

ART2BUSINESS

key entrepreneur and digital skills for future artists



IMPRESSUM

Autori:

Modul 1

Jelena Bračun

Boštjan Petučnik

Martina Breg

Modul 2

Tea Pranjić

Vinka Mortigjija Anušić

Filip Pintarić

Bernarda Cesar

Modul 3

Algimantas Merkys

Izdavač:

Hrvatsko društvo likovnih umjetnika,

Trg žrtava fašizma 16, 10000 Zagreb

www.hdlu.hr

Urednici:

Jelena Bračun

Martina Breg (SLO)

Tea Pranjić (HR)

Rita Šukytė (LT)

Dizajn:

Jelena Bračun

Nositelj projekta:

Hrvatsko društvo likovnih umjetnika

www.hdlu.hr

Projektni menadžer:

Jelena Bračun

Projektni partneri:

Škola primijenjene umjetnosti i dizajna
Zagreb

<http://ss-primijenjenaumjetnostidizajn-zg.skole.hr/>

Srednja šola za oblikovanje Maribor

www.ssom.si

Langas j ateitj

<https://www.langasiateiti.lt/>



HRVATSKO
DRUŠTVO
LIKOVNIH
UMJETNIKA



ŠKOLA PRIMIJENJENE
UMJETNOSTI I
DIZAJNA ZAGREB



ART2BUSINESS PROJEKT FINANCIRAN JE SREDSTVIMA EUROPSKE UNIJE KROZ PROGRAM ERASMUS+ BROJ UGOVORA 2021-1-HR01-KA220-VET-000028202 SA 138.469,20 EUR. PROJEKT JE IMPLEMENTIRAN OD 2021 DO 2023.



Funded by
the European Union

1. KURIKULUM ZA IZBORNI PREDMET PODUZETNIČKE VJEŠTINE ZA BUDUĆE UMJETNIKE 3

Opis predmeta	3
Ciljevi predmeta	5
Ishodi i planovi učenja	6
Modul 1	6
Modul 2	11
Modul 3	16

2. NASTAVNI PLANOVI I PREPORUKE ZA IZBORNI PREDMET PODUZETNIČKE VJEŠTINE ZA BUDUĆE UMJETNIKE 21

Uvod	21
Dodatne preporuke za pomoć učenicima s teškoćama u učenju	22
Preporuke za lekcije	23
Modul 1	23
Modul 2	37
Modul 3	43

3. RADNI LISTIĆI ZA IZBORNI PREDMET PODUZETNIČKE VJEŠTINE ZA BUDUĆE UMJETNIKE 56

Modul 1	56
Modul 2	61
Modul 3	64



KURIKULUM ZA IZBORNI PREDMET PODUZETNIČKE VJEŠTINE ZA BUDUĆE UMJETNIKE

4. godina obrazovanja
Ukupno sati nastave: 32

1. OPIS PREDMETA

Program srednje umjetničke škole trenutno ne pruža adekvatno obrazovanje koje bi učenicima omogućilo stjecanje vještina za kvalitetno razumijevanje prilika i odnosa na tržištu rada odmah nakon završetka srednje škole. Riječ je o znanjima i vještinama iz poduzetništva, prava i ekonomije, financijskog menadžmenta, digitalnih vještina i marketinga, komunikacija, upravljanja sadržajem društvenih mreža itd. Jedna od slabosti kreativne i kulturne industrije jest neusklađenost tržišta rada i potreba sektora za adekvatnom i obrazovanom radnom snagom. Mišljenja smo da bi u budućnosti glavni naglasak trebao biti na razvijanju novih vještina kroz obrazovni sustav, a nakon toga kroz neformalno cjeloživotno obrazovanje.

Umjetnici koji steknu te vještine trebali bi imati veću vjerojatnost da će uspjeti zarađivati za život baveći se svojom umjetničkom formom. U posljednjih 5 godina globalne okolnosti i tržišni uvjeti drastično su se promijenili za umjetnike i oni su sve više nespremni za profesionalno djelovanje na ovome tržištu.

