ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Jen vystoupejte po schodech a založte vlastní startup

Popis scénáře a návod

Kontext příběhu

Účastníky jsou začínající podnikatelé, kteří vstoupili do prestižního startupového akcelerátoru, který se nachází v budově, kde každé patro (v závislosti na situační místnosti nebo chodbě) představuje etapu budování úspěšného startupu. Jejich úkolem je stoupat po budově patro po patře a řešit úkoly související s rozvojem podnikatelského nápadu, průzkumem trhu, tvorbou obchodního modelu, brandingem a nakonec prezentací investorům. Pouze úspěšným dokončením úkolu na každé úrovni mohou postoupit do dalšího patra a nakonec si zajistit finanční prostředky potřebné k "úniku" z podnikatelského bludiště a spuštění svého startupového snu.



Souhrnné vysvětlení

Účastníci pracují v týmech, z nichž každý nemá více než 3 účastníky, kteří procházejí několika patry (fázemi), z nichž každé je navrženo tak, aby představovalo kritický milník na podnikatelské cestě.

Každé patro je tematicky zaměřeno podle klíčové fáze vývoje startupu: brainstorming inovativních nápadů, provádění průzkumu trhu, strukturování obchodního modelu, vytváření brandingových a marketingových strategií a zdokonalování prezentace pro investory.

Na každé úrovni se účastníci setkávají s interaktivními hádankami, praktickými úkoly a rozhodovacími scénáři, které simulují skutečné startupové výzvy. Musí využít svou kreativitu, schopnosti řešit problémy, přizpůsobivost a spolupráci, aby úspěšně dokončili úkoly a odemkli si přístup do dalšího patra. Postup těmito fázemi připravuje týmy na konsolidaci své práce do konečné prezentace, která je prezentována panelu "Boss Investors (významných investorů)" (školitelů nebo herních mistrů).

O úspěchu rozhoduje nejen únik z výzvy, ale také důkladné pochopení podnikatelských procesů, dynamiky týmové práce a přesvědčivé komunikace.



Návod

Fáze A - Generování nápadů

Krok A.1 - Týmům jsou předloženy náhodné podněty, nápady (uvedené v příloze č. 1) z kategorií, jako jsou průmyslové trendy, nové technologie nebo naléhavé společenské problémy. Tyto výzvy musí použít jako inspiraci k brainstormingu inovativního startupového nápadu. Brainstorming bude usnadněn a veden poskytnutým seznamem startupových nápadů, což urychlí proces (příloha č. 1). Týmy diskutují o různých možnostech, kreativně spolupracují a vybírají jeden slibný startupový koncept, který bude rozvíjet v průběhu únikové hry.

Krok A.2 – Týmy narazí na uzamčený "Kreativní box". Aby jej odemkli, musí vyřešit tematickou hádanku související s podnikáním nebo inovací.

Kroky pro použití kreativního boxu:

> **Krok A.2.1**: Týmy obdrží hádanku (např. "Co začíná jako sen, roste s plánem a přežívá s týmem?"), která naznačuje koncept startupu.
>
> **Krok A.2.2**: Po správném vyřešení hádanky obdrží týmy kód nebo klíč k otevření kreativního boxu. Pokud tam žádná krabice není, Mistr hry pouze poskytne týmu všechny materiály z kreativního boxu.
>
> **Krok A.2.3**: Uvnitř kreativního boxu jsou obálky nebo sekce obsahující různé kreativní pomůcky: výzvy k brainstormingu, příklady poštěcích scénářů a karty inovací. Možné materiály jsou uvedeny v příloze č. 4.

Krok A.2.4: Týmy si musí vybrat jednu položku z každé kategorie a použít ji k vylepšení, upřesnění nebo přehodnocení své původní představy. V této části bude kladen důraz na výchovný aspekt kreativity.

Krok A.2.5: Týmy zdokumentují svůj propracovaný nápad na startup a ujistí se, že integrují prvky, které objevily v poli kreativity. Na tuto část bude dohlížet Mistr hry, který bude týmy vést.

