муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования

**«ЦЕНТР ТВОРЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ «ПЛАНЕТА ТАЛАНТОВ»**

**Конспект открытого занятия**

**«Зачем хендмейду маркетинг»**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Дергунова Олеся Игоревна,  педагог дополнительного образования |

Ачинск, 2023

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

**Цель:** узнать значимость маркетинга в рукоделии.

**Задачи:**

Обучающие:

* познакомить с термином «маркетинг»;
* познакомить обучающихся с маркетингом в хендмейде.

Развивающие:

* развивать навыки продуктивной индивидуальной и коллективной деятельности;
* развить кругозор обучающихся в области экономики и творчества.

Воспитательные:

* формировать у детей интерес к декоративно прикладному искусству и швейному делу;
* создать условия для развития коммуникативных навыков.

**Тип занятия:** открытие новых знаний.

**Форма занятия:** практическая работа.

**Виды деятельности:** коммуникативная, познавательная, практическая.

**Форма организации работы:** фронтальная.

**Возраст обучающихся**: 8-10 лет.

**Оборудование и материалы**: наглядные изделия, интерактивная доска, картинки изделий, брошюры с экономическими терминами, доска.

**Планируемые результаты:**

* обучающиеся через беседу узнают, что такое экономика, маркетинг, спрос, бартер и экономические риски;
* у обучающихся расширятся знания о маркетинге в повседневной жизни;
* обучающиеся повысят свою коммуникативную компетенцию через общение друг с другом и педагогом.