Kurikulum za izborni predmet Poduzetničke vještine za buduće umjetnike pokriva teme o novom skupu vještina koje svi umjetnici moraju usvojiti - digitalne, poduzetničke i komunikacijske - kako bi mogli odgovoriti na ove tržišne promjene:

- (1) smanjenje izravne prodaje i značajno povećanje online prodaje
- (2) pojava brojnih sajmovi umjetnosti u regiji koji postavljaju nove standarde poslovanja, komunikacije i prezentacije za umjetnike
- (3) promjene u ponašanju potrošača - internet je glavni izvor informacija i usporedbi pri donošenju odluka o kupnji
- (4) sve veći interes kupaca za posjedovanjem umjetničkih djela, posebice pristupačne mlade umjetnosti
- (5) stroži zakonski i fiskalni uvjeti

(6) očekivana registrirana minimalna primanja umjetnika za ostvarivanje socijalne i zdravstvene skrbi te drugih financijskih naknada

(7) internacionalizacija tržišta i potreba za radom i prodajom globalno kako bi se moglo preživjeti

(8) snažan rast kreativnih industrija koje stvaraju mogućnosti zapošljavanja za umjetnike kompjutorske igre, oglašavanje, turizam i dizajn interijera).

Kurikulum se sastoji od 3 modula:

- **(M1) Poduzetničke vještine za umjetnike u kreativnim industrijama**
- pravni i fiskalni okvir za umjetnike
- strategija cijena, prodajne i pregovaračke vještine

- **(M2) Komunikacijske vještine za umjetnike u kreativnim industrijama**
- pisanje izjave umjetnika i izrada portfolija
- izgradnja odnosa s klijentima i institucijama
- prisutnost na društvenim mrežama.

- **(M3) IT vještine za umjetnike u kreativnim industrijama**
- postavljanje web stranice za samopromociju s odgovarajućim sadržajem
- uspostavljanje web shopa

Moduli su metodički razrađeni i sadržajno prilagođeni specifičnim potrebama učenika i nastavnika koji će program provoditi. Sve teme prilagođene su stvarnim potrebama umjetnika i dizajnera nakon završetka školovanja kako bi postali dio tržišta rada.

Kurikulum je strukturiran tako da je svaki modul opisan zasebno i može se koristiti neovisno o ostalima. Međutim, za najbolje rezultate se preporučuje da se sva tri modula koriste uzastopno. Svaki modul sastoji se od ishoda, kriterija vrednovanja, plana nastave, ključnih riječi i ključnih aktivnosti te prijedloga za korelaciju s drugim predmetima.

Dodatni dokumenti u publikaciji su:

(1) Nastavni priručnik, popraćen popisom resursa, materijalnim zahtjevima i uvjetima za osoblje.

(2) Materijali za učenje.

2. CILJEVI PREDMETA

Nakon slušanja ovog predmeta učenik će:

- - razumjeti osnovne pojmove pravne, porezne i e-trgovinske regulative (M1)
- - razlikovati različite poslovne modele i metode upravljanja (M1)
- - sastaviti vlastitu izjavu umjetnika i portfolio (M2)
- - razumjeti osnovne principe komunikacije s različitim publikama (M2)
- - razumjeti osnovni koncept online prisutnosti umjetnika (M3)
- - napraviti plan za web stranicu e-trgovine i znati koristiti jednostavne web alate (M3)

2.1 RAZINE VREDNOVANJA

Uz svaki ishod, kategorije su naznačene prema revidiranoj Bloom taksonomiji iz 2001. (<https://cft.vanderbilt.edu/guides-sub-pages/blooms-taxonomy/>).

Kategorije se kreću od lakših (zapamtiti: prepoznati, prisjetiti se; razumjeti: protumačiti, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti) do složenijih (primijeniti: izvršiti, provesti; analizirati: razlikovati, organizirati, pripisati) do naprednih kategorija (vrednovati: provjera, kritika; stvaranje: generiranje, planiranje, proizvodnja).

Kategorije opisuju za koje su razine prema revidiranoj Bloomovoj taksonomiji planirani ishodi što bi trebalo pomoći nastavnicima u preciznijem vrednovanju stečenog znanja.

3. ISHODI I PLANOVI UČENJA

3.1 MODUL 1 (M1)

Sažetak:

Pružanje učenicima osnovnih znanja o pravnom i fiskalnom okviru relevantnom za poslovanje umjetnika. Predstavljanje različitih vrsta poslovnih modela dostupnih umjetnicima kako bi učenici mogli donijeti informiranu odluku.

