

بازارچه

دانش آموزان باید با توجه به نکاتی که در پودمان کسب و کار با آن آشنا شدند، همچنین پروژه‌های ساخته شده در طول سال تحصیلی به سرانجام رسانند، محصولات خود را در بازارچه مدرسه عرضه کنند و خرید و فروش واقعی را تجربه نمایند.

نکات مهم در راه اندازی بازارچه:

- پیش از راه اندازی بازارچه به دانش آموزان در تشکیل گروه‌ها کمک کنید.
- از دانش آموزان بخواهید برای محصول و یا غرفه خود نام گذاری کنند. (برندینگ)
- از دانش آموزان بخواهید با توجه به هزینه‌ای که برای تولید یک محصول (هزینه مواد و هزینه دستمزد) کرده‌اند، برای محصول خود قیمت گذاری کنند.
- از دانش آموزان بخواهید پیش از روز بازارچه برای غرفه و محصول خود تبلیغات کنند و برای معرفی محصولات خود بروشور تبلیغاتی تهیه نمایند.



می‌توان با کمک گرفتن از اولیا و کارکنان علاقه‌مند در زمان برگزاری بازارچه بر گروه‌ها نظارت داشت تا اگر دانش آموزان مشکلی در برگزاری بازارچه داشتند با مشورت و راهنمایی بزرگ‌ترها آن را برطرف کنند.

یک نفر را به عنوان حسابدار و یک نفر به عنوان رابط گروه مشخص کنید.

وظایف حسابدار: حسابدار ملزم است لیست اعضای گروه را تهیه کند و جلوی نام هر فرد مبلغ هزینه شده توسط هر فرد و سهم سود را درج کند و در نهایت به دبیر تحویل دهد.

جدول پیشنهادی:

نام دانش آموز	میزان هزینه	سهم سود

--	--	--

وظایف رابط: هماهنگی‌های لازم، رابط موظف است گزارش کار همه افراد گروه را جهت ارزشیابی نهایی تهیه کرده و به دبیر ارائه دهد.

جدول پیشنهادی (آیتم‌های داخل جدول را دبیر تعیین نماید)

نام دانش‌آموز	تبلیغات	تزئین غرفه	خرید	بازاریابی و فروش

پیشنهاد برای چگونگی خرید و فروش در بازارچه:

پیش از راه‌اندازی بازارچه می‌توانید برای دادوستد کارت‌های اعتباری آماده کنید تا در بازارچه از آن‌ها به‌جای پول استفاده شود. در این صورت دانش‌آموزان با مفهوم اعتبار نیز آشنا می‌شوند.



- نخست غرفه‌ای با نام بانک یا صندوق راه‌اندازی مسئولیت بانک را به یک نفر از اولیا یا کارکنان با دقت بدهید.
- از غرفه داران بخواهید مبلغ کالای مورد نظر مشتری را روی برگه‌ای نوشته و مشتری را به صندوق ارجاع دهند.

- مشتریان باید به صندوق مراجعه کرده و به ازای پولی که پرداخت می‌کنند کارت اعتباری بگیرند و آن را تحویل فروشنده غرفه دهند.

در پایان بازارچه حسابدار هر غرفه به صندوق مراجعه می‌کند و در عوض تحویل کارت‌های اعتباری، پول دریافت می‌کند.

ابزار و تجهیزات لازم: میز به تعداد غرفه ها-صندلی-کالای مورد نظر هر غرفه برای ارائه-تهیه کارت‌های اعتباری باقیمت درج‌شده روی آنهاپانصد تومانی-هزارتومانی-دوهزارتومانی-(تعداد چاپ کارت‌های اعتباری را دبیر پیش‌بینی نماید)

***پیشنهاد می‌شود دانش‌آموزان برای تقسیم درآمد حاصل از فروش محصولات یکی از راه‌های زیر را انتخاب**

کنند:

1- هزینه‌های راه‌اندازی غرفه به نسبت مساوی بین افراد گروه تقسیم‌شده، همچنین به نسبت مساوی سود را تقسیم کنند.

2- هر فرد به نسبت هزینه‌ای که برای راه‌اندازی انجام داده سود ببرد.

3- **می‌توان بازارچه را به صورت خیره برگزار نمود.** یعنی با دانش‌آموزان و والدین هماهنگی شود که در صورت رضایت ایشان درآمد حاصل از فروش محصولات صرف کمک به نیازمندان، هدیه به کمیته امداد امام خمینی، بهزیستی‌ها یا دانش‌آموزان نیازمند مدرسه شود که این کار باید با نظارت و هماهنگی مدیر مدرسه انجام گردد.