Po skončení úkolu "Kreativní box" se týmy připravují na přechod do fáze průzkumu trhu.

Fáze B - Průzkum trhu

Krok B.1 - Po místnosti jsou ukryty "profily zákazníků", které obsahují podrobné osobnostní charakteristiky představující potenciální cílové skupiny (možné profily uvedené v příloze č. 3). Týmy musí tyto profily najít a dekódovat, aby získaly cenné informace o demografických údajích, potřebách a preferencích zákazníků. Týmy budou mít všechny informace, takže budou moci provést správný výběr pro své startupové koncepty.

Krok B.2 - Na základě informací z profilů zákazníků týmy sladí svůj nápad na startup s nejvhodnějším segmentem zákazníků. Upravují a zdokonalují svůj koncept startupu na základě reálného světa, čímž zajišťují, že jejich nápad splňuje skutečnou potřebu, spíše než aby byl pouze kreativní (hlavní průvodce zaměřením na vytváření nápadů ze skutečného života, nikoli těch, které nemají žádné skutečné opodstatnění). To bude ověřeno Mistrem hry, který bude dohlížet na celý proces.



Fáze C - Vývoj obchodního modelu

Krok C.1 – Po dokončení předchozích kroků jsou týmům představeny Mistrem hry dílky skládačky, které představují různé součásti startupu: problém, řešení, segment zákazníků, hodnotovou nabídku a toky příjmů. Tyto komponenty si musí navzájem odpovídat, aby vytvořily soudržný zahajovací startupový model. Všechny možné dílky skládačky jsou uvedeny v příloze č. 6.

Krok C.2 – Po úspěšném spárování komponenty a získání ověření od Mistra hry odemknou týmy šablonu "Business Canvas" ze zamčené složky. Tato šablona bude mít hlavní sekce jako: Problém, Zákaznický segment, Jedinečná hodnotová nabídka, Řešení, Zdroje příjmů, Struktura nákladů, Kanály, Klíčové aktivity, Klíčové zdroje, Klíčoví partneři. Týmy pak tento jednostránkový plán dokončí, v přehledném a stručném formátu shrnou strukturu a strategii svého startupu. Tento obchodní model bude později východiskem pro řešení jejich úkolů v oblasti brandingu a pitchingu.

Fáze D – Branding a marketing

Krok D.1 – Týmy se svým připraveným obchodním modelem přecházejí na branding. Musí vymyslet název startupu, slogan a základní design loga pomocí poskytnutých kreativních materiálů (prázdné papíry, cílové trhy a další kreativní materiály). Rozhodující je kreativita, srozumitelnost a soulad s posláním startupu.

Krok D.2 – Týmy mají před sebou křížovku s marketingovou tématikou (viz. příloha č. 5). Vyluštění křížovky (s vodítky souvisejícími s principy brandingu a

marketingovou terminologií) jim poskytne přístup k dalším šablonám brandingu a propagačním nástrojům, které mohou použít k vycizelování identity své značky.

Fáze D - Závěrečná prezentace

Krok E.1 - Každý tým připraví a představí od 60 sekund do 3 minut prezentaci "Boss Investors (významní investoři" (školitelé nebo Mistr hry vystupující jako rizikoví kapitalisté). Musí jasně vysvětlit problém, který řeší, své inovativní řešení, svůj cílový trh a proč jejich startup uspěje.

Krok E.2 – Investoři hodnotí nabídky na základě kreativity, proveditelnosti, prezentačních dovedností a toho, jak dobře obchodní model odpovídá potřebám zákazníka. Poskytují zpětnou vazbu a "financují" (vyhlašují vítěze) na základě celkového výkonu a podnikatelského ducha.

Spolufinancováno Evropskou unií

Tento projekt je financován 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.

Číslo projektu: 2023-2-LT02-KA220-YOU-000183156

Toto dílo podléhá licenci Creative Commons. Mezinárodní licence Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0. Chcete-li se seznámit s kopií této licence, navštivte http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/