Kroz praktičnu nastavu učenicima se pokazuju različite strategije za upravljanje vremenom i financijama.

Ishod br.	Ishodi	Razina znanja
M1.1	Učenik će nabrojati i sažeti lokalne poreze i prireze.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)
M1.1	Učenik će objasniti značenje osnovnih pojmova računovodstva.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)
M1.2	Učenik će usmeno predstaviti osnovna načela lokalnih zakona o autorskim pravima i EU regulative (GDPR) relevantnih za vizualne umjetnike.	Primijeniti (izvršiti, implementirati) Analizirati (razlikovati, organizirati, pripisati)
M1.2	Učenik će razlikovati i uspoređivati različite vrste ugovora.	Primijeniti (izvršiti, implementirati) Analizirati (razlikovati, organizirati, pripisati)

Ishod br.	Ishodi	Razina znanja
M1.3	Učenik će izračunati i usmeno predstaviti mjesečni proračun.	Primijeniti (izvršiti, implementirati) Analizirati (razlikovati, organizirati, pripisati)
M1.4	Učenik će sažeti razliku između različitih osnovnih tipova poslovnih modela.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)
M1.5	Učenik će primijeniti metodu istraživanja tržišta na jednom proizvodu iz studije slučaja.	Ocijeniti (provjeriti, dati kritiku) Kreirati (generirati, planirati, proizvesti)

NASTAVNI PLAN ZA MODUL 1

Ključne teme	Direktni sati		Sati samostalnog učenja	Ukupno sati	Nastavne metode
	Predavanja	Praksa			
Porez i prirezi <ul style="list-style-type: none"> • Neto/bruto naknada • Doprinosi za obavezna osiguranja (fiskalne obveze) porez, prirez, zdravstveno i mirovinsko osiguranje • Porez na dodanu vrijednost (PDV) 	2	0	4	6	Predavanje Samostalno istraživanje
Autorska prava, autorski i umjetnički ugovori, zakonska regulativa e-trgovine, GDPR i prava potrošača <ul style="list-style-type: none"> • autorski (licenčni) ugovor, ugovor o radu, ugovor o djelu • potvrda o autentičnosti za umjetničko djelo • propisi o e-trgovini • GDPR • prava potrošača 	2	0	4	6	Predavanje Studija slučaja Samostalno istraživanje

Ključne teme	Direktni sati		Sati samostalnog učenja	Ukupno sati	Nastavne metode
	Predavanja	Praksa			
Upravljanje proračunom i vremenom <ul style="list-style-type: none"> • proračun • upravljanje vremenom i proračunom • planiranje proračuna • početna i završna bilanca • prihod • rashodi, izravni i neizravni rashodi 	1	1	2	4	Predavanje Praksa Timski rad Samostalno istraživanje
Vrste poslovnih modela <ul style="list-style-type: none"> • honorarno, obrt, poduzeće • troškovi osnivanja, mjesečni troškovi poslovanja • samostalni umjetnik • aktivnosti vezane za samozapošljavanje • prihod od samostalne djelatnosti • dohodak iz radnog odnosa 	1	0	2	3	Predavanje Studija slučaja Timski rad Samostalno istraživanje
Metode istraživanja <ul style="list-style-type: none"> • istraživanje tržišta • određivanje cijena • poznavanje konkurencije • prepoznavanje tržišnih trendova • pregovaranje o cijenama 	1	1	4	5	Predavanje Praksa Timski rad Samostalno istraživanje
Sati učenja, ukupno	7	2	12	21	

KLJUČNE RIJEČI

M1.1: neto iznos, bruto iznos, fiskalne obveze: porez, prirez, zdravstveno i mirovinsko, porezne olakšice, porez na dodanu vrijednost (PDV)

M1.2: ugovor o radu, ugovor o djelu, autorski (licenčni) ugovor

M1.3: proračun, upravljanje vremenom i proračunom, planiranje proračuna, početna i završna bilanca, prihodi, rashodi, izravni i neizravni troškovi

M1.4: slobodni umjetnik, samozapošljavanje, slobodna djelatnost, obrt, poduzeće, troškovi osnivanja, mjesečni troškovi poslovanja

