

# Negócio Pop-Up

Faixa etária: 9-12 anos

Número de horas: 18 horas

Breve descrição da atividade:

Neste projeto os alunos são "Jovens Empreendedores". Os estudantes projetam e implementam a sua própria ideia de negócio ou loja pop-up. Os alunos aprendem sobre as competências económicas básicas e o empreendedorismo. Como parte do projeto, os alunos vão publicitar a sua ideia e "vender" os seus produtos e serviços e produzir dados de satisfação dos clientes que serão analisados.

Competências em PC:

Recolha de dados

Análise de dados

Representação de dados

Depurando

Algoritmos e procedimentos

**Paralelização**

## Objetivos

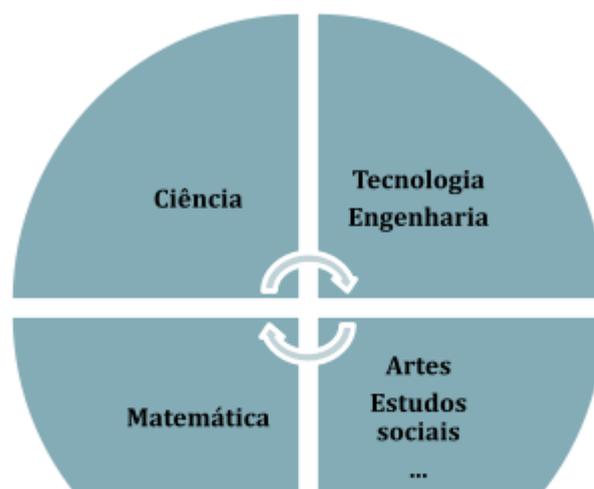
---

Alunos:

- **aprender** sobre os princípios básicos da economia, marketing, empreendedorismo e contabilidade
- **conceber** um produto e/ou serviço de trabalho e venda
- **produzir** material de marketing
- produtos e serviços presentes através de uma loja pop-up
- **aprender** sobre o atendimento ao cliente adequado
- **recolher** dados de satisfação do cliente e produzir representação de dados gráficos
- **compreender** como a economia consiste em serviços e produtos

## Contexto realista do STEAM

---



<b>Ciência</b>	<b>Tecnologia - Engenharia</b>
economia exemplos de má atividade económica marketing	construção e programação da "máquina de contabilidade " com microbit Máquina feliz ou não
<b>Matemática</b>	<b>Artes - Estudos Sociais</b>
análise de dados codificação cálculo representação de dados gráficos	desenho e construção de produtos e serviços atendimento ao cliente desenho de material de marketing

## Metodologia

Baseado na aprendizagem fazendo (com diferentes níveis: da imitação à criação)

Parte	Descrição	Tempo
e		

1	<p><b>Orientação</b></p> <p>Ensinando o básico da economia em sala de aula:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Quanto custam os produtos e serviços comuns, qual é o "valor" do dinheiro</li> </ul> <p><b>APÊNDICE 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Exercício para estudante: combine o produto e o valor certo <b>APÊNDICE 1</b></li> <li>-Diferentes moedas em todo o mundo e o seu valor em comparação com o euro <b>APÊNDICE 1</b></li> </ul> <p>-Fazer videos de estudantes que respondam a questões de dinheiro geral: etc. "</p> <p><b>TC: abstração</b></p>	1-2 x 45min
2	<p><b>O que é?</b></p> <p>Introdução do projeto, objetivos e expectativas</p>	45min
3	<p><b>Fazer os grupos</b></p> <p>Cada grupo é composto por 3-4 alunos</p> <p>Os alunos podem ser atribuídos a diferentes papéis por exemplo , codificador, artes, construção da loja, marketing, construção do produto</p>	45min
4	<p><b>Planeamento, conceção e construção</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Os estudantes desenham a sua própria moeda que é usada na loja pop-up. Esta moeda é entregue para os compradores. <b>APÊNDICE 1</b></li> <li>-Planeamento, conceção e construção/criação do produto/serviço (apenas um!) que o grupo quer vender</li> <li>-Os estudantes decidem um preço razoável para o seu produto</li> <li>-Planeamento da comercialização da sua loja, fichas de marketing de construção, etc.</li> <li>-Codificação do microbit com finalidade contabilística <b>APÊNDICE 2 para o básico e apêndice 3 para a "máquina de contabilidade"</b></li> <li>-Introdução do software de satisfação do cliente no iPad/portátil (feliz, neutro, infeliz) <b>APÊNDICE 3 para o software</b></li> </ul> <p>-Exemplos de produtos e serviços: bolachas, "tatuagens", salão de cabelo, salão de unhas, salão de massagens, brinquedos impressos em 3d, brinquedos auto-fabricados...</p> <p><b>TC: abstração, decomposição de problemas, algoritmos erocedures p</b></p>	4x45min
5	<p><b>Loja</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Os estudantes constroem a loja e começam a vender o produto</li> <li>-Os compradores (outra classe) usam o dinheiro falso inventado antes, mas também dinheiro real pode ser usado.</li> <li>-O vendedor pressiona o microbit para que o microbit continue a contar quantos produtos são vendidos</li> <li>-Cada comprador também atende ao questionário de satisfação do cliente no iPad/laptop</li> </ul>	2-3x 45min