ХОД ЗАНЯТИЯ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этапы | Деятельность педагога | Деятельность обучающихся |
| 1.Организационный этап  (2 минуты) | Приветствие. Проверка готовности к занятию.  - Добрый день, я рада приветствовать вас, ребята, и гостей на нашем занятии.  - Сегодня у нас необычное занятие, мы затронем такую тему как экономика и маркетинг. Кто-нибудь знает, что это такое? | Приветствие. Подготовка и проверка материалов и инструментов.  Отвечают на вопросы. |
| 2. Открытие новых знаний (10 минут) | - Экономика – это правила и законы ведения хозяйства. Как вы понимаете что это?  - Маркетинг – это продвижение продуктов.  - А почему вдруг я решила поговорить об этом? Как маркетинг и экономика связаны с плетением браслетов из бисера, пошивом игрушек, одежды? Чем же мы таким еще занимались, почему у нас возникла необходимость говорить об этом?  - Правильно, мы продавали свои изделия на ярмарке. То есть мы продвигали продукт собственного производства, а это и есть маркетинг.  - А сейчас я вас удивлю еще больше. Когда вы вышли со своими работами на продажу вы познакомились с экономическими рисками, себестоимостью, трудозатратами, спросом и бартером. А что это такое, как вы думаете? Перед тем как ответить посмотрите на картинки подсказки.  -Спрос - это потребность в покупке.  - Бартер – это взаимовыгодный обмен. Ведь вы обменивались своими поделками друг с другом.  - Себестоимость это – сумма денег затраченных на материал при выполнении работы.  - Трудозатраты – это количество затраченного времени на выполнение какого – либо изделия.  - А экономические риски – это потеря запланированной прибыли.  - Вот смотрите, первый риск, с которым вы столкнулись. Вы сделали работу, вложили в нее свой труд, время, вложили средства на покупку материалов и неправильно оценили стоимость работы, поставили низкую стоимость. То есть не получили прибыли. Или высокую цену и работу не купили. Это и есть риск.  - Второй риск. Вы хотите продать свое изделие, но оно вдруг куда-то теряется, его украли, вам за него не заплатили. Это тоже риск.  - Третий риск. Не было покупателя, или покупатель был, но ничего не купил. То есть, например, вы продавали браслеты из бисера, а ходили только взрослые женщины, которые любят браслеты из золота. Или вы продавали свои работы дорого, а покупатель был ребенок вашего возраста, и у него не было столько денег. | Слушают, отвечают на вопросы. |
| 3. Актуализация знаний  (2 минуты) | - У каждого мастера, а вы мастера в своем деле, возникает момент, когда он уже может делать свою работу хорошо и быстро, и у него накапливается много готовых изделий. Поэтому встает вопрос о реализации, продаже этих изделий. Ведь мы не можем прятать всю красоту в шкафах и коробках. Поэтому мы и выходим на ярмарку. Правда?  - Ярмарка помогает вам не только реализовать свои изделия, но и понять свои ошибки в выполнении работы. Ведь если работа некачественная ее не купят?  - А почему работу еще могут не купить?  - Правильно из-за рисков.  - У нас впереди еще не одна ярмарка, поэтому нам необходимо разобраться в этих сложных вопросах. | Слушают, отвечают на вопросы. |
| Физминутка (1минута) | - Мы с вами засиделись, давайте немного разомнемся.  Руки за спинку, головы назад. (Закрыть глаза, расслабиться.)  Глазки пускай в потолок поглядят. (Открыть глаза, посмотреть вверх.)  Головки опустим — на парту гляди. (Вниз.)  И снова наверх - где там муха летит? (Вверх.)  Глазами повертим, поищем ее. (По сторонам.)  И снова думаем. Немного еще.  - А теперь встанем.  Вверх рука и вниз рука  Вверх рука и вниз рука.  Потянули их слегка.  Быстро поменяли руки!  Нам сегодня не до скуки. (Одна прямая рука вверх, другая вниз, рывком менять руки.)  - Приседание с хлопками:  Вниз — хлопок и вверх — хлопок.  Ноги, руки разминаем,  Точно знаем — будет прок. (Приседания, хлопки в ладоши над головой.)  Крутим-вертим головой,  Разминаем шею. Стой! (Вращение головой вправо и влево.)  - Садимся. Продолжаем. | Выполняют упражнения |
| 4. Самостоятельная практическая работа  (15 минут) | - Чтобы наши работы хорошо продавались нам необходимо понять, что же лучше всего делать для наших покупателей, что будет пользоваться спросом и за какую цену.  - Поэтому сейчас вы делитесь на 4 группы, вам дается 7 минут.  - Двум из четырех команд я даю разные изделия. Вам необходимо определить: себестоимость (сколько вложено денег в материал), трудозатраты (легко, средне, сложно), и покупателя, которому мы будем это продавать на ярмарке ( ребенок или взрослый человек), итоговую цену.  - Третья и четвертая команды придумывают свое изделие, которое будет пользоваться спросом и иметь низкую себестоимость.  - Не стоит забывать, что ручная работа не может стоить совсем дешево, т.к. это изделие эксклюзивно, у вещи есть душа, характер, темперамент, история.  - При определении цены необходимо учитывать, что ручная работа оценивается примерно по следующей формуле: **(Стоимость материала + оценка времени, затраченного на выполнение работы)\*2**  - Затем от каждой команды выходит один человек, и мы слушаем ваши выводы, чтобы нам понять, что же именно будет пользоваться спросом.  - Мы выслушали все команды. И давайте сделаем вывод, какое изделие будет лучше всего продаваться у нас на ярмарке детям, и при продаже какого изделия мы получим наибольшую прибыль. Каждая команда совещается минуту и один человек от команды отвечает. | Самостоятельно выполняют работу, выступают. Выслушивают друг друга. Отвечают. |
| 5. Рефлексия, подведение итогов (5 минут) | - Сегодня было непростое занятие, на котором вы, ребята, говорили о взрослых вещах. - Чтобы вы не забыли то, о чем мы сегодня с вами разговаривали, потому что мы видим, что это необходимо в жизни человека, я раздам вам памятки (Приложение 1).  - Скажите, пожалуйста, вам было интересно сегодня на занятии?  -Что нового вы узнали?  - Вам понравилось занятие? Почему?  - Сейчас вы еще маленькие, но когда вы вырастите, вам предстоит определиться с профессией. Может быть, кто-то будет дома заниматься рукоделием, и это станет вашей профессией. А может быть, вы станете модельерами и будете разрабатывать одежду для всей страны. Тем более на данный момент происходит возрождение легкой швейной промышленности, и государство финансирует тех, кто хочет этим заниматься.  - Ну а сейчас у нас перемена, а после перемены мы продолжим готовиться к ярмарке или доделывать наши работы. | Отвечают на вопрос, рассказывают о полученных знаниях |

Приложение 1.

|  |
| --- |
| **Экономика –** это правила и законы ведения хозяйства.  **Маркетинг –** это продвижение продуктов.  **Спрос** – это потребность в покупке.  **Бартер это –** взаимовыгодный обмен.  **Себестоимость** – сумма денег затраченных на материал при выполнении работы.  **Трудозатраты** – это количество затраченного времени на выполнение какого-либо изделия.  **Экономические риски** – это потеря запланированной прибыли..  **Формула для определения цены ручной работы:**  (Стоимость материала + оценка времени, затраченного на выполнение работы)\*2 |