M1.5: istraživanje tržišta, određivanje cijena, poznavanje konkurencije, prepoznavanje tržišnih trendova

KLJUČNE AKTIVNOSTI

- Presentacija i predavanje
- rasprava
- analiza i usporedba studija slučaja
- rješavanje problema
- mentorsko web istraživanje
- timski rad
- samostalno donošenje zaključaka

KORELACIJA

- Matematika: Izračunavanje jednostavnog postotka
- Informatika: računanje u Excelu

3.2 MODUL 2 (M2)

Sažetak:

Pružanje praktičnih smjernica učenicima o tome kako pravilno sastaviti izjavu umjetnika i portfolio.

Jedan od ciljeva je naučiti učenike kako prezentirati svoje umjetničko djelo (i tehnički i konceptualno), kako izgraditi odnos s klijentima i institucijama te stvoriti snažnu prisutnost na društvenim mrežama.

Ishod br.	Ishodi	Razina znanja
M2.1	Učenik će opisati smjernice za pisanje izjave umjetnika.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)
M2.1	Učenik će napisati vlastitu izjavu o umjetniku.	Ocijeniti (provjeriti, dati kritiku) Kreirati (generirati, planirati, proizvesti)
M2.2	Učenik će objasniti osnovne smjernice za izradu portfolija.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)
M2.3.	Učenik će na primjeru po vlastitom izboru objasniti načine i važnost izgradnje odnosa s klijentima i institucijama.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)

Ishod br.	Ishodi	Razina znanja
M2.4	Učenik će sastaviti primjer poslovne korespondencije.	Primijeniti (izvršiti, implementirati) Analizirati (razlikovati, organizirati, pripisati)
M2.4	Učenik će sastaviti pismo interesa/motivacijsko pismo.	Primijeniti (izvršiti, implementirati) Analizirati (razlikovati, organizirati, pripisati)
M2.5	Učenik će objasniti važnost snažne prisutnosti na društvenim mrežama.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)
M2.6	Učenik će izraditi i predstaviti vlastiti portfolio.	Ocijeniti (provjeriti, dati kritiku) Kreirati (generirati, planirati, proizvesti)

NASTAVNI PLAN ZA MODUL 2

Ključne teme	Direktni sati		Sati samostalnog učenja	Ukupno sati	Nastavne metode
	Predavanja	Praksa			
Izjava umjetnika i portfolio <ul style="list-style-type: none"> • Načini i ciljevi • Postavljanje smjernica za pisanje izjave umjetnika i izradu portfolija • Izrada portfolija • Analiza odabranih primjera 	2	2	9	13	Predavanje Samostalno istraživanje Praksa Primjer studije
Odnos s klijentima i institucijama <ul style="list-style-type: none"> • Poslovna korespondencija • Postavljanje smjernica za sastavljanje poslovne korespondencije • Sastavljanje poslovnog e-maila i pisma interesa / motivacijskog pisma 	2	1	1	4	Predavanje Praksa Timski rad Studija slučaja

Ključne teme	Direktni sati		Sati samostalnog učenja	Ukupno sati	Nastavne metode
	Predavanja	Praksa			
Prisutnost na društvenim mrežama <ul style="list-style-type: none"> • Važnost online prisutnosti • Uspostavljanje online prisutnosti (npr. profil na društvenoj mreži, blog, vlog) • Načini, ciljevi, pravna pitanja • Digitalni marketinški kanali • Društveni mediji • Mobilne aplikacije • Korištenje analitike (Google, društvena mreža) 	2	1	0	3	Predavanje Praksa Timski rad Studija slučaja
Sati učenja, ukupno	6	4	10	20	

KLJUČNE RIJEČI

M2.1: izjava umjetnika

M2.2: umjetnički portfolio

M2.3: izgradnja odnosa, umrežavanje

M2.4: poslovno dopisivanje, pismo interesa

M2.5: društveni mediji; mreža, prisutnost, odnosi s javnošću

M2.6: umjetnički portfolio, prezentacija

KLJUČNE AKTIVNOSTI

- Prezentacija i predavanje
- Rasprava
- Praksa
- Studija slučaja
- Mentorsko web istraživanje

KORELACIJA

- Jezik: pisanje, pravopis, gramatika
- Engleski jezik: pisanje, pravopis, gramatika
- Primijenjena informatika: obrada slike, upravljanje društvenim medijima
- Umjetnički predmeti: vizualni studiji, dizajn, teorija oblikovanja, povijest umjetnosti i drugi predmeti ovisno o odjelu

3.3 MODUL 3 (M3)

Sažetak:

Praktično znanje o tome kako pravilno pokrenuti i održati online prisutnost te planirati aktivnosti vlastite e-trgovine.

