

Biznes i Zarządzanie

Osoba przedsiębiorcza we współczesnym świecie

Studium Przypadku

Sukces w e-commerce – inspirujące historie przedsiębiorców.

Opiekun **allegro**

Autorzy

 Europejska Fundacja
Rozwoju Przedsiębiorczości

IBE  INSTYTUT
BADAN
EDUKACYJNYCH

 govtech
Polska

 Ministerstwo
Edukacji i Nauki

Sukces w e-commerce – inspirujące historie przedsiębiorców. Studium przypadku Allegro

- Instrukcja
 - Organizacja działań
 - Realizacja studium przypadku
- Formularz dla nauczyciela
- Formularz dla ucznia
 - Przykład A
 - Przykład B

Organizacja działań

Cel case study

Przedstawienie uczniom zasad funkcjonowania innowacyjnego polskiego przedsiębiorstwa - Allegro, które odniosło sukces na rynku międzynarodowym oraz historii małych i średnich firm, które korzystają z jego narzędzi. Na przykładzie historii sukcesu osób przedsiębiorczych – sprzedawców działających na platformie e-commerce, przedstawione zostały szanse rynkowe przez nie wykorzystane oraz wyzwania z którymi muszą się mierzyć. Na podstawie ich portretu uczniowie zapoznają się ze zbiorem cech osoby przedsiębiorczej.

Opis przebiegu

W pierwszym etapie uczniowie zapoznają się z wprowadzeniem do tematu przedsiębiorczości i osoby przedsiębiorczej, połączonym z dyskusją na temat: kim jest osoba przedsiębiorcza i z czym się nam kojarzy. Następnie krótki opis zasad działania innowacyjnej polskiej platformy e-handlu - Allegro, pozwala wprowadzić historię przedsiębiorców na niej działających. Uczniowie dzielą się na grupy, w ramach których analizują wybraną historię sukcesu przedsiębiorców działających na platformie Allegro. Analizując przedstawione historię, odpowiadają na zawarte w opisie pytania i identyfikują cechy osób przedsiębiorczych. Podsumowanie stanowi zebranie na forum grupy wszystkich zaobserwowanych cech osób przedsiębiorczych, tworzących zbiór kompetencji i umiejętności wspierających osiągnięcie sukcesu w biznesie.

Wiedza i umiejętności

W wyniku pracy nad materiałem uczestnicy powinni zdobyć następującą wiedzę i umiejętności:

- charakteryzowanie elementów kompetencji przedsiębiorczych i zależności z nich wynikających,
- zrozumienie roli przedsiębiorczości i innowacji we współczesnym biznesie i świecie,
- analizowanie własnych kompetencji przedsiębiorczych w oparciu o historie sukcesu.

Wymagania

- Sala umożliwiająca podzielenie uczestników na grupy (liczba grup dostosowana do liczby przykładów – 3, 6 lub 9).
- Wydrukowane materiały do przeanalizowania, duży papier (typu flipchart).

Przebieg zajęć

Nauczyciel wprowadza pojęcie przedsiębiorczości, wyjaśniając, dlaczego jest ono istotne w życiu codziennym (nie tylko w biznesie). Przedstawia przedsiębiorczość jako umiejętność wykorzystywania szans pojawiających się w otoczeniu i na przykładzie platformy Allegro wskazuje na możliwości kreowania tych szans, płynące z wykorzystania innowacji i nowych technologii (całość wprowadzenia trwa powinna trwać 15 min).

Nauczyciel dzieli uczniów na grupy, przyporządkowując im historie sukcesu małych i średnich przedsiębiorców działających na platformie Allegro (5 minut na podzielenie i 5 na wprowadzenie case study). Uczniowie pracują w kilkuosobowych zespołach (najmniej 3 zespoły), dyskutując nad odpowiedziami na pytania z arkusza oraz szukając w przywołanym przykładzie cech osoby przedsiębiorczej (10 minut na dyskusję). Zadaniem moderatora jest doprowadzenie do identyfikacji przez uczniów szans rynkowych wykorzystanych przez przedsiębiorców oraz wyzwań jakie stanęły przed prowadzonym przez nich biznesem. Moderator dokonuje podziału uczestników na zespoły oraz stymuluje dyskusję w zespołach. W ostatnim etapie lekcji zbiera wszystkie zidentyfikowane cechy osoby przedsiębiorczej na tablicy/kartce (typu flipchart). Na podsumowanie zostało przewidziane 10 minut. Zebrane w ten sposób cechy tworzą listę cech osób przedsiębiorczych, co do których rozwijania uczniowie zostali zainspirowani przykładami – historiami sukcesu.

