ESCAPE ROOMS
FOR DIGITAL ENTREPRENEURSHIP

Jen vystoupejte po schodech a založte vlastní startup

Manuál pro školitele

Vzdělávací výstupy

Hlavní téma

Hlavním tématem hry je Podnikání a rozvoj startupů.

Startup je nově zakládaná společnost vytvořená za účelem vývoje jedinečného produktu nebo služby, obvykle v podmínkách vysoké nejistoty a s předpokladem rychlého růstu. Na rozdíl od tradičních podniků se startupy často zaměřují na řešení konkrétního problému novým nebo efektivnějším způsobem, s využitím inovativních nápadů, technologií nebo obchodních modelů. To, co dělá startup inovativním, je jeho schopnost zpochybnit status quo – představit něco nového nebo výrazně vylepšeného, co nabízí řešení nějaké potřeby způsobem, který ostatní prozatím nezkusili. To může zahrnovat aplikaci nových technologií, hledání chytřejších procesů nebo kreativní řešení naléhavých sociálních nebo environmentálních problémů.



Struktura únikové hry sleduje tematický vývoj od budování startupu od počátečního nápadu až po prezentaci nápadu "Významnému investorovi". Během této zkušenosti účastníci projdou základními fázemi tvorby startupu, od generování nápadů až po finální pitching (prezentaci), což odráží reálné postupy viděné v podnikatelských inkubátorech a startupových soutěžích.

Pedagogické cíle

- Podporovat kreativitu a inovace.
- Rozvíjejte dovednosti v oblasti průzkumu trhu a cílení na zákazníky.
- Vyučujte strukturu startupu a business modeling.
- Budujte týmovou práci a vůdčí schopnosti.
- Procvičte si pitching (prezentační dovednosti) a komunikační schopnosti.

Koncepce

Typ

Fyzická - tradiční úniková hra s vícefázovými výzvami.

Časový rámec

60-90 minut (včetně instruktáže a vyhodnocení).

Doba trvání hry závisí na počtu zúčastněných týmů.



Účastníci

V závislosti na situaci lze počet účastníků přizpůsobit.

Minimálně: 3 účastníci

Maximálně: 12 účastníků (rozdělených do týmů).

Poznámka: Pokud se zapojí maximální počet účastníků, doporučuje se je rozdělit do 4 skupin po 3 účastnících. Nejlepším scénářem je udržet počet účastníků v jedné skupině na maximálně tři osoby.

Náměty

Podnikání, startupy, obchodní plánování.

Požadovaná kvalifikace

Mistr hry

- Základní znalosti rozvoje startupů.
- Facilitační a pozorovací dovednosti.

Účastník

- Základní dovednosti týmové práce.
- Kreativní myšlení (není vyžadováno žádné obchodní vzdělání).



Role Mistra hry

Role Mistra hry funguje jako "Manažer akcelerátoru." Mistr hry hraje klíčovou a dynamickou roli v celé únikové hře. Na začátku manažer akcelerátoru připraví scénu tím, že vysvětlí příběh, vývojovou cestu startupu a cíle. V průběhu hry Mistr hry sleduje interakce týmů, v případě potřeby poskytuje drobné rady (zejména pokud se tým zasekne na úkolu déle než 5 minut), zajišťuje férovou hru a řídí tempo tak, aby se všechny skupiny pohybovaly vpřed.

Kromě usnadnění postupu působí Mistr hry jako hodnotitel, který sleduje, jak týmy během úkolů uplatňují kreativitu, kritické myšlení a spolupráci. Během závěrečné fáze prezentace pitche se Mistr hry ujme role "Boss Investora (významného investora)" (toho lze dosáhnout změnou vzhledu nebo jakýmkoli jiným způsobem), který naslouchá prezentaci každého týmu, klade zkoumavé otázky a nabízí konstruktivní zpětnou vazbu založenou na proveditelnosti, inovacích a srozumitelnosti startupu. Mistr hry také zajišťuje, že výsledků učení je dosaženo tím, že na konci vede rozbor nabízející zpětnou vazbu, který pomáhá účastníkům pochopit, jaké podnikatelské dovednosti si během sezení osvojili.

