

# Pop-up Business (Negozio temporaneo)

Fascia d'età: 9-12 anni

Numero di ore: 18 ore

Breve descrizione dell'attività:

In questo progetto gli studenti sono "Giovani Imprenditori". Gli studenti progettano e implementano la propria idea imprenditoriale di pop-up store (negozi temporaneo). Gli studenti apprendono le competenze economiche di base e l'imprenditorialità. Come parte del progetto gli studenti pubblicizzeranno la loro idea e "venderanno" i loro prodotti e servizi e produrranno dati sulla soddisfazione del cliente che verranno analizzati.

Competenze CT:

Raccolta dei dati

Analisi dei dati

Rappresentazione dei dati

Debug

Algoritmi e procedure

**Parallelizzazione**

## Obiettivi

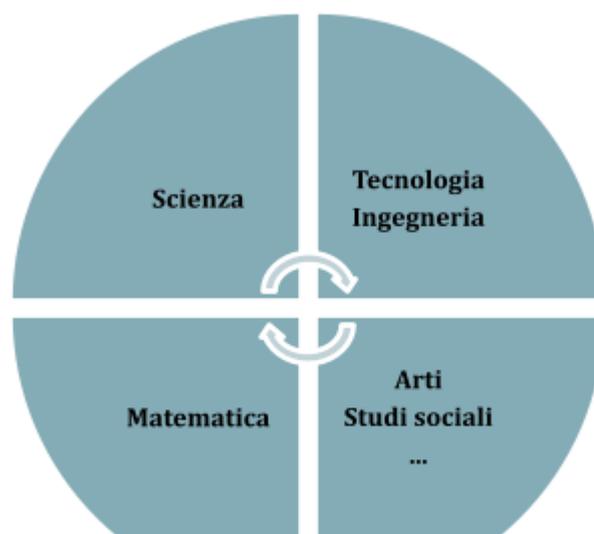
---

Studenti:

- conoscere le basi dell'economia, del marketing, dell'imprenditorialità e della contabilità
- progettare un prodotto e/o servizio funzionante e vendibile
- produrre materiale di marketing
- presentare prodotti e servizi tramite un pop-up store
- conoscere il corretto servizio clienti
- raccogliere i dati di soddisfazione del cliente e produrre una rappresentazione grafica dei dati
- capire come l'economia è costituita da servizi e prodotti

## Contesto STEAM realistico

---



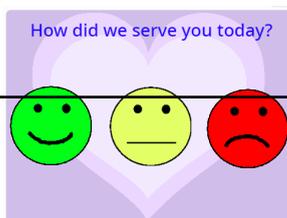
<b>Scienza</b>	<b>Tecnologia - Ingegneria</b>
economia esempi di attività economica negativa marketing	costruire e programmare la "macchina contabile " con microbit Macchina felice o non
<b>Matematica</b>	<b>Arte - Studi sociali</b>
analisi dei dati codifica Calcolo rappresentazione grafica dei dati	progettazione e costruzione di prodotti e servizi servizio clienti progettazione di materiale di marketing

### Metodologia

Basato sull'apprendere facendo (con diversi livelli: dall'imitazione alla creazione)

Parte	Descrizione	Calcolo del tempo

1	<p><b>Orientamento</b></p> <p>Insegnare le basi dell'economia in classe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quanto costano i prodotti e i servizi comuni, qual è il "valore" del denaro</li> </ul> <p><b>APPENDICE 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Esercizio per studente: combinare il prodotto e il giusto valore <b>APPENDICE 1</b></li> <li>- Diverse valute in tutto il mondo e il loro valore rispetto <b>all'euro APPENDICE 1</b></li> </ul> <p>- Fare video di studenti che rispondono a domande generali sul denaro: ecc. "</p> <p><b>CT: astrazione</b></p>	1-2 x 45 minuti
2	<p><b>Che cos'è?</b></p> <p>Presentazione del progetto, degli obiettivi e delle aspettative</p>	45min
3	<p><b>Creazione dei gruppi</b></p> <p>Ogni gruppo è composto da 3-4 studenti</p> <p>Agli studenti possono essere assegnati diversi ruoli ad esempio coder, arte, costruzione del negozio, marketing, costruzione del prodotto</p>	45min
4	<p><b>Pianificazione, progettazione e costruzione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gli studenti progettano la propria valuta che viene utilizzata nel pop-up store. Questa valuta viene consegnata per gli acquirenti. <b>APPENDICE 1</b></li> <li>- Pianificazione, progettazione e costruzione/creazione del prodotto/servizio (solo uno!) che il gruppo vuole vendere</li> <li>- Gli studenti decidono un prezzo ragionevole per il loro prodotto</li> <li>- Pianificazione della commercializzazione del proprio negozio, costruzione di schede di marketing ecc.</li> <li>- Codifica del microbit ai fini contabili <b>APPENDICE 2 per le basi e APPENDICE 3 per la "macchina contabile"</b></li> <li>- Introduzione del software di soddisfazione del cliente su iPad / laptop (felice, neutro, infelice) <b>APPENDICE 3 per il software</b></li> </ul> <p>- Esempi di prodotti e servizi: biscotti, "tatuaggi", salone per capelli, salone per unghie, sala massaggi, giocattoli stampati in 3d, giocattoli fatti da sé ...</p> <p><b>CT: astrazione, scomposizione dei problemi, algoritmi e procedure</b></p>	4x45min
5	<p><b>Negozi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gli studenti costruiscono il negozio e iniziano a vendere il prodotto</li> <li>- Gli acquirenti (un'altra classe) usano il denaro falso inventato prima, ma anche il denaro reale può essere utilizzato.</li> <li>- Il venditore preme il microbit in modo che il microbit continui a contare quanti prodotti vengono venduti</li> <li>- Ogni acquirente partecipa anche al questionario di soddisfazione del cliente su iPad / laptop</li> </ul>	2-3x 45min



