost, podnikavost a odolnost, aby mohla efektivně pracovat na novém trhu práce. Budou potřebovat sebedůvěru, aby si mohli sami vytvářet pracovní místa a řídit svou kariéru novými způsoby. Vzdělávací systémy musí mladé lidi připravit na to, aby dokázali efektivně uplatňovat své znalosti ve stále se měnících situacích, vystavit je relevantním vzorům a poskytnout jim vedení, které jim pomůže objevit jejich vášně, oblasti, v nichž mohou vyniknout, a kde a jak si mohou najít nebo vytvořit pracovní místo." [PISA 2018: *Insights and Interpretations*].

Tento scénář přiměl partnery k akci, jejímž cílem bylo definovat, vyřešit a zavést obsah, nástroje a strategie, které by **u studentů základních středních škol (ve věkovém rozmezí 11 až 13 let) podpořily podnikatelské myšlení a chování a proaktivního a nekonformního ducha, který by v první osobě podpořil akce pro jejich realizaci, se zvláštním zaměřením na školu, ale s proaktivním přístupem, který vede studenty k osobnímu jednání v každodenním životě předškoláků**.

Proto byli primární cílovou skupinou **STUDENTI** ve věku 11 až 13 let: budou povzbuzováni k tomu, aby přenášeli znalosti a povědomí i mimo svou pracovní skupinu, a to tak, že budou hledat způsoby, jak aktivně podporovat podnikatelského, tvůrčího a kritického ducha a přístup i mimo zdi školy a fungovat jako vzory. Tímto způsobem budou mít možnost ovlivňovat svou širší sociální síť, včetně své rodiny a přátel, a působit tak jako multiplikátoři a ve směru šíření tohoto ducha ve školním prostředí i mimo něj.

Stejně důležití byli zapojení **UČITELÉ a VEDOUCÍ ŠKOL**, kteří se v závislosti na tom, že se každý kontext zhmotňuje ve vztazích, které ho oživují, zase dozvědí o proaktivních nástrojích podnikání a osobního posílení a o tom, jak je ve škole aktivně podporovat. Stejně posílení postavení učitelů bude zahrnovat nové vymezení jejich role, přijetí větší odpovědnosti za osobní chování žáků a jejich přístup ke každodenním výzvám. Obecně se soubor nástrojů a jeho součásti zavedené v rámci projektu začlení do školních osnov jako jeden z průřezových předmětů, který bude předáván budoucím žákům.



Projekt byl postaven a následně realizován podle přesně stanovené struktury činností a úkolů:

- Úkol 1: **Stanovení metodiky a nástrojů pro** vytvoření metodiky i souboru nástrojů
- Úkol 2: **společné on-line nadnárodní workshopy, na kterých se** začne sdílet metodika a obsah a shromažďovat podněty. Byly interaktivní s celkovou délkou 30 hodin, zobrazené flexibilním způsobem, aby umožnily co nejširší účast.
- Úkol 3: **Regionální implementace** a testování sady nástrojů ve 4 zemích ve školním roce 2023-2024, a to splněním řady konkrétních úkolů:
 - první série přednášek, které žákům přiblíží základní pojmy a nástroje.
 - druhý krok přivedl žáky od teorie k praxi: podle poskytnutého E4Kids Business Model Canvas byly děti vedeny k definici základního podnikatelského nápadu, který byl modelován a strukturován jako skutečný podnikatelský záměr.
 - třetí krok [školní pitching] přivedl studenty k tomu, aby se o své závěrečné práce podělili se spolužáky ve škole v rámci "soutěžní akce", kde byly vybrány 3 nejlepší nápady, které budou školu reprezentovat na soutěži.
 - "ENPOW4Kids transnational pitching day", což je virtuální pitching fair, kde se nápady utkaly ve společném prostředí (kde se sešly 4 země) podle strukturovaného formátu.
 - závěrečnou fází byla socializace mezi všemi zapojenými žáky ve všech 4 zemích s využitím webových funkcí projektu.
- Úkol č. 4 - **shromažďování vstupů z pilotní fáze** za účelem průběžného sledování pokroku činností a následného řádného vyhodnocení výsledků na regionální i nadnárodní úrovni. V rámci akce byly realizovány také dotazníky pro studenty a učitele, sběr a kódování dat na národní úrovni a předávání dat partnerovi odpovědnému za evaluační aktivity a vyhodnocení získaných údajů.
- Úkol 5 - **Vypracování a vydání pokynů, které** mají být závěrečným dokumentem, jenž by měl umožnit pokračování akce a opakovatelnost jejího účinku i v jiných kontextech.



1.1. Pokyny ENPOW4Kids

Po skončení pilotní fáze projektu byly shromážděné a zpracované vstupy/zjištění využity k lepšímu formování společných závěrečných pokynů, které naznačují navrhovaný způsob:

1. lépe integrovat obsah, nástroje a metodiku (tj. *soubor nástrojů*) se současnými školními osnovami v příslušném odvětví;
2. aby se stal trvalou součástí školních osnov pro následující roky;
3. propagovat integraci specifického souboru nástrojů (a všech jeho součástí) u místních/regionálních orgánů veřejné správy, aby podpořily jeho šíření a replikaci do dalších škol s cílem učinit z něj trvalý prvek v příslušné vzdělávací nabídce.

Pokyny podrobně hodnotí účinnost a efektivitu pilotní akce v cílových školách a měří úroveň dosažení různých kvalitativních a kvantitativních cílových ukazatelů. Analýza měla ověřit platnost souboru nástrojů a všech jeho součástí, aby pak všechny příslušné zúčastněné strany měly zájem o realizaci a posílení stejných výsledků. Stěžejní část Pokynů představuje soubor zjištění a indicií, jak postupovat, a tedy replikovat (tj. "institucionalizovat") obsah a metodiku posilující postavení učitelů i žáků.

Podrobněji se pokyny skládají z:

- představení sady nástrojů a jejích hlavních součástí, počínaje Knihou pro učitele E4Kids, která představuje vhodný návod pro realizaci akce ve třídě;
- popis činností, které učitelé prováděli ve třídě, s jasnými poznámkami a odkazy na hlavní zaznamenané dopady;
- přesné vyhodnocení dopadů na základě zpracování strukturovaných zpětných vazeb od učitelů i studentů, kteří se přímo podíleli na realizaci aktivit;
- definování modelu postupů (z těch, které byly realizovány a popsány), který usnadní šíření a replikaci akcí a výsledků projektu. Model je určen především místním/regionálním orgánům veřejné správy zabývajícím se vzděláváním s ohledem na přenositelnost a replikaci.



2. Sada nástrojů ENPOW4Kids

Pět partnerů projektu ENPOW4Kids se inspirovalo akčním plánem Podnikání 2020 a Sdělením o přehodnocení vzdělávání, které vytvořily základ projektu vedoucí k vytvoření účinného **TOOLKITU**, který se skládá z nástrojů, obsahu a metodik a je hlavní součástí celého projektu.

Prvním a nejdůležitějším nástrojem je **KNIHA PRO UČITELE E4KIDS**, která představuje referenční rámec pro učitele a školy, pokud jde o obsah i metodiku, kterou mají s dětmi používat. Ve zkratce se skládá ze tří hlavních částí:

1. první z nich vysvětluje **obsah Business Model Canvas** připraveného pro děti s jasnými pokyny, jak tyto koncepty dětem předat,
2. druhá zpráva uvádí několik **praktických a interaktivních her, které se hrají i ve třídě**, aby si děti lépe osvojily předávané znalosti,
3. a třetí představuje **metodiku, kterou je třeba s dětmi přijmout** a která se skládá z řady strukturovaných činností, při nichž budou využity znalosti a nástroje, které dětem umožní lépe využít veškerý jejich obchodní potenciál.

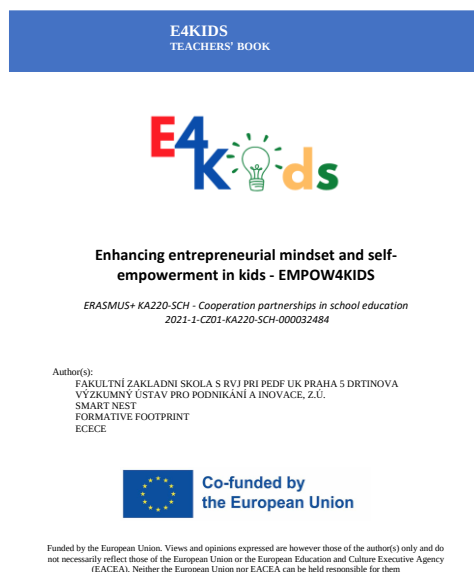
Kniha je doplněna **slovníčkem pojmů pro lepší pochopení hlavních pojmů** a **knihovnou pro** hlubší poznání obchodní kultury obecně a způsobu, jak s ní pracovat s dětmi.



Prvním praktickým nástrojem je pak **šablona Business Model Canvas pro děti "My pitch deck"**, která byla s dětmi použita, aby mohly pracovat a strukturovat svůj podnikatelský nápad.

Business Model Canvas® je šablona pro strategické řízení, která se používá pro vývoj nových a dokumentaci

stávajících obchodních modelů. Nabízí vizuální schéma s prvky popisujícími hodnotovou nabídku firmy nebo produktu, infrastrukturu, zákazníky a finance, které pomáhá podnikům sladit jejich činnosti





znázorněním potenciálních kompromisů. Původní verze je postavena na devíti "stavebních blocích" definujících šablonu, která se začala nazývat Business Model Canvas, byly původně navrženy v roce 2005 Alexandrem Osterwalderem na základě jeho doktorandské práce pod vedením Yvese Pigneura o ontologii obchodních modelů.¹ Abychom byli efektivnější a vytvořili jednodušší model, seskupili jsme devět políček do 4 bytostí: 1) CO - 2) KDO - 3) JAK - 4) JAK.

Kromě toho partneři pro zvýšení efektivity vytvořili **INTERAKTIVNÍ WEBOVOU PLATFORMU** [<https://www.kidsentrepreneurs.eu>], která obsahuje všechny potřebné kroky a interaktivní funkce na podporu žáků ve všech stanovených fázích. Slouží jako úložiště všech nástrojů projektu² a také integruje "nabídku" projektu s:

1 - Business Adventure Game, kvíz založený na hře, který je strukturován jako dobrodružná cesta kolem hlavních pojmů týkajících se definice a plánování podnikání a poskytuje možnost rychlého a zábavného sebehodnocení osobních znalostí a kompetencí,



¹ Osterwalder, Alexander; Pigneur, Yves; Clark, Tim (2010). *Business Model Generation: A Handbook For Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Řada Strategyzer. Hoboken, NJ