Jedan od ciljeva jest podučiti učenike kako pravilno osmisliti web stranicu, kako razviti njen sadržaj i objaviti ga na internetu. Učenik ne mora obavljati sav tehnički posao, ali mora biti sposoban sastaviti akcijski plan, znati i naručiti potrebne usluge, upravljati rezultatom te organizirati pravilno održavanje i sigurnost stranice.

Ishod br.	Ishodi	Razina znanja
M3.1	Učenik će predstaviti osnovne preduvjete i načine za izlazak na internet.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)
M3.1	Učenik će objasniti korake i načine izgradnje mrežnog sadržaja.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)
M3.2	Učenik će opisati relevantna pravila o održavanju mrežnog sadržaja i sigurnosti.	Upamtiti (prepoznati, prisjetiti se) Razumjeti (interpretirati, dati primjer, klasificirati, sažeti, zaključiti, usporediti, objasniti)
M3.3	Učenik će koristiti osnovne kanale digitalnog marketinga.	Primijeniti (izvršiti, implementirati) Analizirati (razlikovati, organizirati, pripisati)

Ishod br.	Ishodi	Razina znanja
M3.3	Učenik će koristiti analitiku weba/društvenih mreža.	Primijeniti (izvršiti, implementirati) Analizirati (razlikovati, organizirati, pripisati)
M3.4	Učenik će koristiti neke platforme za e-trgovinu.	Primijeniti (izvršiti, implementirati) Analizirati (razlikovati, organizirati, pripisati)
M3.5	Učenik će napraviti plan kako preoblikovati vlastitu web stranicu u vlastitu web stranicu za e-trgovinu.	Ocijeniti (provjeriti, kritizirati) Kreirati (generirati, planirati, proizvesti)
M3.5	Učenik će objasniti postupke plaćanja putem interneta.	Primijeniti (izvršiti, implementirati) Analizirati (razlikovati, organizirati, pripisati)

NASTAVNI PLAN ZA MODUL 3

Ključne teme	Direktni sati		Sati samostalnog učenja	Ukupno sati	Nastavne metode
	Predavanja	Praksa			
Digitalni marketing <ul style="list-style-type: none"> • Načini, ciljevi, pravna pitanja • Digitalni marketinški kanali <ol style="list-style-type: none"> 1. društveni mediji 2. web stranica 3. e-mail 4. mobilne aplikacije • Korištenje analitike (Google, FB) 	1	1	4	6	Predavanje Proučavanje otvorenih obrazovnih sadržaja (OER) Samostalno istraživanje
Izgradnja online prisutnosti <ul style="list-style-type: none"> • Sredstva online prisutnosti • Glavni koncepti, web stranica • Odabir prave vrste web stranice • Platforme za web stranice • Sadržaj web stranice, mediji • Problemi s hostingom • Održavanje web stranice • Postavljanje drugih sredstava kao što su profil na društvenoj mreži, blog, vlog 	3	2	5	10	Predavanje Praksa Proučavanje OER Timski rad Studija slučaja

Ključne teme	Direktni sati		Sati samostalnog učenja	Ukupno sati	Nastavne metode
	Predavanja	Praksa			
IKT sigurnosni koncepti <ul style="list-style-type: none"> • Sigurnost informacija • Zaštita digitalnog identiteta • Zaštita privatnosti • Politika zaštite podataka • Zaštita web stranice • Usluge u oblaku i sigurnosne kopije • Sigurno društveno umrežavanje 	1	0	5	6	Predavanje Proučavanje OER (učenje na daljinu, MOOC tečaj) Samostalno istraživanje
E-trgovina <ul style="list-style-type: none"> • Pregled vrsta (B2B, B2C, C2C, C2B, G2C) • Platforme za e-trgovinu • Uspješna web stranica za e-trgovinu • Načela plaćanja (e- i m-trgovina) • plaćanja, sredstva i usluge • Sigurnost plaćanja • Porezi i prava potrošača 	2	1	4	7	Predavanje Praksa Proučavanje OER Studija slučaja
Sati učenja, ukupno	7	4	18	29	