	<b>CT: raccolta dati, algoritmo e procedure, parallelizzazione</b>	
6	<b>Analisi dei dati</b> - Ogni gruppo raccoglie i dati dal proprio negozio: numero di prodotti venduti e numero di clienti soddisfatti, neutrali e insoddisfatti - Ogni gruppo condivide i dati con altri gruppi  <b>CT: analisi dei dati, debug</b>	45min
7	<b>Presentazione dei dati</b> - Ogni gruppo fa presentazioni grafiche che includono tutti i dati della classe: quali prodotti e quanti di essi sono stati venduti, quanti clienti erano soddisfatti, neutrali e insoddisfatti  <b>CT: rappresentazione dei dati</b>	2x 45min
8	<b>Valutazione</b> - Cosa sapevi già, cosa c'era di nuovo, cosa hai imparato, cosa faresti diversamente - Se è stato utilizzato denaro reale, gli studenti possono discutere e decidere come usarlo - Dopo che il feedback è stato raccolto, può essere analizzato e prodotti e servizi migliorati. Il costo del prodotto è adeguato? Com'è l'evento di vendita? E così via... e un altro evento può essere organizzato in cui questi miglioramenti sono implementati  <b>CT: debug</b>	1-2x 45min

## Organizzazione

---

### Materiali:

- assegnazioni trovate nelle appendici
- computer/iPad per la codifica di microbit e scratch
- tutto ciò di cui gli studenti hanno bisogno per creare i loro prodotti e il pop-up store
- materiali per le banconote
- microbit

Uso delle TIC: codifica di una macchina contabile con microbit, Ipad o simili per l'indagine di soddisfazione del cliente. Analizzare i dati e rappresentarli con Excel o programma simile. (Appendice 3 Scratch e microbit)

Apertura dell'aula: (menzionare solo quando pertinente)

4

STEAM-CT

Domande utili:

### **Parte 1:**

Qual è il valore del denaro?  
Quanto costano i prodotti comuni?  
Come si può risparmiare denaro?  
Quali valute conosci? Qual è la valuta di ...?

### **Parte 2:**

Cosa rende un prodotto buono/popolare?  
Cosa rende un servizio buono/desiderabile?  
Perché ti piace un prodotto specifico?  
Come commercializzare un prodotto o un servizio?  
Qual è il prezzo adeguato di un prodotto o servizio?

### **Parte 3:**

Cosa sapevi già?  
Cosa c'era di nuovo?  
Cosa hai imparato?  
Cosa faresti di diverso?

Stimolo all'autogestione: (opportunità/osservazioni concrete adattate al progetto)

Stimolo della cooperazione: (opportunità/osservazioni concrete adattate al progetto)

Lavoro di squadra:

- I gruppi sono composti da 3-4 studenti.
- Competenze necessarie in un gruppo
- Assegnazione di ruoli, ad esempio
  - Codificatore
  - Arte/marketing
  - Personale di vendita
  - Costruttore/Progettista di prodotti

Gli studenti hanno la possibilità di assegnare responsabilità l'uno all'altro. Dare agli studenti ruoli e responsabilità specifici assicura che ogni parte del progetto abbia uno studente che se ne prenda cura.

Valutazione formativa: (descrizione/sintesi concreta adattata al progetto)

Scomposizione del problema: progettazione del proprio prodotto, servizio, negozio

Raccolta dati: raccolta feedback e dati dai clienti

Astrazione: come valutare detto prodotto o servizio

Analisi dei dati: quanti prodotti sono stati venduti, i clienti sono stati soddisfatti o meno

Rappresentazione dei dati: rappresentazione dei dati tramite grafici

Debug: problemi con il prodotto e/o il servizio. Come migliorare la vendita, il tasso di vendita o il prodotto.

Algoritmi e procedure: come pianificare un prodotto o un servizio funzionante passo dopo passo. In cosa consiste un buon evento di vendita?

Parallelizzazione: adattare lo stesso quadro della teoria economica in contesti diversi allo stesso tempo

## Adattamenti

---

Idee generali:

- Ogni gruppo progetta un prodotto e un servizio
- Usare i soldi guadagnati in un contesto di vita reale, beneficenza o acquisire qualcosa per l'intera classe o scuola
- Idee per bambini più piccoli/grandi: (3-6 <-> 6-9 / 9-12 <-> 12-15)

6-9: Obiettivo concreto o premio per il denaro reale raccolto se utilizzato

12-15: Comprendere il comportamento economico problematico (ad esempio, gli organizzatori di Olimpiadi e l'uso degli stadi ecc. in seguito)

Parlare dell'economia grigia/informale

## Consigli e trucchi

---

-Nell'orientamento all'economia gli studenti possono visitare un negozio / mercato / supermercato / caffetteria locale e conoscerlo, come funziona, qual è l'economia che sta alla base e perché le cose costano quello che fanno

-Se gli studenti usano denaro reale, devono pensare e decidere dove viene utilizzato il denaro raccolto. La carità è una cosa astratta per i bambini, ci deve essere qualcosa di più concreto e proprio per raccogliere i soldi per: un viaggio ecc.

-Gli annunci di prodotto possono essere digitali (info televisione ecc.).

-Alcuni dei gruppi di studenti potevano basarsi solo sulla realizzazione di prodotti e gli altri sulla realizzazione di servizi, in modo da non rendere il compito troppo gravoso.