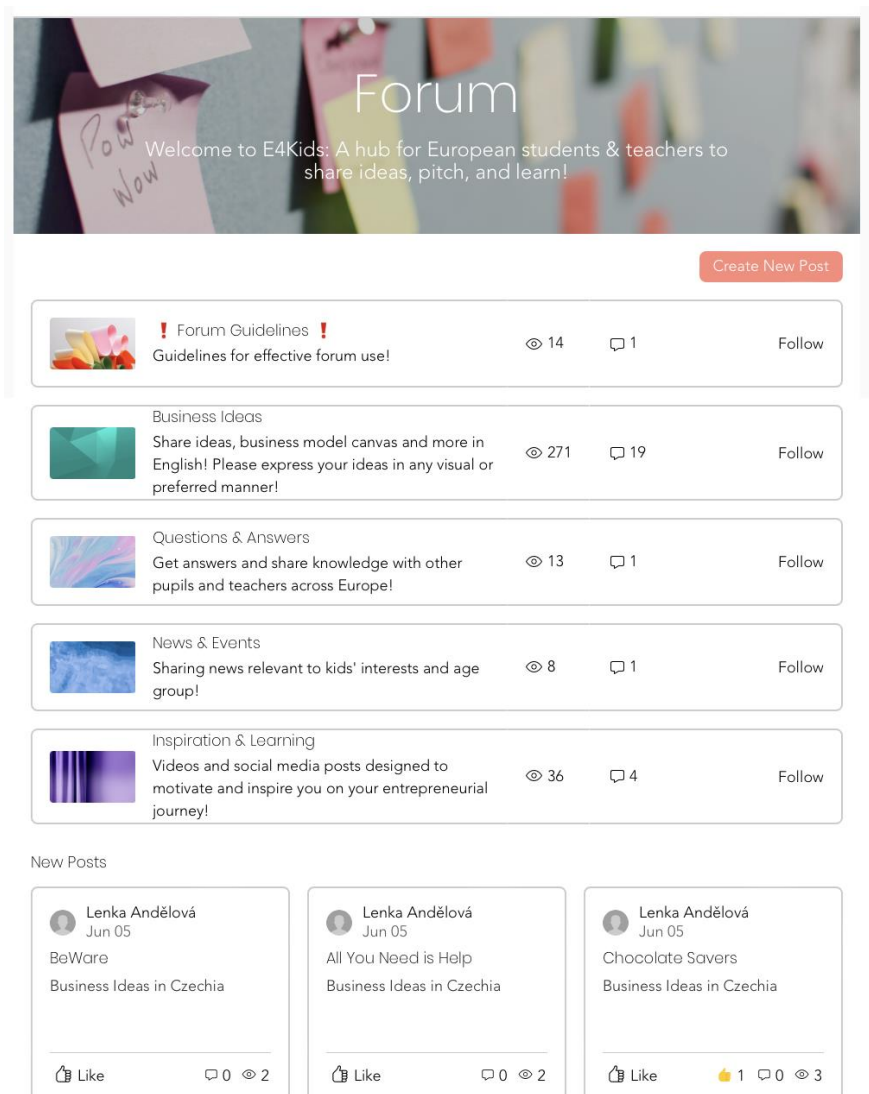
² Všechny vytvořené a testované nástroje lze volně používat a jsou k dispozici zdarma v jazycích jednotlivých partnerů, a to v češtině, angličtině, němčině, lotyštině a španělštině.



Co-funded by
the European Union



2 - E4Kids Forum je prostor určený ke sdílení a diskusi o inovativních podnikatelských koncepcích a podnikatelských modelech, které budou využívat stejní učitelé a studenti.³



V průběhu realizace pilotních aktivit se školami bylo vytvořeno zvláštní **omezené úložiště**, kde budou jednotliví učitelé sdílet všechny materiály a dokumenty potřebné pro správné plnění svých úkolů.

³ Původně bylo fórum koncipováno jako místo pro sdílení podnikatelských nápadů a modelů, které bylo otevřené všem, včetně žáků, učitelů a mladých podnikatelů, s tím, že členové, včetně učitelů a vrstevníků, mohli ke každému nápadu nabídnout konstruktivní připomínky. Poté se jednalo o malé děti a aby se plně vyhovělo předpisům o ochraně osobních údajů, byl přístup omezen se svolením stejných učitelů, kteří umožňovali dětem vstup a používání.



3. Implementace ve školách

V souladu s nastavenou metodikou a nástroji byla činnost s dětmi co nejvíce interaktivní, aby si udržely zájem v každém kroku procesu: angažovanost a zájem byly zvyšovány častými socializačními smyčkami, kdy byly tytéž děti požádány, aby se podělily se svými kamarády o své nápady / vývoj obchodního modelu a následně poskytly podněty pro vypracování ostatních.

Celá akce začala ve třídě, kde učitelé nejprve dětem sdělili základní pojmy o podnikání a modelování podniku a představili jim model E4KIDS, který pak podrobně prozkoumali. Na třídní semináře pak zpravidla navázaly individuální aktivity v rámci domácí práce, kde děti aplikovaly pojmy získané během semináře a pracovaly na jednotlivých částech modelového plátna podle poskytnuté šablony. Nakonec skupinové aktivity ve třídě umožnily definovat společnou vizi jako výsledek individuální práce jednotlivých členů.

Níže naleznete popis toho, jak byla sada nástrojů ENPOW4Kids implementována a testována ve školách ve 4 zemích, které se projektu účastnily.

3.1. Rakousko

Název školy	Mezinárodní škola Korutany - Velden (AT)
Počet a třída zapojených tříd	Středoškolský program 1 a 2
Počet zapojených učitelů	3
Počet studentů celkem	58
Počet studentů účastnících se nadnárodního pitchingu	10
Věkové rozmezí studentů	12-13
Počet podnikatelských projektů (skupin)	18
Přibližný počet hodin věnovaných činnosti	▪ Ve třídě: 6 týdnů ▪ Doma: 5 hodin
Stručný popis jednotlivých činností	
Po účasti na společných on-line nadnárodních seminářích, kde se učitelé seznámili s metodikou a s tím, jak používat nástroje, začala celá akce ve třídě, kde učitelé nejprve sdíleli s dětmi základní pojmy o podnikání a podnikatelském modelování a byl jim představen a následně do hloubky prozkoumán model	



E4KIDS. Všechny první přednášky byly založeny na obsahu, příkladech a navrhovaných aktivitách ve třídě uvedených v Knize pro učitele E4KIDS a s využitím modelového plátna E4KIDS jako reference. Účelem těchto aktivit bylo podělit se s dětmi o základní pojmy při strukturování podnikatelského nápadu a ihned uvést základní teorii do praxe pomocí navržených aktivit a her. Hned po každé přednášce byly děti požádány, aby vypracovaly své modelové plátno jako domácí úkol s využitím poskytnuté šablony.

Podrobněji se studenti řídili projektovým cyklem programu Middle Years a poskytnutými materiály pro plánování projektů, aby mohli rozvíjet své podnikatelské nápady. Nejprve se studenti dotazovali a analyzovali, aby identifikovali problémy, na jejichž základě vypracovali nápady/řešení, které by odpovídaly potřebám. Poté vytvořili své podnikatelské nápady s využitím šablony Business Model Canvas vytvořené v rámci projektu a konkrétně slajdů, na kterých své nápady dokumentovali.

Kromě toho byli studenti v každé části procesu vedeni k vyhodnocování a zlepšování svých plánů.

Jak již bylo řečeno, po přednáškách ve třídě následovaly individuální aktivity v rámci domácí práce, kdy děti měly za úkol aplikovat pojmy získané během workshopu (včetně praktických tipů vyplývajících z herních aktivit) a pracovat na každé jednotlivé části modelového plátna podle poskytnuté šablony. Každá složka skupiny pracovala samostatně na všech 4 částech modelu a závěrečný třídní workshop umožnil skupině vytvořit společnou vizi.

Materiály, které učitelé při této činnosti používají

Učitelé používali všechny materiály poskytnuté v rámci projektu E4Kids, počínaje Knihou pro učitele,



kteřá byla rovněž sdílena během společných on-line nadnárodních seminářů. Kniha se skládá ze tří hlavních částí, z nichž první vysvětluje obsah Plátna podnikatelského modelu připraveného pro děti s jasnými pokyny, jak dětem tyto koncepty předat, druhá informuje o některých praktických a interaktivních hrách, které se hrají i ve třídě, aby si děti mohly lépe osvojit předávané znalosti, a konečně třetí představuje metodiku, kterou je třeba s dětmi používat.

Poté učitelé přijali Plátno podnikatelského modelu E4Kids ve verzi PPT, aby dětem umožnili strukturovat vývoj a dokumentaci jejich podnikatelských nápadů. Při podpoře dětí na této cestě se učitelé opírali také o oba přiložené slovníky a knihovnu.

V neposlední řadě platforma E4KIDS umožnila dětem lépe se seznámit s cestou k podnikání (*přátelským způsobem s využitím herního nástroje*) a sekce "fórum / chat" jim i přes několik kritických bodů, zejména z důvodu bezpečnosti přístupu, umožnila zveřejnit svá plátna a získat zpětnou vazbu a podněty od ostatních účastníků.

Podnikatelské projekty připravené dětmi

Jak bylo uvedeno, celkem bylo podle metodiky a nástrojů E4Kids využito 18 různých nápadů a během školního pitchingu byly vybrány 3 nejstrukturovanější a nejnovativnější, které budou školu reprezentovat na mezinárodním pitchingovém dni. Tyto 3 podnikatelské nápady jsou:

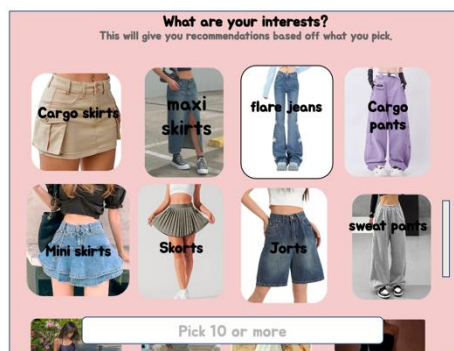
- **Snídaně v tyčince** - zdravá snídaně balená v obalu podobném deodorantu. Tento nápad se specializuje na snídaně toasty určené k pohodlnému použití z válečku. Ačkoli se zpočátku soustředila na avokádo, od té doby se koncept rozšířil o další chutné možnosti, aby neomezoval podnikání. Jeden z inovativních výtvorů, který má být uveden na trh, zahrnuje smíchání marmelády se želatinou a její zchlazení, aby zůstala pevná.



▪ VKHL Design Company -

zakázkové návrhy různých produktů, které vám budou doručeny až domů. Myšlenkou je nabídnout zákazníkovi, aby si osobně navrhl svůj design na kus papíru a vybral si ze seznamu produktů: povlaky na polštáře, hrnky, trička, dřevěné cedule, látkové tašky, magnety na lednici a kuchařské zástěry. Zákazníci si mohou svůj výrobek personalizovat návrhem v prostoru pro návrh, který lze zaslat poštou pro události, jako jsou svatby nebo promoce. Služba na míru vychází vstříc jedinečným zákazníkům se zvláštními přáními, nabízí výrobky vhodné pro všechny věkové kategorie a přizpůsobuje jedinečné dárky pro různé příležitosti.

- **Quick Outfits** - Módní aplikace, která obsahuje katalog oblečení ve skříni zákazníků a umožňuje rychle spárovat outfity s odkazy na oděvy, které lze následně zakoupit na základě návrhů aplikace. "APP umožňuje ušetřit čas při nákupu nebo výběru oblečení. Místo zkoušení oblečení před školou stačí vytáhnout aplikaci. Lze ji použít i při nakupování. Stačí si vyfotit tričko, které si kupujete, a budete moci vidět, jak na vás vypadá se zkoušením." - "Je to jiné, protože většina APP vám jen ukáže, jak bude oblečení vypadat dohromady. Naše APP vám ukáže, jak na vás oblečení vypadá. Při registraci do aplikace se vás zeptá na míry oblečení".



Datum školního hřiště

17. dubna 2024

Stručný popis školního hřiště

V obchodním světě se pod pojmem pitching rozumí představení produktu, služby nebo nápadu potenciálním investorům, klientům nebo zákazníkům. Jedná se o přednesení přesvědčivé a přesvědčivé prezentace nebo návrhu s cílem přesvědčit ostatní, aby nabídku podpořili, investovali do ní nebo ji zakoupili. Cvičení Pitching pro děti mohou nabídnout několik výhod, jako je disciplína a soustředění, týmová práce a komunikace, sebedůvěra a sebevědomí.

