



Sesiunea 2 – Capitolul 4: Elaborarea modelului Lean Start-up

Titlul modulului:	Cum se înființează o afacere/ societate!			
Sesiunea nr. 2:	Elaborarea modelului Lean Start-up (Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 4 din Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți: Lean Start-up și elaborarea modelului de business (în Lean Start-up); Dezvoltarea segmentului de clienți)			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizități, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea scopului și elaborarea Modelului Lean Start-up • Înțelegerea modului în care poate fi utilizat acest model • Înțelegerea tuturor pașilor și a tuturor segmentelor din componența Modelului Lean Start-up • Dezvoltarea propriei creativități și a inițiativei antreprenoriale 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce este un Model Lean Start Up și scopul acestuia R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a înțelege diferiții pași pe care trebuie să îi facă pentru a înființa un business R3: Cursanții vor avea capacitatea de a pune în practică noile cunoștințe, creând un Model Lean Start-up personalizat R4: Cursanții vor avea capacitatea de a prezenta cu mai multă claritate punctele tari și punctele slabe ale propriei idei de afaceri, cu atenție specială asupra dezvoltării segmentului consumatorilor R5: Cursanții vor avea capacitatea de a-și structura ideile și de a arăta clar pașii pe care trebuie să îi facă și măsurile pe care trebuie să le ia pentru a-și înființa businessul și pentru a testa viabilitatea proiectului			



	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuții: ați auzit despre modelul „Lean Start-up”? Ce credeți că înseamnă? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Lean Startup)
	Activitatea 2: Modelul Lean Start-up	<p><i>Această a doua sesiune a modulului prezintă o modalitate complementară de elabrară a unui plan de afaceri eficace pentru pornirea corectă pe drumul către înființarea unui business. Dată fiind complexitatea conținutului, acesta va fi prezentat pas cu pas în cadrul mai multor sesiuni diferite.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pentru a explica modelul Lean Start-up, îndrumătorul poate porni de la cele 2 clipuri identificate în cadrul cursului, acesta putând alege doar unul dintre ele sau pe amândouă. Clipurile selectate: Lean Start-up explicat pe YouTube: https://youtu.be/9bPgNEDdX3E Lean Start-up in 5 minutes: https://youtu.be/X2YoHFuWkqs - După prezentarea clipurilor, îndrumătorul continuă prezentarea ținând cont de materialul prezentat în cadrul cursului. - Verificați că au înțeles - Este important ca explicațiile oferite să fie însoțite de reprezentări verbale și vizuale. Ghidul cuprinde imagini care îi pot ajuta pe participanți să vizualizeze mai bine conceptele explicate. 	



	Activitatea 3: Modelul Lean Start up: instrumentul Value Proposition Canvas și dezvoltarea segmentului de clienți	<p><i>A doua parte a explicației se va concentra asupra instrumentului Value Proposition Canvas, care va permite participanților să experimenteze procesul de dezvoltare a segmentului de clienți și să afle de ce anume trebuie să țină cont în acest sens</i></p> <ul style="list-style-type: none">- După prezentarea și explicarea Lean Start-up Model, îndrumătorul se va concentra asupra Value Proposition Canvas. Pentru a introduce subiectul, îndrumătorul se poate folosi de animațiile propuse în cadrul ghidului.- După prezentarea animațiilor propuse, îndrumătorul continuă explicațiile, ținând cont de materialul prezentat în ghid.- Verificați că au înțeles	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Lean Startup)
	Activitatea 4: Activitatea independentă a cursanților	<p><i>În acest moment, după prezentarea modelului de business și a variațiilor acestuia, este momentul ca participanții să-și creeze propriul model de business, în baza propriei idei de afaceri.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- (activitate propusă) Cereți-le cursanților să creeze propriul model de business, ținând cont de schema furnizată în ghid (care le poate fi oferită cursanților în format digital sau tipărit).- Ulterior, cursanții îi prezintă îndrumătorului instrumentul Canvas creat și primesc feedback în acest sens. (dacă activitatea este efectuată în grup, toți membrii grupului pot oferi feedback asupra ideii de business prezentate de colegii lor)	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none">- Adresați-le cursanților întrebări privind achizițiile obținute în cadrul sesiunii și evaluați rezultatele activității de aplicare a cunoștințelor în baza explicațiilor oferite . (dacă	



		numărul cursanților este mai mare, alegeți doar câțiva dintre aceștia, întrebând mai întâi dacă se oferă cineva să facă acest lucru)	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea propriului model de business	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții trebuie să creeze propriul business canvas în baza propriei idei de afaceri ...		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Toți participanții trebuie să își prezinte și să ofere explicații privind propria activitate înaintea formatorului, în vederea evaluării. Modelul de business este unul dintre pașii esențiali pentru un început pozitiv al înființării unui business, motiv pentru care este important ca îndrumătorul să furnizeze un feedback corespunzător, astfel încât cursanții să poată îmbunătăți ceea ce au învățat.			