KLJUČNE RIJEČI

M3.1: mrežni sadržaj, web: [domena, stranica, hosting, mediji, platforma, objavljivanje], obrada slike, blog, vlog, društvena mreža, osobna web stranica

M3.2: održavanje weba, digitalni identitet, zaštita privatnosti; zaštita podataka, politika stranice, sigurnost stranice, zaštita stranice, usluge u oblaku, sigurnosne kopije, sigurno društveno umrežavanje

M3.3: digitalni marketing, marketinški kanali: [društveni mediji, web stranica, e-pošta, mobilne aplikacije], web analitika, analitika društvenih mreža

M3.4: B2B, B2C, C2C, G2C, platforma za e-trgovinu, web stranica za e-trgovinu, porezi, prava potrošača

M3.5: vlastita web stranica, web stranica e-trgovine, online plaćanje, e- i m-trgovina, načini plaćanja, usluge plaćanja, sigurnost plaćanja

KLJUČNE AKTIVNOSTI

- Presentacija i predavanje
- Rasprava
- Praksa
- Proučavanje OER (otvorenog obrazovnog sadržaja)
- Timski rad
- Studija slučaja
- Rješavanje problema
- Mentorirano web istraživanje
- Samostalna studija

KORELACIJA

- Trgovina: porezi (EU), prava kupaca, GDPR
- Informatika: obrada slika, obrada teksta, web programiranje, zaštita podataka (DigCOMP područja znanja)

NASTAVNI PLANovi I PREPORUKE ZA IZBORNI PREDMET PODUZETNIČKE VJEŠTINE ZA BUDUĆE UMJETNIKE

1. UVOD

U današnjem umjetničkom krajoliku koji se brzo razvija, kurikulum strukovnih umjetničkih srednjih škola nalazi se na ključnom raskrižju. Tradicionalno obrazovanje samo po sebi više ne oprema studente vještinama potrebnim za snalaženje u zamršenoj mreži mogućnosti i dinamike na suvremenom tržištu rada nakon završetka studija. The need of time je kurikulum koji osnažuje mlade umjetnike sa snažnim razumijevanjem poduzetništva, prava, ekonomije, digitalne vještine, marketinške finese i komunikacijske izvrsnosti. Ovaj imperativ proizlazi iz kritičkog opažanja: kreativna i kulturna industrija bori se s nepovezanošću između zahtjeva tržišta rada i sposobnosti svoje radne snage u nastajanju.

Naše je uvjerenje nepokolebljivo – budućnost ovisi o njegovanju inovativnih vještina kroz formalno obrazovanje, nadopunjeno kontinuiranim neformalnim učenjem. Umjetnici naoružani ovim holističkim skupom vještina spremni su za uspon na ljestvici uspjeha u svojim umjetničkim nastojanjima. Proteklih pola desetljeća bili smo svjedoci seizmičkih promjena u globalnim okolnostima i tržišnoj dinamici, ostavljajući umjetnike nespremnijima nego ikad da zacrtaju profesionalni put u ovom metamorfoznom krajoliku.

Upišite inovativni izborni kolegij "Poduzetničke vještine za buduće umjetnike". Ovaj sveobuhvatni kurikulum bavi se vakuumom u suvremenom umjetničkom obrazovanju s pionirskim pristupom koji uključuje digitalnu kompetenciju, poduzetničko znanje i majstorsku komunikaciju. Osmišljen je kao snažan odgovor na niz transformativnih tržišnih trendova.

Svaki modul kurikuluma je autonomna cjelina, ali njihovo spajanje obećava holistički obrazovni rezultat. Ovaj priručnik za podučavanje predstavlja sažetak pedagoških preporuka, pružajući nastavnicima kompas za usmjeravanje sebe i nadobudnih umjetnika prema održivom uspjehu. Preporuka daje smjernice, ali ostavlja dovoljno prostora za kreativnost vještih učitelja. Popraćen mnoštvom materijala za učenje, resursa i fakultetskih rekvizita, ovaj kurikulum je spreman uvesti novu eru umjetničkog prosvjetljenja, pripremajući kreativne pionire sutrašnjice da napreduju usred tržišnih vrtloga i obasjaju svijet svojim izvanrednim talentima.