V souladu s metodikou E4Kids byli žáci požádáni, aby se o své závěrečné práce podělili se spolužáky ve škole, a to i s cílem "vzbudit zvědavost" u ostatních žáků, jejichž třída se akce nezúčastnila. Dvouhodinový workshop, na kterém se sešly ostatní třídy ve škole, tak umožnil představit všechny podnikatelské nápady / modely a ponechal dostatek času na zpětnou vazbu od všech ostatních žáků.



K prezentaci byla přizvána skupina odborníků. Všechny skupiny přednesly své nápady našim učitelům



obchodování v rámci diplomového programu a obchodnímu řediteli školy. V porotě zasedli celkem 4 odborníci. Porota poté hlasovala o třech nejlepších místech, která postoupí do mezinárodního pitchingu.

Každá skupina obdržela od odborné poroty konkrétní zpětnou vazbu. Studenti byli velmi nervózní, protože projekt a své nápady brali velmi vážně.

Kritické body a doporučení pro ostatní učitele / školy, kteří chtějí zavést stejnou akci.

Vzhledem k experimentálnímu charakteru iniciativy a především k objektivní obtížnosti přenést často komplikované pojmy na tak mladé publikum vyzdvihla činnost ve třídě některé aspekty, které je důležité zdůraznit:

- Pro účely plánování by byl užitečný jasný časový harmonogram termínů.⁴
- Oprávnění k přihlášení na stránky byla pro studenty omezující, aby si mohli vzájemně poskytovat zpětnou vazbu, protože k přístupu k funkcím komentování bylo třeba schváleného oprávnění.⁵
- Celkově byli studenti z účasti v programu nadšení a hrdí.

⁴ Vzhledem k tomu, že projekt sdružoval různé školy z různých zemí, byla akce koncipována tak, aby učitelům poskytla co největší flexibilitu při organizaci jejich třídních aktivit.

⁵ Vzhledem k nízkému věku účastníků bylo použití webových nástrojů omezeno na předchozí registraci, do které se pro případný přístup zapojili sami učitelé. To jistě nepomohlo "použitelnosti" chatu.



3.2. Česká republika

Název školy	FZŠ Drtinova, Praha (Fakultní základní škola s rozšířenou výukou jazyků Pedagogické fakulty Univerzity Karlovy)
Počet a třída zapojených tříd	4 třídy (6 th třída-2x, 7 th třída-1x, 8 th třída-1x)
Počet zapojených učitelů	3
Počet studentů celkem	50
Počet studentů účastnících se nadnárodního pitchingu	12
Věkové rozmezí studentů	11-14
Počet podnikatelských projektů (skupin)	9
Přibližný počet hodin věnovaných činnosti	40 Ve třídě 60 Doma
Stručný popis jednotlivých činností	
V prvních hodinách se studenty, kteří se o tento projekt zajímali, šlo o teorii a vysvětlování, co znamená úspěšný podnik a jak funguje. Zde jsou příklady toho, co jsme dětem vysvětlovali o myšlení a podnikatelském záměru: Myslete na myšlení jako na svou vlastní superschopnost - způsob, jakým se na věci díváte a jak s nimi nakládáte ve své hlavě a srdci. Pozitivní myšlení: Představte si, že si nasadíte kouzelné brýle, díky kterým bude všechno jasnější! Přesně to dělá pozitivní myšlení - pomáhá vám vidět to dobré, i když je to těžké. Je to jako říkat: "Já to zvládnu!" místo "Já to nezvládnu!". Podnikatelský nápad je jako skvělý plán, který můžete proměnit ve způsob, jak vydělat peníze nebo pomoci lidem. Přemýšleli jste někdy o tom, že byste si vyrobili vlastní speciální sušenky a prodávali je svým přátelům a rodině? To je podnikatelský nápad! Je to něco, co považujete za skvělé a co by mohlo být zajímavé i pro ostatní lidi. Řešení problému nebo vytvoření něčeho zábavného: Váš podnikatelský nápad by mohl pomoci vyřešit nějaký problém nebo lidem něco zlepšit. Možná jste si například všimli, že lidé chtějí zdravější občerstvení, takže váš nápad by mohl spočívat ve výrobě chutného a zdravého občerstvení, jako jsou müsli tyčinky nebo koktejly. Něco, co máte rádi: Často se stává, že nápad na podnikání vychází z toho, co vás opravdu baví nebo v čem jste dobří. Pokud rádi kreslíte, může vás napadnout vytvářet a prodávat vlastní umělecká díla.	



Sdílení s ostatními: Podnikatelský nápad není jen pro vás, ale také pro sdílení s ostatními! Může to být produkt (*například vaše sušenky nebo umělecká díla*) nebo služba (*například doučování nebo pomoc lidem s problémy s počítačem*).

Když studenti začali přicházet s vlastními nápady, vedli jsme je a mluvili o tom, jaký nápad by mohl fungovat a proč, a také o tom, jak ho rozvinout. Pak jsme dětem ukázali podnikatelské plátno vytvořené pro tento projekt - a řekli jim, jak ho používat. Poté v hodinách informatiky začaly rozvíjet své vlastní podnikatelské nápady s využitím podnikatelských pláten.

V závěrečných hodinách jsme vybrali tři nejlepší nápady pro mezinárodní pitching day.

Materiály, které učitelé při této činnosti používají

Využili jsme především materiály připravené našimi partnery. Připravili jsme si také několik videí z internetu, aby bylo téma zábavnější:

- <https://www.youtube.com/watch?v=73letl9oG20>
- <https://www.youtube.com/watch?v=ZtHZyJTfvHc>

Podnikatelské projekty připravené dětmi

- Spořiče cookies: Pečení sušenek a polovina výtěžku bude věnována útlukům.
- Pozor na oblečení: Výroba triček podle vlastního návrhu a založení nového podniku.
- Potřebujete jen pomoc: Pomoc rodičům s péčí o děti, pomoc s domácností, hlídání dětí.

Datum školního hřiště

7.3.2024, 18.4.2024

Stručný popis školního hřiště

Otevřená akce pro veřejnost, 7. března během dne otevřených dveří, 18. dubna před schůzkou rodičů. Zpětná vazba byla realizována v českém jazyce od učitelů a Mgr. Matěj Mareš představil projekty byly vybrány pro školní pitching day učitelem, bylo to jako příprava na mezinárodní pitching day.



Kritické body a doporučení pro ostatní učitele / školy, kteří chtějí zavést stejnou akci.



Tento projekt jsme museli učit místo běžných hodin angličtiny, což bylo pro nás i naše kolegy poměrně komplikované.

3.3. Lotyšsko

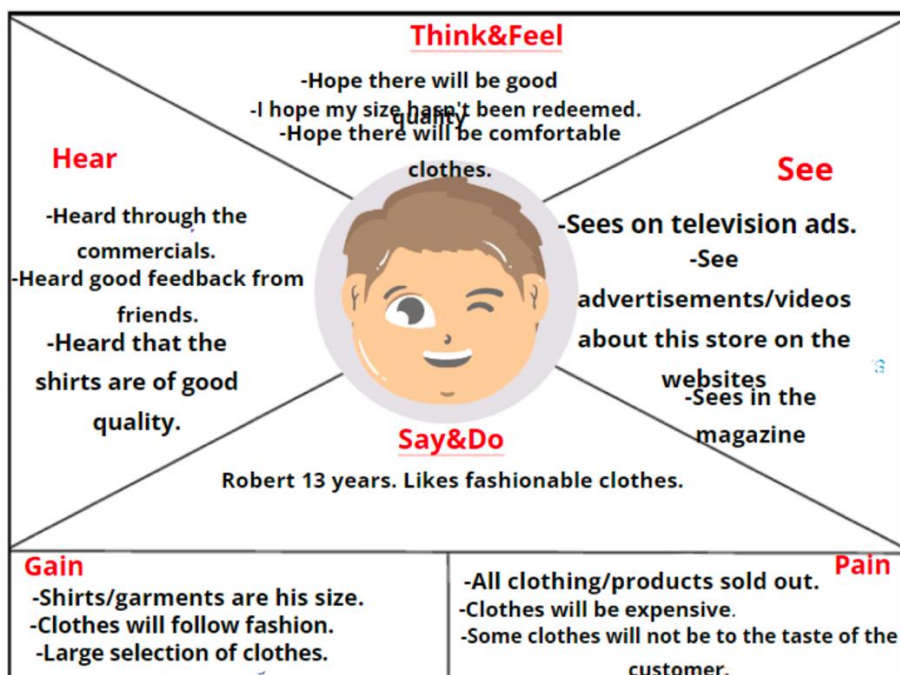
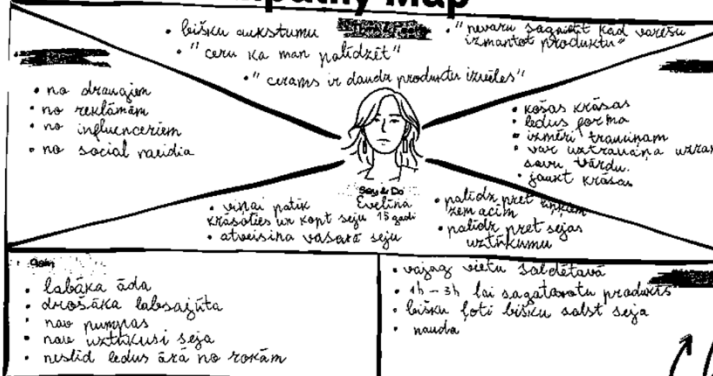
Název školy	Rīgas Teikas Vidusskola (Střední škola Riga Teika) - LV
Počet a třída zapojených tříd	3 třídy 4. ročníku
Počet zapojených učitelů	2
Počet studentů celkem	84
Počet studentů účastnících se nadnárodního pitchingu	18 (3 skupiny)
Věkové rozmezí studentů	10-11
Počet podnikatelských projektů (skupin)	15
Přibližný počet hodin věnovaných činnosti	▪ Ve třídě = 10 vyučovacích hodin ▪ Doma = 15 hodin
Stručný popis jednotlivých činností	
V uplynulých šesti měsících od podzimu 2023 jsme v hodinách společenských věd vedli studenty prostřednictvím zjednodušeného plátna obchodního modelu. Hodiny byly spíše teoretické, rozdělené do čtyř částí podle brožury pro učitele (Metodika): Co, Kdo, Jak a Kolik. Studenti své znalosti prakticky aplikovali doma při práci ve skupinách na rozvoji podnikatelských nápadů. Využívali studentský slovníček a zdroje z knihovny, aby prohloubili své znalosti jednotlivých témat, a připravovali si nové informace pro každou hodinu, aby vylepšili své prezentace pomocí techniky business model canvas. Za domácí úkol měli také zapojit se do interaktivní podnikatelské hry, aby si ověřili své znalosti, a účastnit se diskusí na vytvořeném fóru.	
Materiály, které učitelé při této činnosti používají	



V hodinách společenských věd jsme experimentovali s různými aktivitami uvedenými v metodickém dokumentu. Jednou z pozoruhodných aktivit z oddílu "Kdo" byla "Mapa empatie zákazníka".

Studenti měli za úkol vytvořit tyto mapy jak na papíře, tak pomocí digitálních nástrojů. Toto cvičení jim pomohlo vizuálně a interaktivně pochopit potřeby a perspektivy zákazníků, což posílilo jejich praktické dovednosti v oblasti empatického designu a formulace obchodních modelů.