Realizacja studium przypadku

1. Wprowadzenie tematu przedsiębiorczości i osoby przedsiębiorczej przez nauczyciela, połączone z krótką dyskusją.
2. Podział na grupy. Dokładne zapoznanie się z celem ćwiczenia i przydzielonymi przykładami.
3. Dyskusja nad przykładem w grupach. Odpowiedź na pytania znajdujące się w arkuszu (i identyfikacja w grupach szans rynkowych oraz wyzwań z którymi muszą się mierzyć przedsiębiorcy).
4. Wskazanie przez uczniów, na podstawie analizy przykładu, cech osoby przedsiębiorczej.
5. Zebranie wszystkich cech osoby przedsiębiorczej ze wszystkich grup na jednej dużej kartce i omówienie przez nauczyciela.

Formularz dla nauczyciela

Informacje wstępne

Najbardziej dojrzałą formą przedsiębiorczości jest prowadzenie własnej firmy. Osoba przedsiębiorcza to jednak nie tylko biznesmen, ale każdy kto podejmuje działania w celu efektywnego zaspokojenia swoich potrzeb. Choć temat lekcji związany jest z poznawaniem inspirujących historii przedsiębiorców, to wiele z przedstawianych przez nich cech i postaw można zastosować w innych sferach życia.

kim jest osoba przedsiębiorcza i z czym się nam kojarzy?

Praca przedsiębiorcy wydaje się atrakcyjna, przez możliwość zarobienia dużych pieniędzy oraz satysfakcję z pracy na swoim. Wymaga ona jednak odpowiednich predyspozycji i zestawu cech. Przedsiębiorcą może stać się każdy, kto potrafi wziąć na siebie ryzyko związane z podejmowaniem koniecznych w biznesie decyzji. Jednak zapewnienie sukcesu w biznesie wymaga również uporczywości, chęci odniesienia sukcesu i wiary we własne siły.

Przedsiębiorczość to umiejętność wykorzystywania nadarzających się szans w otoczeniu w celu zaspokojenia potrzeb własnych i otoczenia. Osoby przedsiębiorczo myślące starają się znaleźć szanse rynkowe do podjęcia działania, którego efektem będzie prowadzenie własnej firmy lub inne działania (np. dostrzeżenie możliwości wynikających z posiadania kompetencji w nowym obszarze i podjęcie studiów). Dzięki obserwacji, również w swoim codziennym życiu, stykamy się z sytuacjami w których dostrzegamy niezaspokojoną potrzebę lub nierozwiązany problem.

Rozwijaniu przedsiębiorczości sprzyja innowacyjne myślenie i kreatywność. Poszukując okazji rynkowych trzeba poszukiwać różnych sposobów postępowania, często nieszablonowych i zrywających z już działającymi rozwiązaniami opartymi na rutynie i wcześniejszych doświadczeniach. Nie warto obawiać się eksperymentów, choć niejednokrotnie mogą one zakończyć się nawet porażką. Dlatego, tak ważne jest, aby korzystać z wszelkich możliwości minimalizowania ryzyka i niepewności związaną z tworzeniem i odkrywaniem czegoś nowego.

Czy każda taka szansa rynkowa jest rzeczywiście wartym zgłębienia pomysłem na biznes? Skąd biorą się takie pomysły, które mają potencjał do wdrożenia w rzeczywistości otaczającej nas gospodarki? Jak minimalizować ryzyko niepowodzenia? Jak wykorzystać innowacje i nowe technologie, aby zwiększyć szanse powodzenia w biznesie?

Podczas tej lekcji będziemy analizować te zagadnienia, szukając odpowiedzi w historiach przedsiębiorców działających na platformie Allegro. Allegro to internetowa platforma handlowa, na której swoje produkty sprzedają średnie i małe firmy, ale także duże marki.

Działa od 23 lat i dzisiaj na platformie zarejestrowanych jest ponad 130 000 sprzedawców (stan na sierpień 2023 r.). Na Allegro można znaleźć dosłownie wszystko, w takich kategoriach jak m.in.: Motoryzacja, Moda, Dom i ogród, Elektronika, Książki i kolekcje, Dziecko czy Zdrowie i uroda. W każdym miesiącu Allegro jest odwiedzane przez około 20 milionów klientów – to ogromna większość wszystkich użytkowników internetu w Polsce. Mają oni do wyboru ponad 290 milionów ofert produktów .

