ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Създай свой стартъп, изкачвайки се по стълбите

Ръководство за обучители

Резултати от обучението

Основна тема

Основната тема е Предприемачество и развитие на стартиращи компании

Стартиращата компания е млада компания, създадена за разработване на уникален продукт или услуга, обикновено в условия на висока несигурност и с цел бърз растеж. За разлика от традиционните бизнеси, стартиращите компании често са фокусирани върху решаването на специфичен проблем по нов или по-ефективен начин, използвайки иновативни идеи, технологии или бизнес модели. Това, което прави една стартираща компания иновативна, е способността ѝ да оспорва статуквото – да въвежда нещо ново или значително подобрено, което отговаря на нужда по начин, който други не са опитвали. Това може да включва прилагане на нововъзникващи технологии, намиране на по-интелигентни процеси или творческо справяне с неотложни социални или екологични проблеми.



Структурата на „Escape Room“ следва тематичната прогресия на изграждането на стартъп – от първоначалната идея до представянето ѝ и „Шефа инвеститор“. По време на това преживяване участниците ще преминат през основните етапи на създаването на стартъп, от генерирането на идеи до финалното им представяне, отразявайки реалните практики, наблюдавани в бизнес инкубаторите и състезанията за стартиращи компании.

Педагогически цели

- Насърчаване на креативността и иновациите.
- Развийте умения за пазарно проучване и насочване към клиенти.
- Преподавайте структура на стартиращи компании и бизнес моделиране.
- Изградете умения за работа в екип и лидерски умения.
- Практикувайте умения за представяне и комуникация.

Рамка

Вид

Физическа - Традиционна стая за бягство с многофазни предизвикателства

Времева рамка

60-90 минути (включително брифинг и разбор)

Времето зависи от броя на участващите отбори.



Участници

В зависимост от ситуацията, броят на участниците може да бъде адаптиран.

Минимум: 3 участници

Максимум: 12 участници (разделени на отбори).

Забележка: Ако има максимален брой участници, препоръчително е те да бъдат разделени на 4 групи от по 3 участници. Най-добрият сценарий е броят на участниците в една група да не надвишава 3.

Теми

Предприемачество, Стартиращи компании, Бизнес планиране

Необходими умения

Тренер

- • Основни познания за разработване на стартиращи проекти
- • Умения за фасилитиране и наблюдение

Участник

- • Основни умения за работа в екип
- • Креативно мислене (не се изисква бизнес опит)



Роля на тренера

Ролята на Гейм Мастъра е „Акселератор Мениджър“, който играе ключова и динамична роля в цялата стая за бягство. В началото, Акселератор Мениджърът задава обстановката, като обяснява сюжета, стартовия път и целите. По време на играта, Гейм Мастър наблюдава взаимодействията между отборите, дава фини намеци, когато е необходимо (особено ако отборът е заседнал на пъзел за повече от 5 минути), осигурява честна игра и управлява темпото, за да поддържа всички групи да се движат напред.

В допълнение към улесняването на напредъка, Game Master действа като оценител, наблюдавайки как екипите прилагат креативност, критично мислене и сътрудничество по време на задачите. По време на финалната фаза на представяне, Game Master влиза в ролята на „Шеф инвеститор“ (това може да се направи чрез промяна на външния вид или по друг начин), слушайки представянето на всеки екип, задавайки провокативни въпроси и предлагайки конструктивна обратна връзка въз основа на осъществимостта, иновациите и яснотата на стартъпа. Game Master също така гарантира, че резултатите от обучението са постигнати, като ръководи рефлективен анализ в края, помагайки на участниците да разберат какви предприемачески умения са развили по време на сесията.



Инструкции за провеждане на играта като Гейм Мастър:

1. Започнете с брифинг, обясняващ контекста, целите и времевите ограничения.
2. Насърчете екипите да разпределят ролите: Лидер, Писател, Дизайнер, Презентатор.
3. Следете динамиката на екипа неусетно: ако е необходимо, предоставяйте мотивационни или пояснящи насоки.
4. Преминавайте екипите между фазите, като поздравявате за успешното завършване и задавате нови очаквания.
5. Бъдете гъвкави: ако екипите са заседнали твърде дълго, предлагайте многопластови насоки, като започнете от общи думи и станете по-конкретни.
6. Уверете се, че всяка фаза завършва с осезаеми резултати (усъвършенствана идея, съответствие с клиентите, бизнес канва, дизайн на марката, презентация).



Проверка за приобщаване

За да се гарантира, че тази игра за бягство е приобщаваща и достъпна за участници с обучителни разстройства или увреждания, вземете предвид следните ключови елементи:

- ✓ **Физическа достъпност:** Уверете се, че мястото е достъпно за инвалидни колички и че всички необходими предмети са леснодостъпни (не са твърде високо или твърде далеч за достъп).
- ✓ **Визуална и слухова поддръжка:** Уверете се, че материалите са с едър шрифт, висок контраст или цифрови формати, съвместими с екранни четци. Ако са включени видеоклипове, осигурете субтитри или превод.
- ✓ **Прости и ясни инструкции:** Използвайте ясен и кратък език и визуални материали. Избягвайте сложни формулировки, за да подпомогнете участниците с обучителни разстройства.
- ✓ **Гъвкаво участие:** Предлагайте разнообразни роли, които отговарят на различните силни страни, позволявайки на участниците да избират задачи, които отговарят на техните способности и насърчават отговорността, без да се натоварват.
- ✓ **Сензорни съображения:** Избягвайте сензорни дразнители като силни шумове или мигащи светлини. Осигурете тихо място за участниците, които се нуждаят от почивки, за да се префокусират.