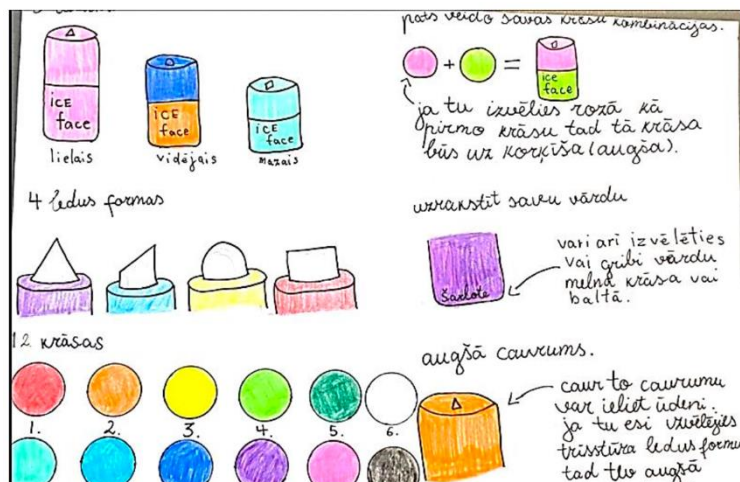
Customer Empathy Map



Kromě toho měli studenti za úkol nakreslit představy svých potenciálních zákazníků. Cílem této tvůrčí činnosti bylo prohloubit jejich porozumění cílovým skupinám tím, že si vizuálně představí, komu by mohli sloužit. Díky tomuto procesu získali vhled do demografických údajů, preferencí a životního stylu zákazníků, což dále obohatilo jejich schopnost efektivně aplikovat pláno obchodního modelu.



Ši ir Evelina!
Evelina ir 15 gadu!
Viņai patīk krāsoties
un koņt sejas ādu.



Dále byli studenti instruováni, aby své navrhované výrobky nakreslili. Tento úkol je podnítil k tomu, aby vizuálně vyjádřili vlastnosti a design svých nápadů na výrobky. Sloužil jim jako praktické cvičení při převádění abstraktních pojmů do hmatatelné podoby, což jim pomohlo lépe pochopit vývoj produktu v rámci business model canvas.

Někteří studenti se navíc pustili do vytváření skutečných prototypů svých výrobků. Tento praktický přístup jim umožnil uvést své koncepty do života tím, že vytvořili vlastní trička, klobouky a hliněné nádoby. Tato praktická zkušenost nejenže zlepšila jejich porozumění designu výrobků a výrobním procesům, ale také jim pomohla představit si, jak by jejich výrobky mohly být použity v reálném světě.



Podnikatelské projekty připravené dětmi

- "Ice-face" - zářivý plastový přístroj s odnímatelnými a vyměnitelnými částmi, určený k naplnění vodou a zmrazení a následnému použití jako masážní nástroj na obličej.
- "Koss" - personalizovaný obchod s tričky, kde si zákazníci mohou vytvářet vlastní návrhy a společnost vyrábí hotový výrobek.



- **Hliněné nádoby "LITTLE SHARD"** - Ručně vyráběné hliněné nádoby určené k podávání kávy a podobných nápojů.
- **Sdílení motocyklů** - Podnik, který nabízí zákazníkům pronájem motocyklů.
- **Pekařství** - Pekařství specializující se na různé druhy pečiva, které je možné zakoupit.

Datum školního hřiště

23rd z dubna 2024

Stručný popis školního hřiště

Školní pitching se konal v hlavní hale, která je centrálním místem školy a kde se konají všechny významné akce. Nejednalo se o otevřenou akci, byla omezena na zúčastněné třídy. Studenti projevili pozoruhodnou odvahu, když každá ze skupin vystoupila na pódium, aby představila své projekty. Jejich nadšení bylo hmatatelné a jejich ohlasy na závěr byly veskrze pozitivní, mnozí vyjadřovali spokojenost a hrdost na své úspěchy. Při výběru projektů pro nadnárodní pitching jsme zvažovali několik faktorů včetně kreativity, proveditelnosti a celkového dopadu projektů. Tento pečlivý výběr zajistil, že jsme na další úrovni soutěže představili ty nejslibnější a nejnovativnější nápady.



Kritické body a doporučení pro ostatní učitele / školy, kteří chtějí zavést stejnou akci.

Celkový dopad byl velmi pozitivní. Doporučil bych ostatním učitelům a školám, aby zvažili zahájení podobných projektů. Je přínosné, aby do své výuky začlenily inovativní nástroje, jako jsou interaktivní hry



a praktické metody výuky v oblasti podnikání. Tyto nástroje nejenže činí proces výuky poutavějším, ale také pomáhají studentům pochopit složité koncepty praktičtějším a zapamatovatelnějším způsobem.

3.4. Španělsko

Název školy	CRA Campos Góticos, Medina de Rioseco, Valladolid (ES)
Počet a třída zapojených tříd	2 třídy 5. základní školy
Počet zapojených učitelů	3
Počet studentů celkem	50
Počet studentů účastnících se nadnárodního pitchingu	50 (na nadnárodním pitchingu představilo svůj nápad 6 dětí)
Věkové rozmezí studentů	11-13
Počet podnikatelských projektů (skupin)	3
Přibližný počet hodin věnovaných činnosti	14 Ve třídě 4 Doma

Stručný popis jednotlivých činností

Provedli jsme řadu workshopů, na kterých jsme studenty seznámili se základními obchodními koncepty, včetně průzkumu trhu, návrhu produktu a prezentace. Aktivita probíhala jak ve třídě, tak i v rámci domácích úkolů.

Doma měli studenti za úkol prozkoumat existující produkty podobné jejich nápadům a určit jedinečné prodejní body.

Drobné odchylky se vyskytly v důsledku toho, že někteří studenti potřebovali více času na pochopení finančních aspektů, což bylo řešeno dodatečnými individuálními sezeními.





Stručný popis školního hřiště

Školní pitching probíhal ve třídách a studenti na něm prezentovali své podnikatelské nápady před vrstevníky a porotou složenou z učitelů. Atmosféra byla živá a byla poskytována konstruktivní zpětná vazba. Na základě kreativity a proveditelnosti byl do nadnárodního pitchingu vybrán jeden nejlepší projekt "Screen 100 Games".



Kritické body a doporučení pro ostatní učitele / školy, kteří chtějí zavést stejnou akci.

Pro některé studenty bylo obtížné pochopit výpočty nákladů a finanční projekce. Drobným problémem byl také časový management.



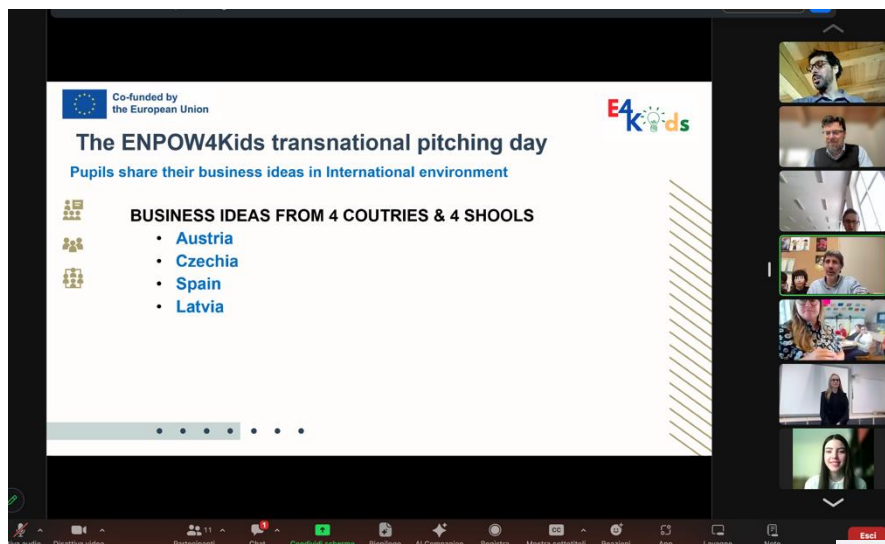
Co-funded by
the European Union



3.5. Den mezinárodního pitchingu

Úplně poslední aktivitou v rámci metodiky E4Kids byla socializace s ostatními zúčastněnými školami v partnerských zemích během speciálního "**nadnárodního pitchingového dne E4KIDS**", který se skládal z "virtuálního" veletrhu pořádaného pomocí speciálních platform [Zoom].

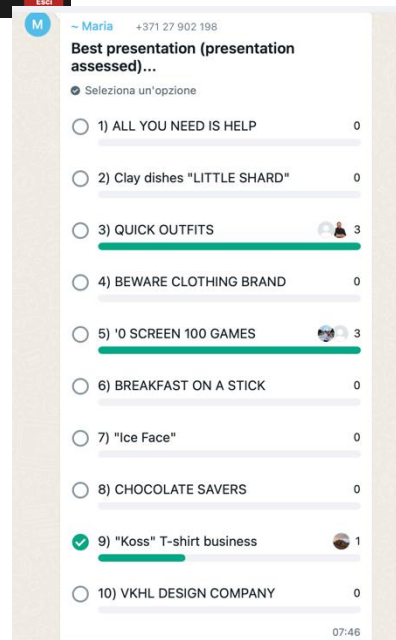
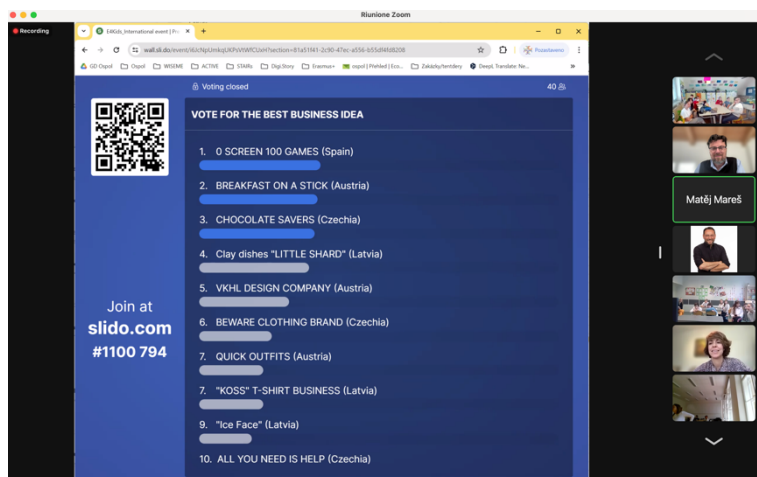
Dne **30. dubnath 2024 byla uspořádána** strukturovaná online akce, do které se zapojili na jedné straně všichni odborníci z PP a na druhé straně školy, které se účastní pilotní akce, a to jak učitelé, tak žáci.



Po vysvětlení pravidel akce všechny děti prezentovaly své podnikatelské nápady podle šablony E4Kids canvas, přičemž měly přibližně 5 minut na prezentaci a 2 minuty na diskusi s odborníkem z řad partnerů.

Po skončení všech

prezentací byli všichni účastníci požádáni, aby hlasovali o nejlepší nápad, zatímco odborníci hlasovali podle původně stanovených 4 kategorií, a to 1) **nejlepší prezentace**, 2) **nejlepší podnikatelský nápad**, 3) **nejinovativnější nápad** a 4) **nejlepší sociální podnik**.





