ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Създай свой стартъп, изкачвайки се по стълбите

Описание на сценария и пътна карта

Контекстът на историята

Участниците са амбициозни предприемачи, които са се включили в престижен акселератор за стартиращи компании, разположен в сграда, където всеки етаж (в зависимост от ситуацията, стаята или коридора) представлява етап от изграждането на успешен стартъп. Тяхната мисия е да се изкачват етаж по етаж в сградата, като решават предизвикателства, свързани с разработването на бизнес идея, пазарно проучване, създаване на бизнес модел, брандиране и накрая представяне пред инвеститори. Само чрез успешно завършване на предизвикателствата на всяко ниво, те могат да преминат към следващия етаж и в крайна сметка да осигурят необходимото финансиране, за да „избягат“ от предприемаческия лабиринт и да осъществят мечтата си за стартираща компания.



Общо обяснение

Участниците работят в екипи, които имат не повече от 3 участници всеки, преминавайки през няколко етажа (фази), всеки от които е проектиран да представлява критичен етап в предприемаческото пътуване. Всеки етаж е тематично обособен според ключов етап от развитието на стартъпа: брейнсторминг на иновативни идеи, провеждане на пазарни проучвания, структуриране на бизнес модел, създаване на брандинг и маркетингови стратегии и усъвършенстване на презентацията пред инвеститора. На всяко ниво участниците се сблъскват с интерактивни пъзели, практически задачи и сценарии за вземане на решения, които симулират реални предизвикателства пред стартиращи компании. Те трябва да използват своята креативност, умения за решаване на проблеми, адаптивност и сътрудничество, за да изпълнят успешно задачите и да отключат достъп до следващия етаж. Напредването през тези фази подготвя екипите да консолидират работата си в окончателна презентация, представена пред панел от „Boss Investors“ (обучителите или майсторите на играта). Успехът се определя не само от избягването на предизвикателството, но и от демонстрирането на задълбочено разбиране на предприемаческите процеси, динамиката на екипната работа и убедителната комуникация.



Пътна карта

Фаза А - Генериране на идеи

Стъпка А.1 - На екипите се представят произволни подкани, идеи (представени в Приложение № 1), извлечени от категории като тенденции в индустрията, нововъзникващи технологии или належащи социални проблеми. Те трябва да използват тези подкани като вдъхновение, за да генерират иновативна идея за стартираща компания. Мозъчната атака ще бъде улеснена и ръководена от предоставения списък с идеи за стартиращи компании, което ще ускори процеса (Приложение № 1). Екипите обсъждат различни варианти, сътрудничат си творчески и избират една обещаваща концепция за стартираща компания, която да развият в Escape Room.

Стъпка А.2 - Екипите попадат на заключена „Кутия за творчество“. За да я отключат, те трябва да решат тематична загадка, свързана с предприемачество или иновации.

Стъпки за използване на Кутията за творчество:

> **Стъпка А.2.1:** Екипите получават гатанка (напр. „Какво започва като мечта, расте с план и оцелява с екип?“), която намеква за концепцията за стартираща компания.
>
> **Стъпка А.2.2:** След правилното решаване на гатанката, екипите получават код или ключ за отваряне на Кутията за творчество. Ако няма кутия,

Водещият на играта просто предоставя всички материали от кутията за творчество на екипа.

Стъпка А.2.3: Вътре в Кутията за творчество има пликове или секции, съдържащи различни творчески помагала: идеи за брейнсторминг, примерни сценарии за стартираща компания и карти за иновации. Възможните материали са представени в Приложение № 4.

Стъпка А.2.4: Екипите трябва да изберат по един елемент от всяка категория и да го използват, за да подобрят, усъвършенстват или преосмислят първоначалната си идея. По време на тази част ще се наблегне на образователния аспект на креативността.

Стъпка А.2.5: Екипите документират своята усъвършенствана идея за стартиращ бизнес, като се уверяват, че са интегрирали елементи, които са открили в Кутията за креативност. Тази част ще бъде разгледана от Мастъра на играта, който ще ръководи екипите.