Návod na vedení hry jako Mistr hry:

1. Začněte instruktáží, která vysvětlí kontext, cíle a časové limity.
2. Vyzvěte týmy, aby si rozedělili role: Vedoucí, Scénárista, Designér, Prezentující.
3. Nenápadně sledujte dynamiku týmu: v případě potřeby poskytněte motivační nebo objasňující rady.

4. Přechod týmů mezi fázemi pochavlou k úspěšnému dokončení a stanovením nových očekávání.
5. Buďte flexibilní: pokud se týmy zaseknou příliš dlouho, nabídněte vrstvené nápovědy, začněte zeširoka a poté buďte konkrétnější.
6. Zajistěte, aby každá fáze skončila konkrétními výsledky (vytříbený nápad, shoda se zákazníky, připravený Canvas, design značky, prezentace).

Kontrola inkluzivity

Aby bylo zajištěno, že je tato úniková hra inkluzivní a přístupná pro účastníky s poruchami učení nebo postižením, zvažte následující důležité prvky:

- ✓ **Fyzická dostupnost:** Zajistěte, aby místo konání bylo přístupné pro vozíčkáře a aby byly všechny potřebné předměty dosažitelné (ne příliš vysoko nebo příliš vzdálené).
- ✓ **Vizuální a zvuková podpora:** Zajistěte, aby materiály používaly velký tisk, vysoký kontrast nebo digitální formáty kompatibilní se čtečkami obrazovky. Pokud se jedná o videa, poskytněte titulky nebo tlumočení.
- ✓ **Jednoduché a jasné pokyny:** Používejte jasný, stručný jazyk a vizuální prvky. Vyhněte se složitým formulacím, abyste podpořili účastníky s poruchami učení.
- ✓ **Flexibilní účast:** Nabídněte různé role, které uspokojí různé silné stránky, což účastníkům umožní vybrat si úkoly, které vyhovují jejich schopnostem, a podpoří jejich odpovědnost, aniž by se stali nesplnitelnými.
- ✓ **Smyslové aspekty:** Vyhněte se smyslovým spouštěčům, jako jsou hlasité zvuky nebo blikající světla. Poskytněte účastníkům, kteří budou potřebovat přestávky, klidný prostor, aby se mohli znovu soustředit.
- ✓ **Podpora a úpravy:** Buďte připraveni nabídnout další pomoc, konkrétní rady a pokyny nebo podporu na míru na základě individuálních potřeb.
- ✓ **Získávání zpětné vazby:** Shromažďujte zpětnou vazbu od účastníků, abyste neustále zlepšovali přizpůsobivost, přístupnost a inkluzivitu.

Tipy a řešení

Fáze A

Rady

- Přemýšlejte o kombinování nápadů napříč různými odvětvími.
- Uvažujte mimo tradiční schémata.
- Velké inovace často kombinují dva nečekané koncepty.
- Pokud se zaseknete, zvažte, jak by jedna technologie mohla vyřešit problém v nesouvisejícím oboru.

Řešení

- Vyřešte hádanku typu "Co začíná jako sen, roste s plánem a přežívá s týmem?" (Odpověď: Spuštění).
- Odemkněte kreativní box a použijte obsah, jako jsou myšlenkové mapy a výzvy, k vylepšení nápadu.

Fáze B

Rady

- Nedívejte se jen na věk nebo místo.
- Zamyslete se hlouběji: jaké jsou jejich zvyky, potřeby, touhy?
- Zkuste "chodit v jejich botách".
- Co je každodenně frustruje?
- Co by jim usnadnilo život?