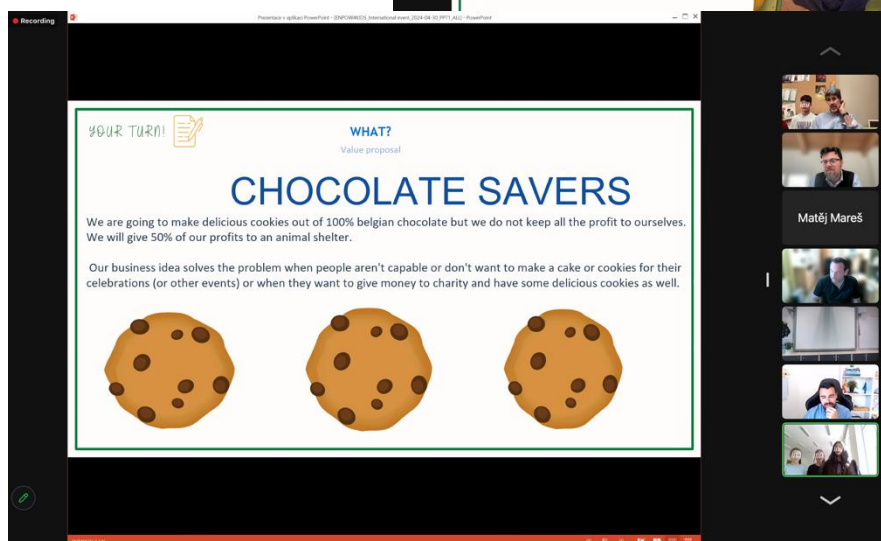
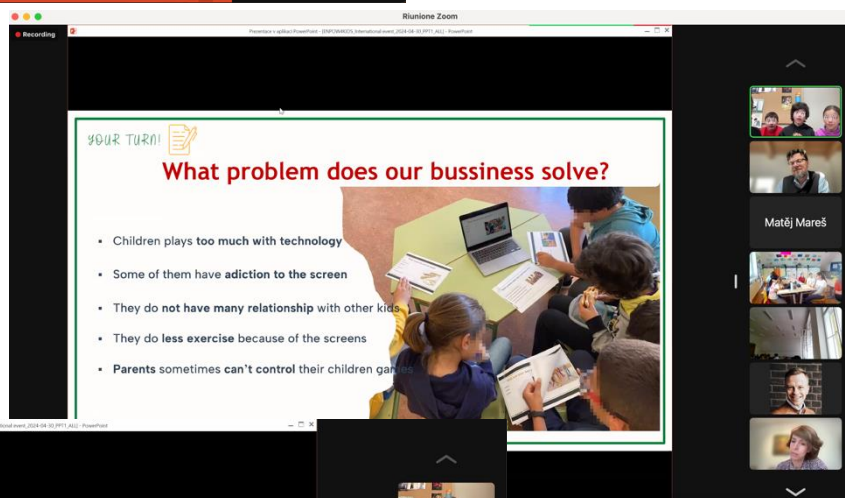
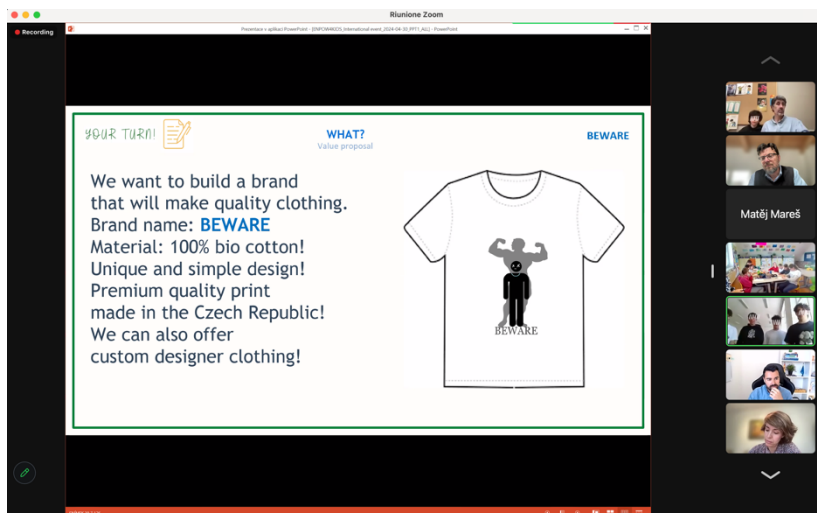
Co-funded by
the European Union



Nakonec byli vyhlášeni vítězové těchto 4 kategorií a podnikatelský nápad vybraný hlasováním veřejnosti.

Celá akce byla velmi kladně hodnocena školami a zejména dětmi, které byly velmi aktivní při pitchingu a také při zasílání zpětné vazby a hlasování o dalších nápadech.

Zde je několik snímků obrazovky pořízených během akce.





4. Vyhodnocení dopadů

Během pilotní fáze byly shromážděny funkční zpětné vazby podle sdíleného schématu a modelu: vypracování, provedení, administrace a vyhodnocení dotazníků podle přesné metodiky. Konkrétně byl proveden průzkum prostřednictvím strukturovaného dotazníku pro studenty a učitele, sběr a kódování dat na národní úrovni, předání dat partnerovi odpovědnému za evaluační aktivity a vyhodnocení získaných údajů.

Tato zpráva tedy shrnuje zpětnou vazbu získanou od učitelů a studentů ve čtyřech zúčastněných zemích [Česká republika, Itálie, Lotyšsko a Španělsko] pomocí strukturovaných dotazníků zadaných online.

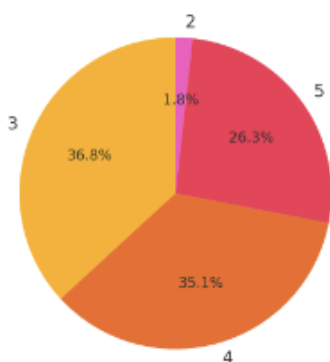
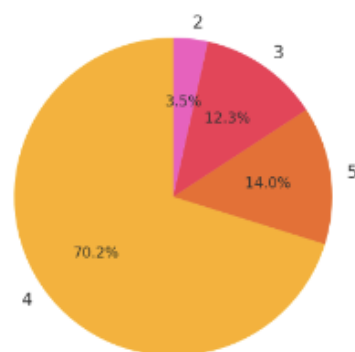
Zpětná vazba vychází z názorů 192 studentů a 10 učitelů ze 4 zúčastněných regionů.

4.1. Zpětná vazba studentů

Studenti vyplnili dotazník, z něhož jsou čerpány následující odpovědi:⁶

1. Líbil se vám způsob, jakým byla prezentace PowerPoint "My Pitch Deck" vytvořena? (1 = vůbec se mi nelíbila, 5 = velmi se mi líbila)

Většina studentů hodnotila prezentaci v PowerPointu velmi dobře, většina z nich ji ohodnotila známkou 4 nebo 5. To naznačuje, že návrh byl celkově přijat dobře.



2. Myslíte si, že to bylo snadné pochopit a vyplnit? (0 = nepoužil/a jsem ji, 1 = nerozuměl/a jsem ničemu, 5 = rozuměl/a jsem všemu velmi dobře)

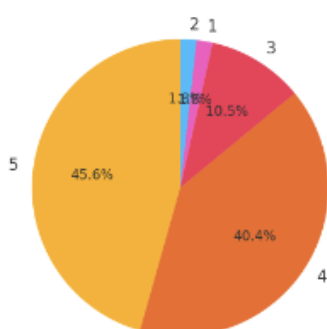
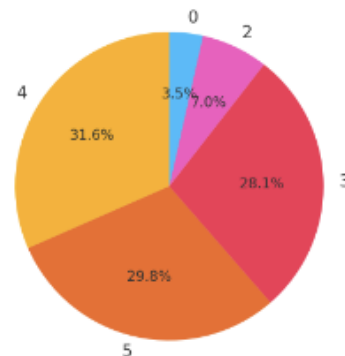
Většina studentů považovala materiály za snadné k pochopení a vyplnění, přičemž jejich hodnocení se pohybovalo v rozmezí 4-5 bodů. Několik z nich mělo potíže, což naznačuje potřebu jasnějších pokynů.

⁶ Grafy byly sestaveny s přihlédnutím k průměru vyplývajícímu ze souhrnu 4 zemí dohromady.



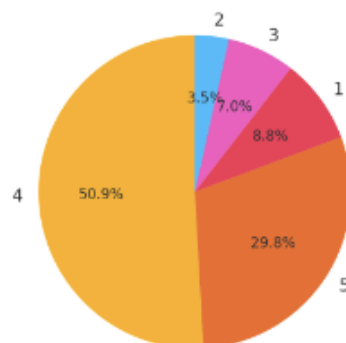
3. Myslíte si, že fórum a sebehodnocení založené na hře na webové platformě projektu byly dostatečně srozumitelné a jednoduché? (0 = nevyužili jste, 1 = vůbec ne snadné, 5 = zcela snadné a jasné)

Interaktivní prvky byly obecně dobře přijaty a vysoké hodnocení naznačuje, že studenti považují tyto prvky za poutavé a užitečné.



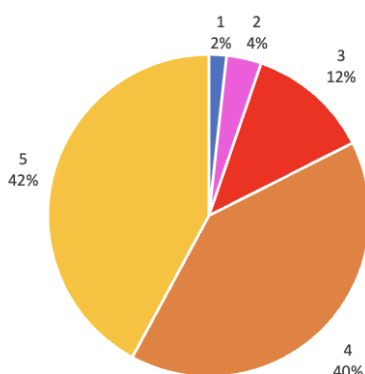
4. Líbil se vám nadnárodní pitchingový den ENPOW4Kids a způsob jeho organizace? (1 = vůbec se mi nelíbil, 5 = velmi se mi líbil)

Studenti ocenili den nadhozu a jeho organizaci, většina z nich získala vyšší hodnocení.



5. Líbila se vám celkově účast na projektu E4KIDS spolu s vašimi kolegy? (1 = vůbec se mi to nelíbilo, 5 = velmi se mi to líbilo)

Účast na projektu se studentům velmi líbila a oceňovali spolupráci.



6. Myslíte si, že vám zkušenost s E4KIDS pomohla lépe pochopit, jak funguje skutečný podnik? (1 = vůbec ne, 5 = velmi)

Tato zkušenost studentům významně pomohla pochopit skutečné fungování podniku, o čemž svědčí vysoké hodnocení.

7. Která část plátna byla nejsložitější?

Odpovědi ukazují, které konkrétní části plátna obchodního modelu považovali studenti za nejobtížnější. Kategorie "co?", "kdo?", "jak?" a "kolik?" se vztahují k různým složkám plátna vysvětleným během prezentace Pitch Deck.

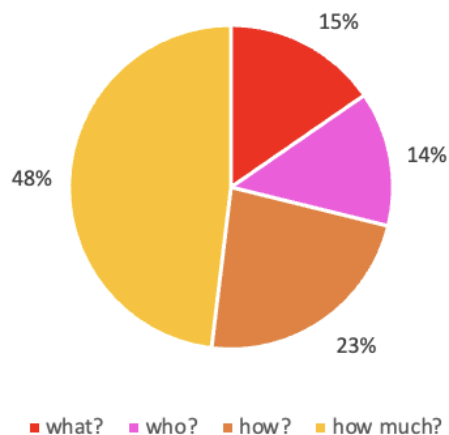


Cože?: Mnoho studentů považovalo složku "Co?", která zahrnuje definici hodnotové nabídky, za náročnou. Tato část vyžaduje jasné vyjádření toho, co podnik nabízí.

Kdo?: Komponenta "Kdo?", zabývající se identifikací cílových segmentů zákazníků, byla také často zmiňována jako složitá. Pochopení a definování zákaznické základny je zásadní, ale náročný úkol.

Jak?: Aspekt "Jak?" související s klíčovými aktivitami a zdroji činil některým studentům potíže. Jedná se o nastínění způsobu, jakým podnik funguje a poskytuje svou nabídku hodnoty.

Kolik?: Několik studentů uvedlo, že složka "Kolik?", týkající se struktury nákladů a zdrojů příjmů, je komplikovaná. Finanční aspekty často vyžadují pokročilejší porozumění.