Zadania moderatora

Zadaniem moderatora jest wprowadzenie pojęcia osoby przedsiębiorczej. W pierwszym etapie przekazywania informacji wstępnych, wskazane jest przeprowadzenie krótkiej dyskusji na temat: kim jest osoba przedsiębiorcza i z czym się nam kojarzy. Następnie po wprowadzeniu zagadnień związanych z przedsiębiorczością i osobą przedsiębiorczą, nauczyciel dzieli uczniów na zespoły. Omawia zadania przedstawione w arkuszu i zwraca uwagę na oczekiwany efekt pracy w grupach. Podczas analizowania arkusza i odpowiadania na pytania przez słuchaczy, zadaniem moderatora jest stymulowanie dyskusji w zespołach oraz konsultowanie poszczególnych pomysłów. W ostatniej części lekcji nauczyciel zbiera od uczniów zidentyfikowane cechy osób przedsiębiorczych na tablicy, a ich omówienie stanowi podsumowanie lekcji.

Scenariusz działań

1. Wprowadzenie tematu przedsiębiorczości i osoby przedsiębiorczej przez nauczyciela, połączone z dyskusją na temat: kim jest osoba przedsiębiorcza i z czym się nam kojarzy (15 min).
2. Podział na grupy (minimum 3 zespoły). Rozdanie i zapoznanie się z arkuszem (5 min).
3. Omówienie pytań i wskazanie przez nauczyciela na oczekiwany efekt pracy w zespołach (5 min).
4. Praca i dyskusja w zespołach (10 min).
5. Zebranie przez nauczyciela na tablicy cech osób przedsiębiorczych, omówienie ich oraz podsumowanie całości lekcji (10 min)

Komentarz dla uczniów

Po zapoznaniu się z historiami przedsiębiorców oraz zidentyfikowaniu posiadanych przez nich cech osób przedsiębiorczych, następuje podsumowanie lekcji przez nauczyciela.

Cech osoby przedsiębiorczej, które warto rozwijać jest znacznie więcej. Są nimi: umiejętność podejmowania decyzji, chęć zdobywania wiedzy i nowych umiejętności, zdolność planowania i myślenia w długim horyzoncie, kreatywność, zaradność, pomysłowość, posiadanie zdolności organizatorskich, odpowiedzialność za siebie i innych,

umiejętność pracy w zespole, umiejętność wyznaczania sobie celów i dążenie do ich realizacji.

Przykład A

Przykład A – sklep z obuwem sportowym „ekspresowo”

Film dostępny pod adresem </preview/resource/R1b8yrFXIyCqF>

Po zapoznaniu się z historią przedsiębiorcy oraz firmy wskazanej w przykładzie, proszę o odpowiedź na pytania znajdujące się w arkuszu.

Firma powstała z inicjatywy pana Jana, który jako młody człowiek bez niczyjej pomocy zdołał otworzyć biznes. Zależało mu, żeby samemu coś osiągnąć i działać na własny rachunek. Założył biznes polegający na sprzedaży obuwia sportowego w 1990 roku. Początki były trudne, gdyż firma nie posiadała sklepu stacjonarnego i żadnego innego miejsca, gdzie można byłoby sprzedawać obuwie. Pan Jan musiał dojeżdżać wiele kilometrów z towarem na targowiska i już od wczesnych godzin porannych rezerwować miejsce, aby mieć najlepszy dostęp do pojawiających się klientów.

Po kilku latach udało się otworzyć sklep stacjonarny. Z biegiem lat dzięki znajomości produktu i doskonałym relacjom z klientom zwiększał sprzedaż, zyskując nowych klientów. Pan Jan słuchając klientów i ich oczekiwań, sprzedawał coraz więcej butów, dzięki czemu firma w latach 2000 dynamicznie się rozwijała. Rozwój centrów handlowych oraz pojawienie się w Polsce zagranicznych marek sportowych spowodowały jednak z biegiem czasu spadek sprzedaży i problemy pana Jana.

W 2010 roku ze względu na wysokie koszty utrzymania musiał zamknąć sklep stacjonarny. Pozostały towar leżał w garażu i wydawało się, że marzenie o własnym biznesie legło w gruzach.