- ✓ **Подкрепа и корекции:** Бъдете готови да предложите допълнителна помощ, конкретни съвети и насоки или персонализирана подкрепа, базирана на индивидуалните нужди.
- ✓ **Обратна връзка:** Събирайте обратна връзка от участниците, за да подобрявате непрекъснато адаптивността, достъпността и приобщаването.



Съвети и решения

Фаза А

Съвети

- Помислете за комбиниране на идеи от различни индустрии.
- Мислете извън традиционните категории.
- Големите иновации често смесват две неочаквани концепции.
- Ако се затрудните, помислете как една технология би могла да реши проблем в несвързана област.

Решения

- Решете гатанка като „Какво започва като мечта, расте с план и оцелява с екип?“ (Отговор: Стартъп).
- Отключете Кутията за креативност и използвайте съдържание като ментални карти и подкани, за да усъвършенствате идеята.

Фаза Б

Съвети

- Не гледайте само възрастта или местоположението.
- Помислете по-задълбочено: какви са техните навици, нужди, желания?
- Опитайте се да „стъпите на тяхно място“.
- Какво ги разочарова ежедневно?
- Какво би улеснило живота им?



Решения

- Намерете и правилно декодирайте скритите профили на клиентите.
- Съпоставете правилната аудитория с идеята за стартираща компания, като се фокусирате върху истинските ѝ нужди, а не само върху повърхностните демографски данни.
- Обмислете повече от една възможна клиентска група, ако е необходимо.

Фаза В

Съвети

- Помислете за историята, която разказва вашият стартъп – какъв е пътят от идентифицирането на проблем до предлагането на решение?
- Свържете логически етапите.
- Започнете от „какъв проблем съществува“ и надграждайте към „как го решаваме и получаваме заплащане“.

Решения

- Правилно съчетайте частите на пъзела: (Проблем -> Решение -> Клиентски сегмент -> Предложение за стойност -> Поток от приходи).
- Отключете папката, съдържаща бизнес модела.

Фаза Г

Съвети

- Брандирането е „личността“ на стартъпа. То трябва емоционално да се свързва с вашата целева аудитория.

- Помислете за чувствата, които вашият стартъп иска да вдъхне (доверие, вълнение, безопасност и др.).

Решения

- Попълнете маркетинговата кръстословица (термини като „брандиране“, „кампания“, „целева аудитория“, „лого“).
- Използвайте отключени шаблони, за да проектирате лого, слоган и маркетингов подход, които отразяват основните ценности на стартъпа.

Фаза Д

Съвети

- Представете си, че обяснявате идеята си на инвеститор, когото срещате в асансьор, на конференция или някъде другаде, където той има само няколко свободни минути: кратко, енергично, убедително.
- Фокусирайте се върху най-важните елементи: проблем, решение, клиент, защо сега.
- Започнете с закачливо или смело начално изявление.

Решения

- Представете завладяваща презентация от 60 секунди до 3 минути, включваща: идентифицирания проблем, кратко решение, конкретния целеви клиент и намек за това как стартъпът ще печели пари.
- Бонус точки за увереност и разказване на истории.



Кратък преглед и разбор

Кратко описание (преди играта)

Водещият на играта/тренера (мениджър на акселератора) събира всички участници и създава атмосферата, като им разказва историята: те са млади предприемачи, които влизат в акселератор за стартиращи компании, помещаващ се в многоетажна сграда, като всеки етаж представлява етап от създаването на успешен стартъп. Обяснете значението на креативността, сътрудничеството и стратегията за успех в процеса. Поставете ясни основни правила: уважавайте идеите си, общувайте открито и управлявайте времето разумно. Посочете общия срок (напр. 90 минути) и обяснете, че за да „спечелят“, трябва успешно да представят своята стартираща идея, за да осигурят „финансиране“ от инвеститорите накрая. Напомнете им, че креативността и екипната работа са ключови критерии за оценяване, а не само скоростта.

Разбор (след играта)

След като „Стаята за бягство“ приключи, съберете участниците за структурирана сесия за обсъждане. Започнете, като ги поздравите за усилията и креативността им. Водете дискусия относно основните научени предприемачески уроци: идентифициране на проблеми, проектиране на решения, разбиране на клиентите, работа в екип и представяне на идеи. Помолете участниците да се замислят: Кои етапи бяха най-

предизвикателните? Кои стратегии им помогнаха най-много? Как са си сътрудничили под напрежение? Насърчете ги да помислят как тези принципи на стартиращите компании се прилагат в реалния живот. Съберете устна обратна връзка или раздайте кратък формуляр за обратна връзка, за да запишете техните впечатления и предложения за подобрение. Подчертайте, че както успехите, така и трудностите са ценни учебни преживявания.

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/