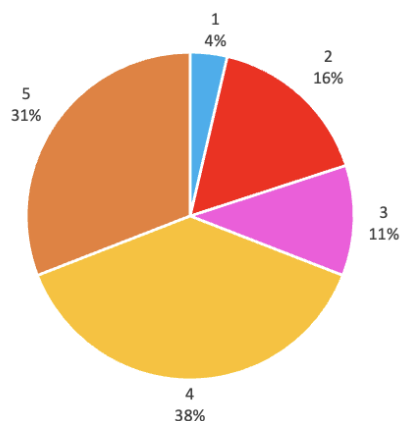
Proč?

Studenti uváděli různé důvody, proč považují určité části plátna obchodního modelu za náročné. Tyto kvalitativní odpovědi osvětlují obtíže, se kterými se setkali, jako je složitost pochopení finančních konceptů, identifikace jasných hodnotových nabídek a definice cílových zákazníků.

- Složitě finanční pojmy: Mnoho studentů považovalo finanční aspekty, jako je struktura nákladů a toky příjmů, za obtížné kvůli složitosti finanční terminologie.
- Jasná nabídka hodnoty: Studenti se potýkali s problémem definovat, co podnik nabízí, a formulovat jasnou nabídku hodnoty.
- Identifikace cílového zákazníka: Identifikace a pochopení segmentů cílových zákazníků vyžadovala hlubší úroveň analýzy trhu, což bylo pro některé studenty obtížné.

8. Myslíte si, že fórum a sebehodnocení založené na hře v rámci webové platformy projektu pomohlo lépe definovat a připravit váš podnikatelský záměr? (0 = nevyužili jste, 1 = vůbec ne, 5 = velmi)

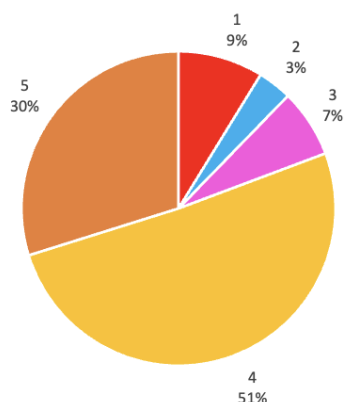
69 % učitelů je hodnotí jako velmi užitečné (hodnocení 4 a 5) pro pomoc při definování a přípravě podnikatelských nápadů. Rozložení však zahrnuje i některá nižší hodnocení (16 % je ohodnotilo známkou 2 a 4 % známkou 1), což naznačuje, že ačkoli jsou nástroje pro mnohé přínosné, existuje prostor pro zlepšení, aby důsledněji vyhovovaly potřebám všech pedagogů.





Pokud ANO, jak pomohly?

Zpětná vazba ukazuje obecně pozitivní zkušenosti, které zdůrazňují lepší učení a zapojení. Studenti ocenili zábavnou a interaktivní povahu her, které nejen zpříjemnily výuku, ale také usnadnily hlubší pochopení a zapamatování obchodních konceptů. Mezi klíčové přínosy byla vyzdvížena schopnost stručněji formulovat myšlenky, efektivní práce ve skupině, získání nových poznatků a praktické využití naučeného obsahu při přípravě podnikatelských nápadů. Celkově se zdá, že nástroje úspěšně rozšířily vzdělávací zkušenosti většiny studentů a učinily složitá témata přístupnějšími a poutavějšími.

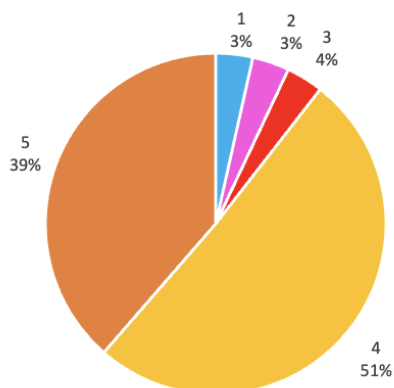
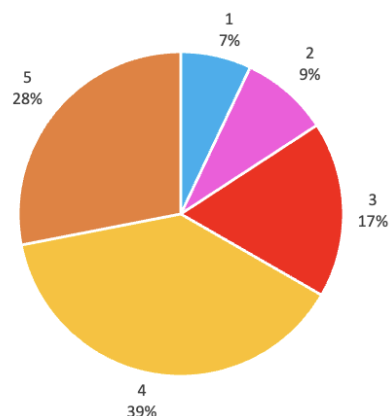


9. Myslíte si, že vám zkušenost s E4KIDS pomohla rozvinout vaši kreativitu a vymyslet nové nápady, které by mohly změnit životy ostatních? (1 = vůbec ne, 5 = velmi užitečné)

Projekt byl účinný při podpoře kreativity a inovativního myšlení studentů, kdy 30 % z nich hodnotilo projekt jako *velmi užitečný* a jen 9 % jako *vůbec ne*.

10. Uvažovali byste po účasti v projektu E4KIDS na vaší škole o založení vlastního podniku v budoucnu? (1 = neuvažoval/a bych o tom, 5 = rád/a bych to udělal/a)

Mnoho studentů projevilo zájem o založení vlastního podniku v budoucnu, přičemž vysoké hodnocení naznačuje nadšení pro podnikání (28 %).



11. Líbila se vám celkově účast na projektu E4KIDS společně s vašimi kolegy? (1 = vůbec se mi to nelíbilo, 5 = velmi se mi to líbilo)

Celkově byla účast na projektu ze strany studentů hodnocena velmi kladně, což odráží úspěch projektu při zapojování studentů, přičemž 39 % studentů uvedlo, že se jim *projekt velmi líbil*.



12. Co se vám na této zkušenosti líbilo nejvíce?

Studenti poskytli různé odpovědi, v nichž zdůraznili, co se jim na projektu E4KIDS nejvíce líbilo. Mezi společná témata patří:

- **Učení se novým pojmům:** Mnoho studentů ocenilo, že se naučili nové obchodní koncepty a praktické dovednosti.
- **Spolupráce:** Příležitost spolupracovat se svými spolužáky byla pro mnohé vrcholem.
- **Interaktivní aktivity:** Interaktivní činnosti se líbily zejména praktickým rukám.
- **Vybočení z rutiny:** Některým studentům se líbilo, že si odpočinuli od běžné výuky a že jim projekt poskytl jedinečnou zkušenost.

13. Řekněte nám, co jste se díky účasti v projektu E4KIDS na vaší škole naučili.

Z odpovědí vyplývá řada cenných poznatků z projektu E4KIDS:

- **Základy podnikání:** mnoho studentů se naučilo základy toho, jak založit a vést podnik.
- **Zodpovědnost:** značný počet studentů uvedl, že se učí zodpovědnosti a týmové práci.
- **Anglické a matematické dovednosti:** někteří studenti zdůraznili zlepšení svých anglických a matematických dovedností.
- **Kreativita a řešení problémů:** projekt pomohl studentům rozvíjet kreativitu a dovednosti v oblasti řešení problémů.

14. Je něco, co byste chtěli změnit nebo zlepšit?

Studenti poskytli konstruktivní zpětnou vazbu ohledně toho, co by se dalo v projektu E4KIDS zlepšit. Mezi nejčastější návrhy patří:

- **Proces hlasování:** někteří studenti navrhli, aby byl proces hlasování jednodušší a organizovanější.⁷
- **Jasnější instrukce:** Několik studentů požadovalo jasnější instrukce a více pokynů během aktivit.
- **Více interaktivních aktivit:** návrhy na interaktivnější a rozmanitější aktivity, které by udržely vysokou angažovanost.
- **Technické problémy:** řešení všech technických problémů, které se vyskytly v průběhu projektu.

⁷ Tento komentář se týká nadnárodního pitchingového dne ENPOW4Kids a anketního systému, v němž děti hlasovaly o nejlepší nápad.



4.2. Zpětná vazba od učitelů

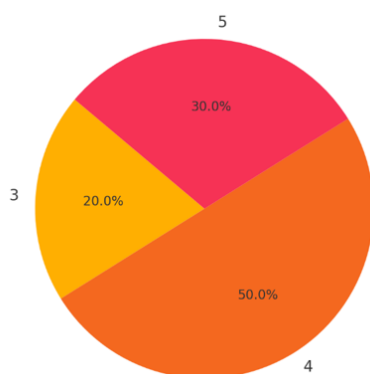
Učitelé vyplnili dotazník, z něhož jsou čerpány následující odpovědi:⁸

1 - NÁSTROJE a ORGANIZACE

Jak hodnotíte následující aspekty? Na stupnici od 1 do 5, kde 1 znamená "velmi špatný/neužitečný" a 5 znamená velmi užitečný, ohodnoťte následující aspekty:

1. Jak hodnotíte celkovou organizaci?

Celková organizace projektové akce se setkala s pozitivní zpětnou vazbou, většina učitelů ji hodnotila známkou 3 až 5. To naznačuje, že aktivity byly obecně dobře strukturované a efektivně řízené.

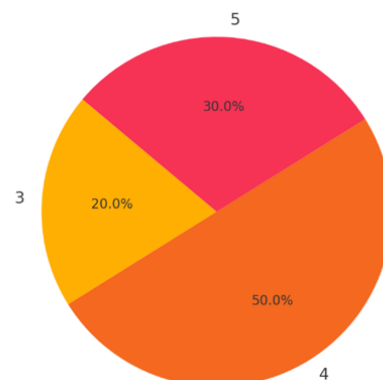


2. Jak hodnotíte semináře pro učitele?

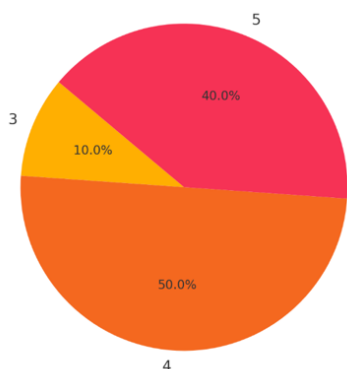
Učitelé považovali samotné workshopy za užitečné, převážně s hodnocením 4 a 5. To naznačuje, že poskytnutá školení byla relevantní a přínosná.

3. Jak hodnotíte informace poskytnuté během seminářů?

Informace poskytované během seminářů byly hodnoceny vysoko, většina hodnocení byla 4 a 5. To odráží srozumitelnost a užitečnost obsahu, který byl učitelům poskytnut.



⁸ Grafy byly sestaveny s přihlédnutím k průměru vyplývajícimu ze souhrnu 4 zemí dohromady.

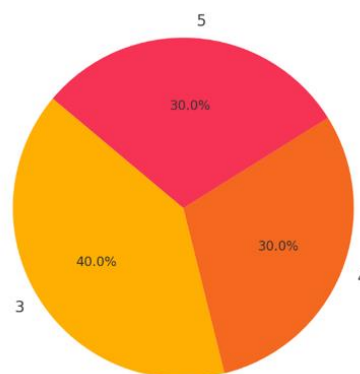


4. Jak hodnotíte poskytnutou podporu?

Podpora poskytovaná učitelům během realizace projektových aktivit byla vysoce hodnocena, a to převážně známkami 4 a 5. To podtrhuje účinnost pomoci a poradenství, které měli účastníci k dispozici.

5. Jak hodnotíte poskytnuté materiály?

Obecně lze říci, že materiály poskytnuté během realizace všech projektových aktivit získaly smíšené hodnocení, které se pohybovalo mezi 3 a 5. Přestože jsou obecně pozitivní, existují určité náznaky, že by v této oblasti mohlo dojít ke zlepšení.



2 - REALIZACE

6. Jak dobře jste zvládli aktivity ve třídě se studenty? Vyberte jeden z následujících výroků:

Možnosti prohlášení:

- Byl to velký boj a nedařilo se dobře
- Na začátku jsem měl potíže, ale nějak se mi to podařilo.
- Na začátku se trápil/nerozhodně, ale pak to šlo dobře.
- Zvládl to bez boje a váhání.

