

## SCENARIUSZ LEKCJI

# Skuteczne planowanie sprzedaży

**Z badań prowadzonych przez Instytut GFK, wynika, że młodzi Polacy bardzo chętnie zakładaliby własne firmy. Spora część z nich obawia się jednak, że ich inicjatywa może zakończyć się porażką. Jednym z elementów, który może uchronić przed upadkiem biznesu jest dobrze przygotowana strategia marketingowa. Scenariusz daje uczniom możliwość zapoznania się z zagadnieniami związanymi z marketingiem oraz jego rolą w odniesieniu sukcesu firmy na rynku.**

---

## OPRACOWANIE: Zespół CEO

---



### CZAS TRWANIA:

90 minut (2 godziny lekcyjne w bloku lub 2 razy po jednej lekcji)

---



### POZIOM NAUCZANIA:

Szkoła branżowa I stopnia

---



### PRZEDMIOT:

Podstawy przedsiębiorczości

---



### PODSTAWA PROGRAMOWA:

**V.3 [uczeń]** sporządza projekt własnego przedsiębiorstwa oparty na biznesplanie; **V. 8 [uczeń]** omawia etapy realizacji projektu oraz planuje działania zmierzające do jego realizacji; **V.7. [uczeń]** identyfikuje i analizuje konflikty w zespole i proponuje metody ich rozwiązania, szczególnie w drodze negocjacji.



### CELE:

- wprowadzenie uczniów do zaplanowania elementów marketingu w projekcie ich przedsiębiorstwa;
- kształcenie umiejętności pracy i współpracy w grupie.



### KRYTERIA SUKCESU:

Uczennica/uczeń

- wyjaśnia z jakich czterech elementów składa się marketing mix;
- opracowuje marketing-mix dla produktu/usługi;
- aktywnie uczestniczy we wszystkich formach pracy grupowej, wnosząc swój wkład.



### KLUCZOWE ZAGADNIENIA:

4P, marketing mix.



### METODY:

dyskusja kierowana, praca z materiałem filmowym, studium przypadku.



### FORMY PRACY:

praca grupowa, indywidualna, zbiorowa.



### ŚRODKI DYDAKTYCZNE POTRZEBNE DO PRZEPROWADZENIA ZAJĘĆ:

tablica lub flipchart, komputer z rzutnikiem, komputery dla uczniów lub dostęp do smartfonów (z dostępem do Internetu), arkusze papieru, post-ity, kolorowe pisaki, wydrukowane karty pracy do ćwiczeń.



### MATERIAŁY POMOOCNICZE DO SCENARIUSZA:

- Animacja o marketingu mix - <https://www.youtube.com/watch?v=91OXcnfygCs>
- Karta pracy - Przypadek Państwa Kowalskich
- Karta pracy - Marketing mix naszej firmy



### ZANIM ZACZNIESZ

- Na zajęciach uczniowie mogą korzystać ze smartfonów, warto im powiedzieć o tym wcześniej, by mieli naładowane telefony z dostępem do Internetu.
- Przed lekcją odwiedź wymienione w scenariuszu linki i upewnij się, że wiesz, jak działają.

## LEKCJA I

### Rozpoczęcie i wprowadzenie do zajęć:

5 minut

1. Przypomnij uczniom, że, jak dotąd, wypracowali w oparciu o swoje talenty lub potrzeby rynku pomysł na biznes, a następnie wzbogacili o poznane potrzeby klienta. Powiedz, że teraz będą pomysł rozwijać dalej.
2. Powiedz uczniom, że cel lekcji podasz za chwilę, a będzie on nawiązywał do pewnego przysłowia. Zapisz na tablicy japońskie przysłowie „Oko kupującego jest w rękach sprzedającego”. Poproś uczniów, żeby zinterpretowali to przysłowie.

#### ODPOWIEDŹ DLA NAUCZYCIELA:

Mówi ono o tym, że to od sprzedającego zależy, jak jego produkt/ usługa będą postrzegane na rynku - czy kupujący zauważy produkt i w czy ostateczności go zakupi.

3. W nawiązaniu do przysłowia zapowiedz temat lekcji: uczniowie dowiedzą się, na jakie elementy skutecznej sprzedaży powinni zwrócić uwagę podczas planowania marketingu swojej firmy. Zapowiedz, że będziecie dzisiaj tworzyć strategię dla pewnej firmy.