	<b>TC: recolha de dados, algoritmo e procedimentos, paralelização</b>	
6	<b>Análise de dados</b> -Cada grupo recolhe os dados da sua loja: número de produtos vendidos e números de clientes felizes, neutros e infelizes -Cada grupo partilha os dados com outros grupos  <b>TC: análise de dados, depuração</b>	45min
7	<b>Apresentação de dados</b> -Todos os grupos fazem apresentações gráficas que incluem todos os dados da classe: que produtos e quantos deles foram vendidos, quantos clientes foram felizes, neutros e infelizes  <b>TC: representação de dados</b>	2x 45min
8	<b>Feedback</b> - O que já sabias, o que era novo, o que aprendeste, o que farias de diferente? - Se o dinheiro real foi usado, os estudantes podem discutir e decidir como usá-lo - Após a reunião do feedback, pode ser analisado e os produtos e serviços melhorados. O custo do produto é adequado? Como está o evento de venda? e assim por diante... e outro evento pode ser organizado em que estas melhorias são implementadas  <b>TC: depuração</b>	1-2x 45min

## Organização

---

### Materiais:

- atribuições encontradas em apêndices
- computador/iPad para codificação de microbit e risco
- qualquer coisa que os estudantes precisam para criar os seus produtos e a loja pop-up
- materiais para as notas de dinheiro
- microbit

Utilização de TIC: codificação de uma máquina de contabilidade com microbit, Ipads ou similar para o inquérito de satisfação do cliente. Analisar dados e representá-lo com Excel ou programa semelhante. (Apêndice 3 Scratch e microbit)

Abertura da sala de aula: (apenas mencionar quando relevante)

Perguntas úteis:

### **Parte 1:**

Qual é o valor do dinheiro?

Quanto custam os produtos comuns?

Como pode poupar dinheiro?

Que moedas conhece? Qual é a moeda de (encher-se com o seu país vizinho, por exemplo)?

### **Parte 2:**

O que torna um produto bom/popular?

O que torna um serviço bom/desirável?

Por que gosta de um produto específico?

Como comercializar um produto ou serviço?

Qual é o justo valor de um produto ou serviço?

### **Parte 3:**

O que é que já sabias?

O que era novidade?

O que aprendeu?

O que faria diferente?

Estímulo à auto-gestão: (oportunidades/observações concretas adaptadas ao projeto)

Estímulo da cooperação: (oportunidades/observações concretas adaptadas ao projeto)

Trabalho em equipa:

- Os grupos consistem em 3-4 alunos.
- Competências necessárias num grupo
- Atribuir funções, por exemplo
  - Codificador
  - Artes/marketing
  - Venda de pessoal
  - Construtor/designer de produtos

Os alunos têm a oportunidade de atribuir responsabilidades uns aos outros. Dar aos alunos funções e responsabilidades específicas garante que cada parte do projeto tem um aluno a cuidar dessa parte

Avaliação formativa: (descrição/resumo adaptado ao projeto)

Decomposição de problemas: conceber produto, serviço, loja

Recolha de dados: recolha de feedback e dados dos clientes

Abstração: como valorizar o referido produto ou serviço

Análise de dados: quantos produtos foram vendidos, os clientes estavam felizes ou não

Representação dos dados: representando os dados através de gráficos

Depuração: Problemas com o produto e/ou serviço. Como melhorar a venda, a taxa de venda ou o produto.

Algoritmos & procedimentos: Como planear um produto de trabalho ou serviço passo a passo. Em que consiste um bom evento de venda?

Paralelização: adaptar o mesmo quadro da teoria económica em diferentes contextos ao mesmo tempo

## Adaptações

---

Ideias gerais:

- Cada grupo projeta um produto e serviço
- Usando o dinheiro ganho em um contexto real , caridade ou adquirir algo para toda a classe ou escola
- Ideias com crianças mais novas/mais velhas: (3-6 <-> 6-9 / 9-12 <-> 12-15)

6-9: objetivo concreto ou prémio para o dinheiro real recolhido se usado

12-15: Compreender o comportamento económico problemático (por exemplo, os organizadores olímpicos e a utilização dos estádios, etc.)

Falando sobre a economia cinzenta/informal

## Dicas e truques

---

-Na orientação para a economia os estudantes podem visitar uma loja local/marketplace/supermercado/cafetaria e conhecê-lo, como funciona, qual é a economia por trás dela e por que as coisas custam o que fazem

-Se os estudantes usam dinheiro real, precisam de pensar e decidir para onde é que o dinheiro recolhido é usado. A caridade é uma coisa abstrata para as crianças, tem de haver algo mais concreto e próprio para recolher o dinheiro para: uma viagem, etc.

- Os anúncios de produtos podem ser elétricos (info televisão , etc).

- Alguns dos grupos de estudantes só podiam falar na produção de produtos e outros para a realização de serviços. É assim que a tarefa de criar produtos não seria muito esmagadora.