Údaje poukazují na to, že většina učitelů se po počátečním váhání úspěšně přizpůsobila. Zlepšení by bylo možné dosáhnout poskytnutím komplexnějšího školení nebo jasnějších pokynů, aby se zajistil hladší začátek činností. To by pomohlo snížit počáteční potíže a zlepšit celkový zážitek pro učitele i žáky.

7. Na stupnici od 1 do 5, kde 1 znamená "vůbec nesouhlasím" a 5 "rozhodně souhlasím", ohodnoťte následující tvrzení:

7.1 - Líbily se vám jako učitelé na závěr aktivity E4Kids s žáky ve třídě?

Učitelům se aktivity E4Kids líbily, většinou je hodnotili známkami 4 a 5. Tato vysoká míra spokojenosti naznačuje, že aktivity byly poutavé a pedagogové je dobře přijali.



7.2 - Zkušenost s E4Kids přispěla k rozvoji týmové spolupráce studentů.

Workshopy významně přispěly k rozvoji dovedností studentů pracovat v týmu, přičemž jejich hodnocení bylo shodně 5. To poukazuje na účinnost workshopů při podpoře spolupráce mezi studenty.

3 - OBSAH

Na stupnici od 1 do 5, kde 1 znamená "nesouhlasím" a 5 "rozhodně souhlasím", ohodnoťte následující tvrzení:

- 8. Obsah Příručky pro učitele je vhodný k tomu, aby učitelé získali nástroje k podnikavosti a naučili se, jak aktivně podporovat podnikavost u svých žáků.**

Učitelé obecně hodnotili vhodnost Příručky pro učitele velmi dobře, což naznačuje, že účinně poskytuje potřebné nástroje pro podporu podnikavosti. Vysoké hodnocení naznačuje, že příručka je dobře navržena tak, aby podporovala učitele v jejich výukové roli.

- 9. Aktivita a hry navržené pro výuku jsou vhodné a pomáhají upevnit teoretické znalosti obsažené v příručce.**

Aktivita a hry jsou považovány za vhodné a přínosné pro upevnění teoretických znalostí. Pozitivní zpětná vazba na tento aspekt naznačuje, že praktické aplikace poskytované v rámci seminářů dobře odpovídají vzdělávacímu obsahu a zlepšují výsledky učení.

- 10. Obsah prezentace "My Pitch Deck" je vhodný pro podporu podnikatelského myšlení a proaktivního ducha studentů.**

Účinnost prezentace "My Pitch Deck" při podpoře podnikatelského myšlení naznačuje, že obsah prezentace má u studentů dobrý ohlas, pravděpodobně díky poutavému formátu a relevantním informacím.

- 11. Obsah zdrojů je vhodný pro věkovou skupinu 10-13 let.**

Vhodnost obsahu pro danou věkovou skupinu naznačuje, že materiály jsou přizpůsobeny kognitivní a vývojové úrovni žáků, což je zásadní pro udržení jejich zájmu a zajištění efektivního učení.

- 12. Fórum a sebehodnocení formou hry na webové platformě projektu byly užitečné a pomohly žákům lépe definovat a připravit jejich podnikatelský záměr.**



Užitečnost hodnocení fóra a her poukazuje na jejich efektivitu při pomoci studentům zdokonalovat a rozvíjet jejich podnikatelské nápady, což naznačuje, že tyto interaktivní prvky jsou cennou součástí procesu učení.

13. Zkušenosti z projektu E4KIDS přispěly k rozvoji týmové spolupráce studentů.

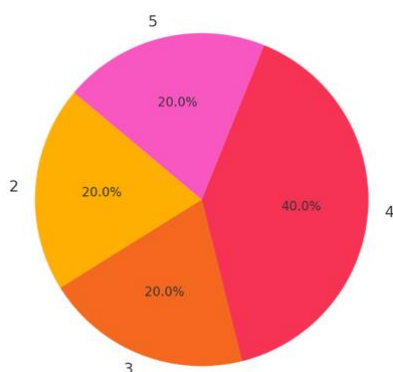
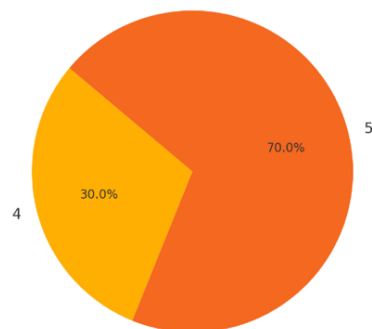
S tímto tvrzením se obvykle velmi souhlasí a zdůrazňuje se, že program úspěšně rozvíjí základní dovednosti týmové práce u studentů, které jsou zásadní jak ve vzdělávacím, tak v profesním prostředí.

4 - CELKOVÁ ZPĚTNÁ VAZBA

Na stupnici od 1 do 5, kde 1 znamená "nesouhlasím" a 5 "rozhodně souhlasím", ohodnoťte následující tvrzení.

14. Celkově jsem se zdroji (nástroji a obsahem) vytvořenými v rámci projektu spokojen.

Učitelé byli obecně spokojeni se zdroji vytvořenými v rámci projektu, převážně s hodnocením 4 a 5. To naznačuje, že poskytnuté nástroje a obsah byly považovány za užitečné a vhodné.



15. Tyto zdroje (nástroje a obsah) bych doporučil ostatním učitelům.

Bylo patrné, že by tyto zdroje doporučovali ostatním učitelům, většinou s hodnocením 4 a 5. To ukazuje, že účastníci považovali zdroje za dostatečně cenné na to, aby se o ně podělili se svými kolegy.



4.3. Závěry

Zpětná vazba od studentů ze čtyř zemí na projekt ENPOW4KIDS ukazuje pozitivní přijetí a významné výsledky učení. Většina studentů ocenila design prezentace PowerPoint "**My Pitch Deck**" a shledala materiály snadno pochopitelnými a kompletními. Obzvláště dobře byly přijaty interaktivní prvky, jako je fórum a sebehodnocení založené na hře.

Studenti vyzdvihli jako klíčové pozitivní aspekty projektu spolupráci a praktické využití poznatků. Uváděli, že lépe porozuměli základům podnikání, zodpovědnosti, týmové práci, kreativitě a dovednostem při řešení problémů. Kromě toho zaznamenali zlepšení v anglickém jazyce a matematických dovednostech.

Byly však zjištěny některé oblasti, které je třeba zlepšit. Studenti navrhovali, aby byl proces hlasování jednodušší a organizovanější, aby byly poskytnuty jasnější instrukce a aby bylo zařazeno více interaktivních aktivit.

Celkově lze říci, že projekt E4KIDS úspěšně zapojil studenty a podpořil jejich základní podnikatelské dovednosti.

Celkové hodnocení učitelů je rovněž velmi pozitivní. Učitelé považují pilotáž za dobře organizovanou, informativní a podporující. Poskytnuté materiály byly užitečné a aktivity byly poutavé a přispěly k rozvoji dovedností žáků pracovat v týmu.

Vysoká míra spokojenosti a ochota doporučit zdroje dalším učitelům podtrhuje úspěch projektu.



5. Model ENPOW4Kids pro školy

Soubor nástrojů E4Kids úspěšně vyzkoušeli učitelé ve třídách při školních aktivitách s žáky. Přínos realizace aktivit pro učitele i studenty/žáky se jasně ukázal:

- **učitelé** mohou využít solidní teoretické zázemí a praktické aktivity, které mohou přenést do výuky, a seznámit se s proaktivními nástroji pro podnikání a posílení osobnosti a s tím, jak je aktivně podporovat ve škole. Stejně posílení postavení učitelů bude zahrnovat i nové vymezení jejich role, přijetí větší odpovědnosti za osobní chování žáků a jejich přístup ke každodenním výzvám. Obecně se soubor nástrojů a jeho součásti zavedené v rámci projektu začlení do školních osnov jako jeden z průřezových předmětů, které budou předávány budoucím žákům.
- **studenti** byli povzbuzováni k tomu, aby přenášeli znalosti a povědomí i mimo svou pracovní skupinu, a to tím, že hledali způsoby, jak aktivně podporovat podnikatelského, tvůrčího a kritického ducha a přístup i mimo zdi školy a fungovat jako vzory. Tímto způsobem budou mít možnost ovlivňovat svou širší sociální síť, včetně své rodiny a přátel, a působit tak jako multiplikátoři a ve směru šíření tohoto ducha ve školním prostředí i mimo něj.

Po skončení pilotní fáze projektu byly shromážděné podněty (*od učitelů i studentů*) využity k lepšímu utváření společných závěrečných **pokynů**, v nichž byl navržen způsob, jak tuto zkušenost zopakovat na dalších školách, a učitelům tak byly poskytnuty základní pokyny a veškeré použité dokumenty a materiály.

Jak již bylo předesláno v § 2, v sekci **E4Kids Toolkit** na webových stránkách projektu ENPOW4Kids [<https://www.kidsentrepreneurs.eu>] lze snadno a volně stáhnout všechny nástroje a materiály použité a vyzkoušené ve výuce⁹, spolu s těmito **pokyny**, jejichž cílem je poskytnout krátké vyprávění o zkušenostech se zaváděním inovativního přístupu ENPOW4Kids založeného na E4Kids Toolkit a inspirovat široký okruh středních škol k zavedení metodik a aktivit do svých výukových programů.



⁹ Všechny dokumenty, které jsou k dispozici ke stažení, podléhají licenci **Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License** a byly vytvořeny v rámci projektu ENPOW4Kids spolufinancovaného programem Erasmus+, jsou tedy zcela zdarma, ale nelze je používat ke komerčním aktivitám a z jejich použití nelze získat žádný druh zisku.



Jak již bylo popsáno, soubor nástrojů se skládá z:

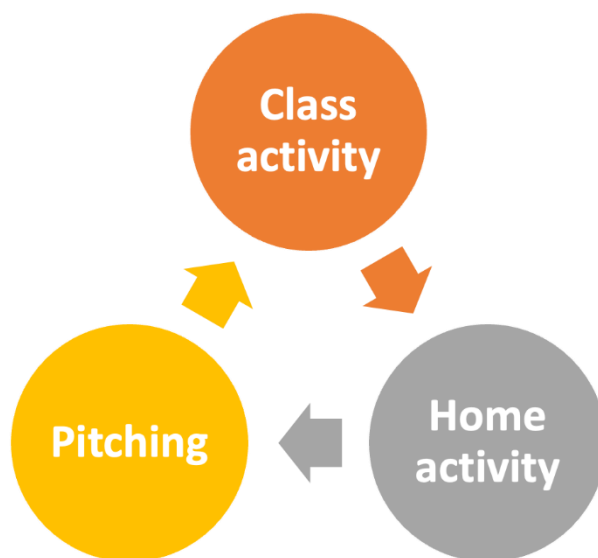
- **učebnice E4KIDS TEACHERS' BOOK**, která představuje referenční rámec pro učitele a školy, pokud jde o obsah a metodiku, která se má s dětmi používat,
- speciální **slovníček**, abyste lépe porozuměli hlavním pojmům, a **knihovnu pro** hlubší znalosti o obchodní kultuře obecně a způsobu, jak s ní pracovat s dětmi,
- **šablonu Business Model Canvas pro děti "My pitch deck"**, která byla použita s dětmi, aby mohly pracovat a strukturovat svůj podnikatelský nápad,
- **INTERAKTIVNÍ WEBOVÁ PLATFORMA** [<https://www.kidsentrepreneurs.eu>] obsahující všechny potřebné kroky a interaktivní funkce na podporu žáků ve všech definovaných fázích. Slouží jako úložiště všech nástrojů projektu a integruje "nabídku" projektu s **Dobrodružnou obchodní hrou**¹⁰ a **Fórem E4Kids**.¹¹

Tento diagram pak reprodukuje logiku zásahu **metodiky E4Kids** a poskytuje vizuální shrnutí konkrétních kroků v logické posloupnosti, aby bylo možné lépe využít soubor nástrojů E4Kids, který je strukturován následovně:

1 - Aktivita třídy

Celá akce začíná ve třídě, kde se učitelé nejprve s dětmi podělí o základní pojmy týkající se podnikání a obchodního modelování a představí jim modelové plátno E4KIDS, které pak podrobně prozkoumají. Postupně probíhá řada třídních laboratoří (*každá trvá v průměru 1 hodinu*):

- Seznámení se základním pojmem podnikání a modelovým plátnem E4KIDS, definice podnikatelských nápadů ke zpracování a skupina dětí, které nápady zpracovávají. Koncepty budou jednoduché a budou vycházet z poskytnutých pokynů a nástrojů. Skupiny by se měly skládat ze 4 nebo 5 dětí, aby se lépe organizovala práce při realizaci plátna.
- První část business canvas: **CO**
- Druhá část business canvas: **WHO**
- Třetí část business canvas: **JAK**
- Pátá část business canvas: **KOLIK**



¹⁰ Kvíz založený na hře, který je strukturován jako dobrodružná cesta kolem hlavních pojmů týkajících se definice a plánování podnikání a poskytuje možnost rychlého a zábavného sebehodnocení osobních znalostí a kompetencí.