### Ćwiczenie 1. Czym jest marketing mix?

15 minut

1. Wskaż, że aby skutecznie zaplanować sprzedaż, warto skorzystać z miksu, mieszanki narzędzi marketingowych. Ten miks powinien składać się z czterech elementów. Powiedz, że obejrzycie krótką animację, która je przybliży.
2. Puść animację: <https://tiny.pl/wtf7w>.
3. Podsumuj, że poznali 4 składniki marketingu miks, zwanego również 4P. 4P od pierwszych liter w języku angielskim – Product (produkt), Price (cena), Promotion (promocja), Place (dystrybucja). Podyktuj uczniom definicję marketingu mix wg Philipa Kotlera: „Marketing mix jest zbiorem narzędzi marketingowych stosowanych przez przedsiębiorstwo do osiągnięcia zamierzonych celów marketingowych na docelowym rynku działania”
4. Zapytaj uczniów (żeby sprawdzić co zapamiętali z filmu), co według nich należy zrobić, aby skutecznie zaplanować sprzedać.

#### ODPOWIEDŹ DLA NAUCZYCIELA:

Aby dobrze zaplanować sprzedaż należy:

- Zaprojektować **produkt** tak, żeby zaspokajał rzeczywiste potrzeby klientów.
  - Ustalić taką **cenę**, żeby sprzedaż produktu była opłacalna i przynosiła zyski, a przy tym nie zniechęcała klientów do zakupu.
  - Zaplanować **dystrybucję** tak, żeby była wygodna dla kupujących.
  - Przeprowadzić **promocję**, dzięki której klienci dowiedzą się o produkcie i o korzyściach z nim związanych.
5. Zapowiedz, że teraz dowiedzą się, jak w praktyce zaplanować taką sprzedaż na przykładzie pewnej kawiarni.

## Ćwiczenie 2 Przypadek Państwa Kowalskich

🕒 20 minut

1. Podziel uczniów na grupy 4-5 osobowe.
2. Rozdaj każdemu uczniowi kartę pracy.
3. Poproś, żeby uczniowie zapoznali się z instrukcją, przeczytali opis przypadku Państwa Kowalskich i zaproponowali marketing mix dla ich firmy „Słodkości Pauliny”. Powiedz, uczniom, że mają 15 min. na to zadanie.
4. Poproś uczniów, żeby przedstawiciel każdej grupy odczytał rekomendację. Komentując odpowiedzi uczniów, zwracaj uwagę czy wzięli pod uwagę wszystkie elementy marketingu mix i czy są one ze sobą spójne.

### ODPOWIEDŹ DLA NAUCZYCIELA:

Nie ma jednej prawidłowej odpowiedzi. Państwo Kowalscy mogą zdecydować się zarówno na otwarcie lokalu, jak i na produkcję ciast na zamówienie. **Ważne, żeby dobrze przemyśleli swoją strategię i wszystkie elementy marketingu mix były ze sobą spójne.** Przykładowo, jeśli zdecydują się otworzyć lokal w swojej miejscowości, powinni oferować początkowo usługi tylko na miejscu i nie prowadzić sprzedaży online. Natomiast jeśli zdecydują się na sprzedaż ciast na zamówienie, nie potrzebują lokalu, mogą sprzedawać ciasta przez stronę internetową/profil na FB/konto na IG i dowozić zamówienia do klienta. Ceny oferowane przez kawiarnię w dużym mieście powinny być wyższe, niż te oferowane w mniejszym ze względu na koszty wynajmu lokalu. Sposoby reklamy również mogą być różne: mogą to być piękne zdjęcia w Internecie, cytaty na stronie zadowolonych klientów biznesowych, dla których firma przygotowała catering czy tabliczka z zabawnym napisem zapraszająca do lokalu.

5. Podsumuj, że ich praca pokazała, że rozwiązania dla Państwa Kowalskich mogą być różne i nie ma złych odpowiedzi, o ile są one realne i wewnętrznie spójne.
6. Zadaj grupom pytanie dodatkowe: skąd będą wiedzieli, że ich strategia marketingowa jest skuteczna? Jakie wskaźniki chcieliby, by Państwo Kowalscy osiągnęli w pierwszych miesiącu, półroczu czy roku pracy? W jakim momencie, ich zdaniem, strategia marketingowa powinna zostać zmieniona?

### ODPOWIEDŹ DLA NAUCZYCIELA:

Tworząc strategię marketingową warto pamiętać, że powinna mieć ona mierzalne i realne wskaźniki. Rozpisanie jej na osi czasu oraz zaznaczenie momentów, kiedy powinna być zweryfikowana, pozwoli na stałą pracę i szansę na zmianę strategii, gdy jest ona nieskuteczna, zanim firma będzie w kłopotach.

## Podsumowanie

🕒 5 minut

Na koniec lekcji zapytaj uczniów czy uważają, że warto zaplanować poszczególne elementy skutecznej sprzedaży. Zapowiedz, że na następnej lekcji będą przygotowywać marketing mix dla swojej firmy.

