

Moduł 5

MARKETING MIX - JAK SPRZEDAĆ ROBOTA ?

Grupa wiekowa: klasy 1-4 szkoły średniej

Przedmiot: Podstawy Przedsiębiorczości

Cele lekcji:

Uczeń:

- charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, rozumie ich rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa oraz wykorzystuje posiadaną wiedzę w tym zakresie do projektowania działań marketingowych w planowanym przedsiębiorstwie lub przedsięwzięciu;
- wykazując się kreatywnością, projektuje działania promocyjne, uzasadnia ich rolę w planowanym przedsięwzięciu oraz dyskutuje nad pozytywnymi i negatywnymi przykładami wpływu reklamy na klientów;

Metody i formy pracy:

Podczas lekcji nauczyciel wykorzystuje następujące metody i formy pracy z uczniem:

- metoda problemowa;
- pogadanka edukacyjna;
- praca grupowa;
- praca indywidualna.

Fabula modułu:

Posiadając gotowy produkt w wersji MVP, zespół zastanawia się jak go wypromować. Cena dość wysoka, ale bohater próbuje “sprzedać” prototyp robota i zbiera zamówienia. Mija kilka dni, tygodni, ale mało chętnych. Znużony swoimi wysiłkami, wraca do domu gdzie żali się mamie, kiedy niespodziewanie okazuje się, że siostra może pomóc.

Środki dydaktyczne:

Podczas lekcji nauczyciel wykorzystuje następujące środki dydaktyczne:

- smartfony / tablety z dostępem do Internetu;

PRZEBIEG LEKCJI

1. Wstęp na lekcji:

- a. Wstęp przeprowadzony przez nauczyciela na bazie wybranych materiałów - Marketing - czym jest, jaki jest jego cel ?

2. Praca z telefonem / aplikacją mobilną:

- a. Uruchomienie aplikacji oraz kontynuacja gry - moduł 4.
- b. Rozpoczęcie gry - przejście przez mini-grę scenkę sytuacyjną, w której uczeń dowiaduje się o kolejnych losach bohatera. Bohater próbuje sprzedać robota, jednak widać, że brakuje mu wiedzy i doświadczenia w marketingu. Z pomocą przychodzi siostra, która przedstawia krótki wstęp do marketing mixu.

3. Pogadanka na lekcji: Omówienie sytuacji bohatera w aplikacji, jego kolejnych wyzwań. Dyskusja z uczniami jakie można podjąć działania marketingowo-promocyjne dla danego przedsięwzięcia. Nauczyciel może następnie przejść do zadania w grupie (a minigra w aplikacji będzie pracą domową) lub bezpośrednio przejść do zadania w aplikacji.

4. a) Praca w grupie: Uczniowie dobierają się w grupy 2-3 osobowe i ich zadaniem jest zaprojektować slogan oraz logo dla startupu robotycznego. Kolejno prezentują na lekcji

4. b) Praca z telefonem / aplikacją mobilną:

- a. Powrót do aplikacji - rozwiązanie mini-gry o marketingu.

MINI-GRA:

Wybierz jedną poprawną odpowiedź - kierując się co byłoby najlepszą opcją dla [NAZWA ROBOTA] zakładając rozwój sprzedaży w perspektywie najbliższych 2 lat ?

PYTANIE1: w stylu 4 odpowiedzi, jedna poprawna:

- 1) Segmenty klientów. Do kogo tworzysz propozycję wartości, kto jest naszym najważniejszym klientem ?
 - a) Uczniowie szkół podstawowych.
 - b) Emeryci i renciści.
 - c) Rodziny, gospodarstwa domowe (P)**
 - d) Wegetarianie z nietolerancją laktozy
- 2) Jakie narzędzia promocji wybrałbyś dla [NAZWA ROBOTA]:
 - a) Wielki billboard przy ulicy.
 - b) Ulotki rozdawane dla potencjalnych klientów.
 - c) Reklama w telewizji z Perfekcyjną Panią domu. (P)**
 - d) Konferencje prasowe
- 3) Jak chciałbyś nawiązywać i utrzymać relacje z klientami ?
 - a) Samoobsługa
 - b) Call center
 - c) Akwizytor - sprzedaż bezpośrednia (P)**
 - d) Targi i wydarzenia technologiczne
- 4) Jakimi kanałami dystrybucji i komunikacji chcesz osiągnąć dany segment klientów ?
(Kanały dystrybucji: są elementem, który opisuje w jaki sposób firma komunikuje i dociera do segmentu klientów, aby dostarczyć wartość.)
 - a) Platformy zakupowe
 - b) Osiedlowe warzywniaki
 - c) Szkoły (P)**
 - d) Duże supermarkety

5. Pogadanka na lekcji:

- a. Nauczyciel omawia z uczniami zadanie, sprawdzając jakie były trudności oraz odpowiada na ich pytania dotyczące rozwiązania.

DODATKOWO: W aplikacji w Asystencie Biznesu pojawia się link do ebooka "Strategia marketingowa Twojego produktu" - Nauczyciel może wspomnieć o możliwości przeczytania wybranych rozdziałów ebooka jako dodatkowa praca domowa.