Řešení

- Najděte a správně dekódujte skryté profily zákazníků.
- Přiřaďte správné publikum k nápadu startupu tím, že se zaměříte na jejich skutečné potřeby, nejen na povrchní demografické údaje.
- V případě potřeby zvažte více než jednu možnou skupinu zákazníků.

Fáze C

Rady

- Zamyslete se nad příběhem, který váš startup vypráví – jaká je cesta od identifikace problému k poskytnutí řešení?
- Logické propojení jednotlivých fází.
- Začněte od toho "jaký problém existuje" a pokračujte směrem k "jak jej vyřešíme a dostaneme zaplaceno".

Řešení

- Správně přiřaďte dílky skládačky: (Problém - > Řešení - > Zákaznický segment - > Hodnotová nabídka - > Tok příjmů).
- Odemkněte složku obsahující Canvas obchodního modelu.

Fáze D

Rady

- Branding je "osobnost" startupu. Měl by se emocionálně propojit s vaší cílovou skupinou.

- Zamyslete se nad pocity, které chce váš startup vzbudit (důvěra, nadšení, bezpečí atd.).

Řešení

- Doplňte marketingovou křížovku (pojmy jako "branding", "kampaň", "cílová skupina", "logo").
- Pomocí odemčených šablon navrhněte logo, slogan a marketingový přístup, který odráží základní hodnoty startupu.

Fáze E

Rady

- Představte si, že vysvětlujete svůj nápad investorovi, kterého potkáte ve výtahu, na konferenci nebo někde jinde, kde má jen pár minut času: prezentujte krátce, energicky, přesvědčivě.
- Zaměřte se na nejdůležitější prvky: problém, řešení, zákazník, proč právě teď.
- Začněte působivě nebo odvážným úvodním prohlášením.

Řešení

- Předneste přesvědčivou prezentaci od 60 sekund do 3 minut, včetně: identifikovaného problému, stručného řešení, konkrétního cílového zákazníka a náznaku toho, jak bude startup vydělávat peníze.
- Bonusové body za sebevědomí a vyprávění formou příběhu.



Stručná instruktáž a následný rozbor

Stručné uvedení (před hrou)

Mistr hry (Manažer akcelerátoru) shromáždí všechny účastníky a navodí atmosféru tím, že představí příběh: jsou to mladí podnikatelé vstupující do startupového akcelerátoru umístěného ve vícepodlažní budově, přičemž každé patro představuje fázi vytváření úspěšného startupu. Vysvětlete důležitost kreativity, spolupráce a strategie pro úspěch na této cestě. Stanovte si jasná základní pravidla: respektujte navzájem své nápady, komunikujte otevřeně a rozumně hospodařte s časem. Určete celkový časový limit (např. 90 minut) a vysvětlete, že aby "vyhráli", musí úspěšně představit svůj startupový nápad, aby si na konci zajistili "financování" od investorů. Připomeňte jim, že klíčovými kritérii hodnocení jsou kreativita a týmová práce, nejen rychlost.

Rozbor (po hře)

Po dokončení únikové místnosti shromážděte účastníky na strukturovaný debriefing. Začněte tím, že jim pogratulujete k jejich úsilí a kreativitě. Veďte diskusi o hlavních získaných podnikatelských poznatcích: identifikace problémů, navrhování řešení, porozumění zákazníkům, týmová práce a prezentace. Požádejte účastníky, aby se zamysleli: Které fáze byly nejnáročnější? Jaké strategie jim nejvíce pomohly? Jak spolupracovali pod tlakem? Povzbuďte je, aby se zamysleli nad tím, jak se tyto principy startupů uplatňují v reálném životě. Sbírejte verbální zpětnou

vazbu nebo rozešlete krátký formulář zpětné vazby, abyste zachytili jejich dojmy a návrhy na zlepšení. Zdůrazněte, že úspěchy i potíže jsou cennými zkušenostmi.

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/