## Zadanie domowe

Poproś uczniów, żeby na następną lekcję przygotowali przykład reklamy, która skłoniła ich do zakupu albo sprawiła, że bardzo by chcieli mieć reklamowany produkt/usługę. Może to być reklama telewizyjna, rekomendacja tiktokera, zdjęcie na Instagramie, informacja w gazecie promocyjnej itp. Zapowiedz, że na początku kolejnej lekcji zapytasz, dlaczego reklama była według nich skuteczna i który element marketingu mix miał największy wpływ na decyzję ich zakupową.

## LEKCJA 2

### Wprowadzenie

⌚ 10 minut

1. Przypomnij uczniom, że dzisiaj wróćcie do tematu marketingu mix i będą planować narzędzia marketingowe dla swojej firmy.
2. Najpierw jednak, na rozgrzewkę, wspólnie wypracujecie przykłady narzędzi marketingu mix i przypomnicie sobie, z jakich elementów się składa. Rozdaj uczniom post-ity i poproś, żeby napisali na karteczce, co sprawiło, że pod wpływem reklamy dokonali jakiegoś zakupu. Ponieważ było to zadaniem domowym, daj uczniom na zapisanie pomysłu 2 min.
3. Poproś uczniów o przyklejenie karteczek do tablicy. Odczytaj karteczki na głos i grupuj je według kryterium **produkt, cena, dystrybucja, promocja**.
4. Skomentuj, że nie ma złych odpowiedzi i bardzo różne rzeczy wpływają na to, że decydujemy się na dany zakup. Warto pamiętać, że na zakup przez nich danego produktu miały wpływ wszystkie elementy marketingu mix, nawet jeśli tylko jeden był decydujący.

#### PRZYKŁAD DLA NAUCZYCIELA:

Jeśli potrzebne mi słuchawki bezprzewodowe byłyby w korzystnej cenie, ale dostępne tylko w odległym sklepie stacjonarnym bez możliwości zakupu online, to nie kupiłabym ich, tylko wybrałabym podobne, szybko dostępne. Dlatego sprzedający musi brać pod uwagę wszystkie elementy marketingu mix.

Rozmawiając o przygotowanych przez uczniów i uczennice przykładach, dopytaj, do jakiego odbiorcy dana reklama jest kierowana. Przy wypowiedziach zwróć uwagę uczniów i uczennic na to,

jak ważne jest dopasowanie stylu reklamy i kanału komunikacji do odbiorcy, jakim ma być nasz potencjalny klient. I że zanim się wyda pieniądze na reklamę, warto zbadać jakie są potrzeby klienta, nie opierając się tylko na naszych wyobrażeniach. To sprawia, że reklama jest skuteczna.

### Ćwiczenie 1 Marketing mix dla naszego biznesu

⌚ 30 minut

1. Poproś uczniów, żeby podzielili się na swoje grupy.
2. Rozdaj im karty pracy.
3. Powiedz, że mogą inspirować się przykładami, które ich koleżdy i koleżanki wypisywali na karteczkach.
4. Powiedz, że mają 15 min. na uzupełnienie karty pracy.
5. Po 15 minutach poproś uczniów, żeby wrócili do klienta, z którym rozmawiali 2 lekcje temu i zadali mu pytanie o produkt. Daj uczniom na to zadanie 10 min.

### Podsumowanie

⌚ 5 minut

1. Poproś, żeby przedstawiciel każdej grupy odczytał rekomendację, którą wypracowali.
2. Kosz i balon - jakie wiadomości uczniowie uznają za warte zapamiętania, a jakie za zbędne?

## Karta pracy - Przypadek Państwa Kowalskich

 **NA TO ZADANIE MACIE** 15 minut.

Przeczytajcie opis przypadku państwa Kowalskich:

Paulina i Krzysztof Kowalscy to młode małżeństwo. Pani Paulina jest księgową, ale uwielbia piec tradycyjne, domowe ciasta. Namawia męża, żeby zrezygnował z pracy w dużej, międzynarodowej korporacji, której nie lubi, i założył z nią firmę. Chciałaby, żeby wspólnie sprzedawali jej słodkości.

Żeby zaplanować sprzedaż postanowili przygotować marketing mix dla swojej przyszłej firmy „Słodkości Pauliny”. Nie mają dużego doświadczenia biznesowego i nie chcą prowadzić działalności na dużą skalę. Rozważają założenie niewielkiej kawiarni albo produkcję ciast na zamówienie. Mieszkają w niewielkiej miejscowości, gdzie brakuje podobnego lokalu. Z drugiej jednak strony mieszkają blisko dużego wojewódzkiego miasta, gdzie jest więcej potencjalnych klientów, ale też większa konkurencja.