¹¹ Prostor určený ke sdílení a diskusi o inovativních podnikatelských konceptech a plátnech obchodních modelů, který budou využívat stejní učitelé a studenti.



Všechny tyto workshopy budou vycházet z obsahu, příkladů a navrhovaných aktivit ve třídě uvedených v předchozích kapitolách a budou se opírat o modelové plátno E4KIDS. Účelem těchto aktivit je podělit se s dětmi o základní pojmy při strukturování podnikatelského nápadu a ihned uvést základní teorii do praxe pomocí navržených aktivit a her. Hned po každém workshopu budou děti požádány, aby vypracovaly své modelové plátno jako domácí úkol s využitím poskytnuté šablony.

- vi. Skupinová činnost pro definování společné vize jako výsledku individuální práce jednotlivých členů.
- vii. Závěrečná skupinová aktivita ve třídě s cílem přijmout zpětnou vazbu a podněty získané prostřednictvím fóra / chatu a poté připravit konečnou verzi pro školu i nadnárodní pitching.¹²

2 - Domácí aktivity

Na workshopy ve třídě navazují individuální aktivity v rámci domácí práce, kdy mají děti za úkol aplikovat pojmy získané během workshopu (včetně praktických tipů vyplývajících z herních aktivit) a pracovat na každé jednotlivé části modelového plátna podle poskytnuté šablony. Každá složka skupiny pracuje samostatně na všech 4 částech modelu a závěrečný třídní workshop umožní skupině vytvořit společnou vizi.¹³

Šablona je založena na dokumentu Power Point, aby děti mohly lépe kombinovat texty a obrázky při zpracování informací podle jednotlivých částí. Pro každou jednotlivou část bude zapotřebí jednoduchá stránka, která dětem umožní snadnou a rychlou realizaci.

Součástí domácí činnosti je také využívání platformy E4KIDS, kde lze interaktivně a snadno nalézt zdroje pro prohloubení znalostí o konkrétních otázkách nebo jednoduše zrekapitulovat některé informace potřebné pro další práci.

Sekce "fórum / chat" na platformě umožní dětem zveřejnit své plátno a získat zpětnou vazbu a podněty od ostatních účastníků (*jak z ostatních tříd školy, tak z ostatních partnerských zemí*), stejně jako poskytnout zpětnou vazbu a podněty k ostatním plátnům, které zachycují zajímavé tipy pro správný model [vzájemné hodnocení a vzájemné učení].

Na konci procesu jim nástroj sebehodnocení založený na hře umožní lépe zhodnotit své znalosti a v případě potřeby definovat oblasti pro zlepšení.

3 – „Pitching“

V obchodním světě se pod pojmem „pitching“ rozumí představení produktu, služby nebo nápadu potenciálním investorům, klientům nebo zákazníkům. Jde o přednesení přesvědčivé a přesvědčivé prezentace nebo návrhu s cílem přesvědčit ostatní, aby nabídku podpořili, investovali do ní nebo ji zakoupili.

Socializace a vrstevnické učení jsou navíc úzce propojené a vzájemně prospěšné procesy.

¹² V závislosti na rozvrhu školy a případném omezeném čase, který lze věnovat aktivitám ve třídě, lze případně seskupit II - III - IV - V, přičemž se stejně snažíme zaručit efektivitu činnosti a realizaci praktické části [*kte*rá je pro děti neatraktivnější].

¹³ Tento závěrečný třídní seminář podpoří u dětí přístup k týmové práci a techniky brainstormingu, kde bude potřeba dosáhnout společné syntézy z různých pozic a vůle prosadit osobní názor, aby se dosáhlo kompromisu.



V souladu s metodikou E4KIDS bude pitching rozdělen do tří různých, na sebe navazujících částí, které budou sledovat vývoj třídy i jednotlivých domácích aktivit:

1. Sdílení pracovní verze modelu plátna prostřednictvím fóra platformy / chatu

Po dokončení aktivity VI (tj. *definování společné vize jako výsledku individuální práce jednotlivých členů*) bude model plátna zveřejněn na fóru / v chatovací sekci platformy E4KIDS, kde budou shromažďovány zpětné vazby a podněty od ostatních zúčastněných žáků.¹⁴ Učitelé budou tlačít děti k aktivní účasti na fóru / chatu a trvat na tom, že jim poskytnou skvělou příležitost ke vzájemnému hodnocení a učení.

2. Školní nadhazování

V tomto druhém kroku se žáci podělí o své závěrečné práce, které jsou výsledkem aktivity VII (tj. *závěrečné skupinové aktivity ve třídě, aby si osvojili zpětnou vazbu a podněty získané prostřednictvím fóra / chatu*), se spolužáky ve škole také za účelem "vzbuzení zvědavosti" i u ostatních žáků, jejichž třída se akce nezúčastnila. Dvouhodinový workshop, na kterém se sejdou ostatní třídy ve škole, umožní představit všechny podnikatelské nápady / modely a ponechá dostatek času na zpětnou vazbu od všech ostatních žáků.

Podle řady parametrů, které zahrnují stejné pitchingové schopnosti a dovednosti,¹⁵ bude vybráno 5 nejlepších nápadů / modelů, které budou školu reprezentovat na nadnárodním pitchingovém online veletrhu E4KIDS. To by mělo v dětech zvýšit soutěžního ducha a jejich nasazení v akci. Každopádně během akce budou všechny nápady / modely krátce představeny.

3. Nadnárodní veletrh E4KIDS pro pitching online

Úplně poslední aktivitou bude socializace s ostatními zúčastněnými školami v partnerských zemích během speciálního "nadnárodního pitchingového dne E4KIDS", který se bude skládat z "virtuálního" veletrhu, který bude uspořádán pomocí specializovaných platforem [jako jsou VFairs, Hopin, ...]. V rámci strukturované on-line akce budou prezentovány nejlepší nápady / modely z každé školy¹⁶ a všichni ostatní žáci poskytnou své zpětné vazby. Mezinárodní porota¹⁷ pak vyhodnotí všechny nápady / modely podle řady parametrů, které zahrnují stejné schopnosti a dovednosti pitchingu, aby určila ty nejvhodnější ve 4 kategoriích: 1) lepší ekologický dopad, 2) lepší sociální dopad, 3) nejvyšší úroveň kreativity při prezentaci a 4) nejvyšší přesnost při analýze.

Před zahájením aktivit se učitelé musí seznámit s příslušnými částmi Metodiky pro učitele a s celkovou skladbou a logikou aktivit uvedených v **Knize pro učitele E4Kids**, aby měli celkovou představu o tom, jakých témat se aktivity týkají.

¹⁴ K tomu je třeba připravit anglickou verzi modelu, který je výsledkem aktivity VI.

¹⁵ Podrobné parametry budou stanoveny podle počtu nápadů / modelů připravených ve škole, aby bylo dosaženo cílového počtu požadovaného nadnárodním pitchingem.

¹⁶ K tomu je třeba připravit anglickou verzi modelu, který je výsledkem aktivity VII.

¹⁷ Každý partner má jednoho odborníka.



6. Závěr

Projekt vycházel ze základního předpokladu, že podnikavost je pro občany EU cennou dovedností, a to jak pro jejich osobní, tak profesní rozvoj: podnikatelské vzdělávání hraje klíčovou roli pro konkurenceschopnost Evropy a pro trvalý růst evropské ekonomiky. Podpora podnikavosti ve vzdělávání jako klíčové kompetence podněcuje občany EU k podnikavosti a k formulování inovativních řešení společenských problémů a k navrhování produktů s přidanou socioekonomickou hodnotou.

Jak zdůrazňuje zpráva PISA 2018 [Insights and Interpretations], "přechod ze školy do zaměstnání se stal složitějším a delším. To odráží jak změny v poptávce na trhu práce, tak rostoucí nesoulad s tím, co vzdělávací systémy poskytují. Tato generace mladých občanů vyžaduje zvědavost, podnikavost a odolnost, aby mohla efektivně pracovat na novém trhu práce. Budou potřebovat sebedůvěru, aby si sami vytvářeli pracovní místa a řídili svou kariéru novými způsoby. Vzdělávací systémy musí mladé lidi připravit na to, aby dokázali efektivně uplatňovat své znalosti v neustále se měnících situacích, vystavit je relevantním vzorům a poskytnout jim vedení, které jim pomůže objevit jejich vášně, oblasti, v nichž mohou vyniknout, a kde a jak si mohou najít nebo vytvořit pracovní místo."

Přesně to projekt ENPOW4Kids a jeho **soubor nástrojů** vyzkoušel a zavedl ve skupině škol pracujících s žáky před pubertou, se všemi obtížemi při přenášení obsahu podnikání na žáky tohoto věku, ale zároveň s využitím veškeré energie a tvořivosti typické pro tento věk. Ohlasy žáků i učitelů zdůraznily obtíže při práci s pojmy, jako je definice hodnotové nabídky, přesná identifikace osoby zákazníka, strukturování modelu pro realizaci podniku a zejména veškerá ekonomie za myšlenkou nákladů a výnosů, ALE všichni si všimli nadšení při strukturování podnikatelského nápadu a zejména zábavného způsobu při jeho realizaci.

Metodika **pro učitele E4KIDS** popisuje přesnou metodiku, kterou musí učitelé při zavádění akce ve škole dodržovat, a obsahuje několik příkladů a praktických her, které je možné hrát ve třídě, aby žáci lépe pochopili základní pojmy v oblasti plánování a modelování podnikání. Stejná kniha pak ukazuje, jak je třeba používat všechny **nástroje E4Kids**, přičemž ponechává velkou flexibilitu, aby bylo možné akci lépe přizpůsobit věku žáků a také školním osnovám. V neposlední řadě tyto **Pokyny**, reprodukcující popis toho, co bylo konkrétně provedeno během pilotní aktivity, přispívají k lepšímu pochopení stejné metodiky a snaží se vysvětlit model, který z ní byl utvořen.

Věříme, že přes všechny nedostatky a prvky, které lze jistě zlepšit, poskytuje metodika ENPOW4Kids a její nástroje školám velmi cenné nástroje k dosažení výše uvedených cílů EU.



Co-funded by
the European Union



Co-funded by
the European Union



Enhancing eNtrepreneurial mindset and self-emPOWerment in Kids - ENPOW4Kids

KA220-SCH - Cooperation partnerships in school education n° 2021-1-CZ01-KA220-SCH-000032484



Co-funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.