Postanowił on jednak się nie poddawać i szukał sposobu jak prowadzić dalej swoją działalność. Zrobił zdjęcia swojego asortymentu i za pomocą serwisu Allegro otworzył pierwsze aukcje internetowej sprzedaży. Okazał się to być strzał w dziesiątkę. Sprzedaż wystrzeliła i po kilku miesiącach udało się osiągnąć poziom sprzedaży notowany w sklepie stacjonarnym. Metodą prób i błędów, Pan Jan szukał nowych sposobów na promocję i wyróżnienie się w Internecie – tym sposobem powstał sklep „ekspresowo”. Klient zamawia produkt, co powoduje natychmiastowe wysyłanie sygnału w systemie do magazynu sklepu. Dzięki dopracowanym procedurom pracownicy ekspresowo znajdują produkt, następnie przekazują go do działu wysyłki, gdzie inny pracownik nadaje paczkę. Towar zakupiony do godziny 19:00 może już następnego dnia trafić przesyłką do klienta. Dzięki temu w zeszłym roku Pan Jan i firma „ekspresowo” sprzedali przez internet ponad 150 000 par butów.

Wasze zadanie

1. Analizując historię pana Jana i sklepu z obuwem sportowym „ekspresowo”, w ramach dyskusji odpowiedzcie na pytania:

- Jaką szansę rynkową dostrzegła i wykorzystała firma?
- W czym tkwi przewaga, pozwalająca firmie konkurować z sukcesami na rynku (np. tańszy produkt, wyższa jakość, lepsze procedury, doskonalsza obsługa klienta)?
- W jaki sposób innowacje pomogły firmie się rozwinąć?
- Z jakimi wyzwaniami się mierzyła? Czy widzicie jakieś zagrożenia dla dalszego rozwoju firmy?

2. Korzystając z analizowanego przykładu, wskażcie te cechy lub umiejętności, które powinna posiadać osoba przedsiębiorcza (co najmniej 3 cechy).

Przykład B

Przykład B – sklep z zabawkami „eko zabawki”

Po zapoznaniu się z historią firmy, wskazanej w przykładzie, proszę o odpowiedź na pytania znajdujące się w arkuszu.

Pan Krystian kupując zabawki dla swoich dzieci dostrzegł, iż jest to bardzo szybko rozwijający się segment biznesu. Zabawek w sklepach było coraz więcej, zainteresowanie rosło i pojawiały się nowe sklepy. Pan Krystian dostrzegł w tym szansę na zarobienie pieniędzy i założył hurtownię zabawek. Zaczynał działalność na niewielkiej powierzchni magazynowej, która była tak naprawdę warsztatem samochodowym. Pan Krystian miał do dyspozycji tylko kilkadziesiąt metrów kwadratowych magazynu i kilka metrów kwadratowych powierzchni biurowej.

Choć sprzedaż wzrastała, Pan Krystian dostrzegł ograniczenia dalszego wzrostu. Konkurencja ze strony napływających z Chin zabawek i coraz większa presja cenowa spowodowała, iż Pan Krystian musiał przemyśleć swój model działania. Widząc setki plastikowych zabawek uznał, iż powinny pojawić się inne, bardziej ekologiczne produkty dla dzieci. Dostrzegł niszę, dzięki której powstała marka „eko zabawki” – produkującą drewniane zabawki. Na początku 2012 roku firma „eko zabawki” założyła sklep internetowy na platformie Allegro, zajmujący się sprzedażą detaliczną swoich produktów. Pierwsze miesiące to było kilka wysyłek dziennie, a zamówienie w wielkości 10 paczek było dla firmy ogromnym wyzwaniem logistycznym. Produkt był niszowy, więc pan Krystian nie był gotowy na ogromne zainteresowanie, które pojawiło się z czasem.

Z każdym miesiącem sprzedaż rosła i problemem okazała się wydajność linii produkcyjnej. Pan Krystian szybko reagował i zainwestował w pracowników i nowe maszyny. Dzisiaj marka „eko zabawki” jest liderem sprzedaży zabawek drewnianych w Polsce, ale walczy również o zwiększenie eksportu na Zachód i do krajów ościennych, takich jak: Litwa, Łotwa, Estonia, Czechy i Słowacja.

Wasze zadanie

1. Analizując historię pana Krystiana i sklepu z zabawkami „eko zabawki”, w ramach dyskusji odpowiedzcie na pytania:

- Jaką szansę rynkową dostrzegła i wykorzystała firma?
- W czym tkwi przewaga, pozwalająca firmie konkurować z sukcesami na rynku (np. tańszy produkt, wyższa jakość, lepsze procedury, doskonalsza obsługa klienta)?
- W jaki sposób innowacje pomogły firmie się rozwinąć?

- Z jakimi wyzwaniami się mierzyła? Czy widzicie jakieś zagrożenia dla dalszego rozwoju firmy?

2. Korzystając z analizowanego przykładu, wskażcie te cechy lub umiejętności, które powinna posiadać osoba przedsiębiorcza (co najmniej 3 cechy).