След задачата „Кутията за креативност“ екипите се подготвят да преминат към фазата на пазарно проучване.

Фаза Б - Пазарно проучване

Стъпка Б.1 - В стаята са скрити „клиентски профили“, които включват подробни персони, представляващи потенциални целеви аудитории (възможни профили, представени в Приложение № 3). Екипите трябва да намерят тези профили и да ги декодират, за да съберат ценна информация за

демографските данни, нуждите и предпочитанията на клиентите. Разполагайки с цялата информация, екипите ще могат да направят правилния избор за своите стартиращи концепции.

Стъпка Б.2 - Използвайки информацията от профилите на клиентите, екипите съгласуват своята стартъп идея с най-подходящия клиентски сегмент. Те коригират и усъвършенстват своята стартъп концепция въз основа на реалния свят, като гарантират, че идеята им отговаря на действителната нужда, а не просто е креативна (основен фокус върху създаването на реални идеи, а не на такива, които нямат действителна обосновка). Това ще бъде потвърдено от Game Master, който ще наблюдава целия процес.

Фаза В - Разработване на бизнес модел

Стъпка В.1 – След завършване на предишните стъпки, екипите получават парчета пъзел от Мастъра на играта, представляващи различни компоненти на стартиращата компания: проблем, решение, клиентски сегмент, ценностно предложение и потоци от приходи. Те трябва правилно да съчетаят тези компоненти, за да формират съгласуван модел на стартиращата компания. Всички възможни парчета пъзел са представени в Приложение № 6.

Стъпка В.2 - След успешно съпоставяне на компонента и получаване на валидация от Game Master, екипите отключват шаблон „Business Canvas“ от заключена папка. Този шаблон ще има ключови раздели като: Проблем, Клиентски сегмент, Уникално ценностно предложение, Решение, Потоци от

приходи, Структура на разходите, Канали, Ключови дейности, Ключови ресурси, Ключови партньори. След това екипите попълват този едностраничен план, обобщаващ структурата и стратегията на своя стартъп в ясен и сбит формат. Този бизнес модел ще ръководи задачите им по брандиране и представяне по-късно.

Фаза Г - Брандиране и маркетинг

Стъпка Г.1 - След като са разработили бизнес модела си, екипите преминават към брандиране. Те трябва да създадат име, слоган и основен дизайн на лого за стартъпа, използвайки предоставените креативни материали (празни листове хартия, пазарни предложения и други креативни материали). Креативността, яснотата и съответствието с мисията на стартъпа са ключови.

Стъпка Г.2 - Екипите са изправени пред кръстословица на маркетингова тематика (представена в Приложение № 5). Решаването на кръстословицата (с подсказки, свързани с принципите на брандирането и маркетинговата терминология) им дава достъп до допълнителни шаблони за брандиране и промоционални инструменти, които могат да използват, за да шлифират идентичността на своята марка.

Фаза Д - Финална презентация

Стъпка Д.1 - Всеки екип подготвя и представя презентация от 60 секунди до 3 минути на „Шеф инвеститорите“ (обучители или Гейм Мастър, действащи като

рискови капиталисти). Те трябва ясно да обяснят проблема, който решават, иновативното си решение, целевия си пазар и защо стартъпът им ще успее.

Стъпка Д.2 - Инвеститорите оценяват презентациите въз основа на креативност, осъществимост, презентационни умения и доколко бизнес моделът отговаря на нуждите на клиентите. Те предоставят обратна връзка и „финансират“ (обявяват победители) въз основа на цялостното представяне и предприемаческия дух.

Съфинансирано от Европейския съюз

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява единствено гледните точки на автора и Комисията не носи отговорност за каквато и да е употреба на съдържащата се в нея информация.

Код на проекта: 2023-2-LT02-KA220-YOU-0001831156

Това произведение е лицензирано под Creative Commons. Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License. За да видите копие от този лиценз, посетете http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/