



III. gimnazija Maribor  
Gospodsvetska cesta 4  
2000 Maribor

Three Presidencies for Climate: Think  
European – Act Local

**THREE 4** Think European  
**CLIMATE** Act Local

# **DELAVNICA: Sonaravno gospodarjenje**

**DELOVNO GRADIVO ZA DIJAKE**

**ŠOLSKO LETO: 2020/21**

**DATUM: 04.06.2021**

**AVTORJA: Tine Strmšek, prof. in  
Katja Zupančič Krajnc, prof.**

# 1. ZAZNAVANJE IDEJ

*(Delo v parih.)*

Pozorno si oglej slike.  
Kateri problem vidiš?  
Katere priložnosti vidiš?  
Kako bi rešil problem?



## 2. SPODBUJANJE USTVARJALNOSTI

*(Delo v parih.)*

Razmisli o različnih načinih uporabe vsakdanjih predmetov in jih primerjaj z idejami sovrstnikov (sošolcev).

	TVOJI PREDLOGI	PREDLOGI SOVRSTNIKOV
<b>STEKLENICA</b>		
<b>PLASTENKA</b>		
<b>PAPIRNATI KROŽNIK</b>		
<b>PLASTIČNI LONČEK</b>		

### 3. DO NOVIH IDEJ

*(Delo v parih.)*

Prepoznaj gospodarsko priložnost za navedene situacije in nato razvij za vsako čim več idej.

<b>SITUACIJA</b>	<b>POSLOVNE IDEJE</b>
Cene šolskih potrebščin se povečajo za 50%.	
V kraju je pričelo delovati podjetje, ki namerava zaposliti 1000 ljudi z znanjem ruskega jezika bo usmerjeno v poslovanje z Rusijo in Vzhodno Evropo.	
Odstotek ostarelega prebivalstva (65 let +) v regiji se poveča.	

## 4. VREDNOTENJE DANIH IDEJ

(Delo v skupinah.)

Analiziraj dane poslovne ideje in njihove možnosti na tržišču.

### a) Sadni smutji

Nakoč so v Angliji trije prijatelji Richard, Jon in Adam imeli idejo. Kupili so sadje v vrednosti 750 EUR, naredili smutije in jih prodajali na majhnem festivalu glasbe v zahodnem Londonu. Obesili so znak, na katerem je pisalo: Naj pustimo svoje službe in delamo smutije? Pred svojo stojnico so postavili dva velika koša za prazno embalažo in na enega napisali "DA" in na drugega "NE". V nedeljo zvečer je bil koš z napisom "DA" poln s prazno embalažo. V ponedeljek so vsi trije pustili svoje službe in ustanovili podjetje Innocent. Innocent je podjetje, ki proizvaja smutije, ki vsebujejo mešano sadje, napolnjeno v steklenice.



- Kako vrednotiš poslovno idejo in njene možnosti na trgu? Napiši tri skrbi.
- Je ideja zanimiva za stranke? Zlasti za katere stranke?
- Bi to delovalo v tvojem poslovnem okolju? Svojo odločitev podpri z razlogi.

### b) Dog Poo Bag (vrečka za pasje kakce)

Oblikovalki Nina Dautzenberg in Andrea Gaesmann iz agencije Jungeschachtel sta ugotovili, kako neprijetno je lahko pobiranje kakcev svojega kužka. Zato sta razvili Dog Poo Bags, ki so šaljive, papirnate vrečke z natisnjenim vzorcem in so namenjene izključno za pobiranje pasjih kakcev. Vsak paket vsebuje 16 vrečk z osmimi različnimi vzorci, stane pa 12,90 EUR.



- Kako vrednotiš poslovno idejo in njene možnosti na trgu? Napiši tri skrbi.
- Je ideja zanimiva za stranke? Zlasti za katere stranke?
- Bi to delovalo v tvojem poslovnem okolju? Svojo odločitev podpri z razlogi.

**c) Sterilizator vode na sončno energijo**

*Ker je pil okuženo vodo, je Martin Wesian (iz Avstrije) med potovanjem v Južno Ameriko zbolel za kolero. Potreba po proizvodnji čiste pitne vode obstaja povsod. Wesian je razvil napravo Wadi. To je naprava, opremljena s sončno celico, ki jo namestiš na plastično steklenico, da sterilizira vodo v njej. Da naprava deluje, mora sončna celica preprosto biti izpostavljena sončnemu sevanju. Naprava Wadi tudi zasveti, ko voda postane pitna. Ena naprava Wadi stane 5 EUR.*



- a) Kako vrednotiš poslovno idejo in njene možnosti na trgu? Napiši tri skrbi.
- b) Je ideja zanimiva za stranke? Zlasti za katere stranke?
- c) Bi to delovalo v tvojem poslovnem okolju? Svojo odločitev podpri z razlogi.

## **5. RAZVOJ OKOLJU PRIJAZNE POSLOVNE IDEJE**

*(Delo v skupinah.)*

Glede na svoje okolje razmisli o različnih situacijah in napravi na izbrano situacijo lastno poslovno idejo oz. idejo za razvoj lastnega podjetja. Pri tem pazi, da bo poslovna ideja čim bolj ohranjala zdravo naravno okolje, ali varovala, ali celo izboljšala. Zelo zaželeno je, da gre ideja v smeri socialnega podjetništva.

*Pri poslovni ideji upoštevaj naslednje:*

- *Je zanimivo za stranke?*
- *Bo to delovalo v tvojem poslovnem okolju?*
- *So trenutne tržne razmere pomembne za izvedbo?*
- *Imaš znanja in sredstva za izvedbo ideje?*
- *Če nimaš znanja ali sredstev, poznaš koga, ki jih ima in bi z njim želel delati?*
- *Meniš, da bi izdelek ali storitev ali dejavnost lahko ponujal po ceni, ki bi bila za stranke privlačna?*

*V pomoč pri iskanju situacije je lahko naslednje:*

- *Je kaj, kar te v bližnji okolici moti?*
- *Kateri izdelek ali storitev ali dejavnost bi ta problem rešil?*
- *Kateri izdelek ali storitev ali dejavnost tam ni obstajal in se ti običajno zdi nujen?*
- *Razmisli o negativni spremembi, ki se je zgodila v tvoji soseki.*
- *Razmisli o možnih rešitvah kot potencialnih tržnih idejah.*
- *Je tvoja poslovna ideja dovolj legitimna, da se delo na njej splača?*