Wspólnie **zdecydujcie**, jaka będzie strategia sprzedaży ciast dla Państwa Kowalskich. Pamiętajcie, żeby wasza propozycja była realna i możliwa do zrealizowania przez początkującą firmę.

**Uzupełnijcie** kolejne składniki marketingu mix:

**PRODUKT**  
Co kupi klient?

Co oferuje wasza firma?  
Co sprawia, że klient będzie chciał skorzystać z waszych usług/kupić wasz produkt?

**CENA**  
Za ile kupi?

Co wpływa na ceny w waszej firmie?  
Jaka powinna być cena produktów/usług w waszej firmie?

**DYSTRYBUCJA**  
Gdzie kupi?

W jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż w waszej firmie?

**PROMOCJA**  
Jak się o tym dowie i co go przekona?

Jaki rodzaj reklamy powinna mieć wasza firma?  
Jakie hasło powinna zawierać wasza reklama?

**PODSUMUJCIE SWOJĄ PRACĘ**

Napiszcie, co powinna zrobić wasza firma, żeby skutecznie prowadzić sprzedaż, uwzględniając wszystkie składniki marketingu mix.

Rekomendacja dla Państwa Kowalskich:



## Karta pracy - Marketing mix naszej firmy

### 1 CZĘŚĆ ZADANIA

 **NA 1 CZĘŚĆ ZADANIA MACIE** 15 minut.

Wspólnie **uzupełnijcie** kolejne składniki marketingu mix.

**Uzupełnijcie** kolejne składniki marketingu mix:

**PRODUKT**  
Co kupi klient?

Co oferuje wasza firma?  
Co sprawia, że klient będzie chciał skorzystać z waszych usług/kupić wasz produkt?

**CENA**  
Za ile kupi?

Co wpływa na ceny w waszej firmie?  
Jaka powinna być cena produktów/usług w waszej firmie?

**DYSTRYBUCJA**  
Gdzie kupi?

W jaki sposób będzie prowadzona sprzedaż w waszej firmie?

**PROMOCJA**  
Jak się o tym dowie i co go przekona?

Jaki rodzaj reklamy powinna mieć wasza firma?  
Jakie hasło powinna zawierać wasza reklama?

**PODSUMUJCIE SWOJĄ PRACĘ.**

Napiszcie, co powinna zrobić wasza firma, żeby skutecznie prowadzić sprzedaż, uwzględniając wszystkie składniki marketingu mix.

Rekomendacja dla waszej firmy:

## 2 CZĘŚĆ ZADANIA

 **NA TĘ CZĘŚĆ MACIE** 10 minut.

**Przypomnijcie sobie klienta** (jego cechy, obawy i potrzeby), którego tworzyliście 2 lekcje temu.

**Zapytajcie i zakreślcie odpowiedzi** klienta, z którym przeprowadzaliście wywiad czy:

1. Czy kupiłbyś nasz produkt/skorzystałbyś z naszej usługi?

Odpowiedź klienta: TAK/NIE

2. Czy kupiłbyś nasz produkt/skorzystałbyś z naszej usługi w podanej przez nas cenie?

Odpowiedź klienta: TAK/NIE

3. Czy kupiłbyś nasz produkt/skorzystałbyś z naszej usługi w oferowany przez nas sposób?

Odpowiedź klienta: TAK/NIE

4. Czy reklama naszego produktu/usługi by cię zainteresowała?

Odpowiedź klienta: TAK/NIE

Jeżeli klient odpowiedział 4 raz tak, to znaczy, że trafnie zaplanowaliście wasz marketing mix!

Jeśli klient nie odpowiedział 4 razy tak, powinniście zastanowić się dlaczego i wrócić do pierwszej części zadania.



Iceland  
Liechtenstein  
Norway grants

Młodzi Przedsiębiorczy. Program rozwoju kompetencji społecznych i obywatelskich w szkołach branżowych” korzysta z dofinansowania o wartości 110 187,00 EUR otrzymanego od Islandii, Liechtensteinu i Norwegii w ramach Funduszy EOG. Celem projektu jest wypracowanie i wdrożenie kompleksowego programu rozwijania kompetencji społecznych i obywatelskich (KS) uczniów szkół branżowych poprzez nauczanie przedsiębiorczości w praktyce.



Scenariusz powstał w 2022 roku w ramach projektu „1Planet4All - Razem dla klimatu” i został sfinansowany ze środków Unii Europejskiej.