Hoạt động trải nghiệm

CHỦ ĐỀ: QUẢN LÍ CHI TIÊU VÀ LẬP KẾ HOẠCH KINH DOANH

Ý TƯỞNG KINH DOANH

**I. YÊU CẦU CẦN ĐẠT**

- HS hiểu nội dung ý tưởng kinh doanh và biết cách xác định ý tưởng kinh doanh.

- HS trình bày được ý tưởng về sản phẩm kinh doanh.

- Yêu thích công việc kinh doanh. Có trách nhiệm với nhiệm vụ được giao.

II. CHUẨN BỊ

- GV: Bài giảng điện tử, loa,… PHT ( HĐ1)

III. CÁC BƯỚC HOẠT ĐỘNG

1. KHỞI ĐỘNG - KẾT NỐI VỚI KINH NGHIỆM ĐÃ CÓ

- GV mời HS ngồi theo nhóm.

- GV lần lượt bật một số đoạn nhạc quảng cáo quen thuộc để HS đoán đoạn nhạc thuộc quảng cáo sản phẩm nào.

- GV và HS nhận xét, tuyên dương.

- GV giới thiệu một vài hình ảnh các sản phẩm, nhãn hiệu và các doanh nhân nổi tiếng trong nước.

- Kết luận: Để một sản phẩm trở thành một thương hiệu nổi tiếng, được nhiều người lựa chọn là sự cố gắng của tập thể nhiều người, nhiều bộ phận mà người giữ vai trò quan trọng nhất là những người lãnh đạo hay còn gọi là các DOANH NHÂN.

- GV dẫn dắt giới thiệu vào bài.

- GV ghi bảng, HS ghi tên bài vào vở.

- HS nghe GV nêu yêu cầu cần đạt của tiết học.

**2. KHÁM PHÁ CHỦ ĐỀ**

**Hoạt động 1: Tìm hiểu về ý tưởng kinh doanh ( Cặp đôi)**

- GV yêu cầu mỗi HS tưởng tượng và viết vào PHT một ý tưởng kinh doanh của mình và chia sẻ với bạn cùng bàn về ý tưởng và lí do HS lựa chọn ý tưởng đó.

- HS viết vào PHT theo các gợi ý sau:

+ Em định bán sản phẩm gì? Em sẽ bán cho ai?

+ Lí do em lựa chọn sản phẩm này là gì? Vì em thích hay em thấy nhiều người xung quanh cũng yêu thích sản phẩm ấy? Công dụng/ý nghĩa sản phẩm mang lại là gì?

+ Sản phẩm em lựa chọn có phù hợp với khả năng của em không? Em có thể tự làm hay nhờ ai hướng dẫn cách làm những sản phẩm ấy?

+ Mô tả kĩ hơn về sản phẩm từ màu sắc, hình thức, chất liệu, kích thước,...

+ Em dự kiến giá thành của sản phẩm là bao nhiêu?

- GV mời một vài HS chia sẻ trước lớp.

- GV và HS nhận xét từng bạn lên chia sẻ.

- Tuyên dương và kết luận: Trong cuộc sống có rất nhiều sản phẩm được sử dụng để kinh doanh. Tuy nhiên, để kinh doanh thành công, chúng ta cần xác định chính xác ý tưởng kinh doanh. Đó không chỉ là việc biết được sở thích, khả năng của bản thân, chúng ta còn cần tìm hiểu, thu thập thông tin chính xác về nhu cầu, sở thích của khách hàng, về các sản phẩm tương tự đã có trên thị trường, về giá thành sản phẩm,...

**3. MỞ RỘNG VÀ TỔNG KẾT – THỰC HÀNH, HÌNH THÀNH KIẾN THỨC MỚI**

**Hoạt động 2. Thực hành tìm ý tưởng kinh doanh của nhóm ( Nhóm 4)**

- GV cho HS thảo luận nhóm 4 và làm bảng nhóm xác định ý tưởng kinh doanh của nhóm.

- GV chiếu và nêu một số gợi ý về một vài tiêu chí để lựa chọn sản phẩm kinh doanh cho nhóm:

+ Sở thích, khả năng của nhóm;

+ Nhóm khách hàng đối tượng;

+ Khảo sát nhu cầu khách hàng về sản phẩm dự định;

+ Sản phẩm tương tự của đối thủ cạnh tranh;

+ Giá thành sản phẩm dự định – điểm khác biệt và vượt trội;

+ Mô tả sản phẩm;

+ Lí do lựa chọn sản phẩm;

+....

- GV mời lần lượt từng nhóm trình bày ý tưởng về sản phẩm kinh doanh nhóm mình lựa chọn. Các nhóm còn lại lắng nghe và góp ý, đặt câu hỏi cho nhóm bạn.

- GV khuyến khích các ý tưởng độc đáo của HS.

- GV chiếu gợi ý về phiếu khảo sát nhu cầu khách hàng tham gia hội chợ.

- GV yêu cầu các nhóm tiếp tục xây dựng phiếu khảo sát để tìm hiểu về nhu cầu khách hàng với sản phẩm nhóm mình dự định kinh doanh.

- Một số nhóm trình bày.

- GV nhận xét và kết luận: Phiếu khảo sát nhu cầu khách hàng cần thiết kế đơn giản, có lựa chọn rõ ràng có câu hỏi làm rõ số tiền khách hàng dự định chỉ cho sản phẩm để dự đoán mức độ ưu tiên, nhu cầu khách hàng, nhóm đối tượng khách hàng tiềm năng, hình thức sản phẩm khách hàng mong muốn…

**4. CAM KẾT HÀNH ĐỘNG – VẬN DỤNG**

- GV khuyến khích HS tiếp tục hoàn thiện Phiếu khảo sát nhu cầu khách hàng.

**IV. ĐIỀU CHỈNH SAU TIẾT DẠY**