2. PREPORUKE ZA PODRŠKU UČENICIMA S TEŠKOĆAMA U UČENJU

Ovisno o metodama podučavanja, osigurajte da svaki učenik s poteškoćama u učenju može raditi s vršnjakom, bilo u paru ili stvaranjem grupa s dodatnim članom. Dodijelite uloge imajući u vidu mogućnosti i interese učenika (osobito važno za djecu s oštećenjem vida, motoričkim oštećenjima i senzornim poremećajima). Tijekom individualnog rada preporučuje se pružiti odgovarajuću podršku učenicima s teškoćama u razvoju.

Potrebno je provjeriti razumiju li učenici svu korištenu terminologiju te osigurati primjereno prilagođene dodatne radne materijale za učenike s teškoćama. Prije nego što grupa predstavi svoju studiju slučaja, preporučuje se da se učenici dogovore tko će predstaviti svaku od smjernica. To je osobito važno za pripremu učenika s govorno-jezičnim oštećenjima, ADHD-om i poremećajima u ponašanju. Ako učenici nemaju iskustva u korištenju nekog alata ili programa, demonstrirajte postupak korak po korak i provjerite njihovo razumijevanje.

3. PREPORUKE ZA LEKCIJE

MODUL 1

Lekcije 1 – 2: Osnovna porezna načela i dodatne pristojbe

Trajanje :

2 sata teorije, 4 sata samostalnog učenja

Ishodi učenja

Učenik razumije koncept domaćih poreza i dodatnih pristojbi

Učenik objašnjava značenje osnovnih računovodstvenih pojmova

Metodologija:

Prezentacija i predavanje, rasprava, analiza i usporedba studija slučaja, rješavanje problema, mentorirano online istraživanje i samostalno predstavljanje zaključka.

Materijali i izvori: Udžbenik, računalo, olovka, papir

Preporučeni udžbenik za pripremu lekcije: B. PETUČNIK (dostupna skripta)

Ključne aktivnosti:

prezentacija i predavanje, rasprava, studija slučaja

Ključne riječi:

neto iznos, bruto iznos, porezne obveze, porez, dodatni porez, zdravstveno i mirovinsko, porezne olakšice, porez na dodanu vrijednost (PDV)

Korelacija

- Matematika (osnovna algebra, postotak)

Preporuke za izvođenje nastave:

Nastava se sastoji od 2 sata predavanja i približno 4 sata samostalnog učenja.

Nakon odslušanih sati učenici bi trebali razumjeti osnovna porezna načela i dodatne obveze.

Učenici bi trebali razumjeti koncept domaćih poreza i dodatnih pristojbi te moći objasniti značenje osnovnih računovodstvenih pojmova.

Na satu nastavnik objašnjava metodu objašnjavanja lokalnih poreza i prireza, načine oporezivanja i obračuna doprinosa za troškove rada .

Lekcija 1: Neto i bruto naknade

Učenici traže aktualne cijene umjetničkih materijala. Cijene se mogu pronaći u online trgovinama umjetnina.

Ispisuju bruto cijene materijala.

Učenici odlaze na internetski kalkulator poreza (kao što je <https://www.omnicalculator.com/finance/net-to-gross> i sl.) i izračunavaju razliku između neto i bruto cijene za materijale koje su zapisali.

Nakon izračuna nastavnik objašnjava i uspoređuje značenje različitih poreza. Zašto su nam potrebni porezi? Što je svrha poreza, mirovina, osiguranja itd. Nastavnik objašnjava porezne obveze.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: cca. 2 sata

Učenici traže PDV porezne stope u zemljama EU: Zapišite najnižu i najvišu zemlju i usporedite ih sa svojom zemljom.

<https://www.omnicalculator.com/finance/net-to-gross>

Lekcija 2: Obračun troškova rada

Izračunajte neto uplatu na račun zaposlenika s osnovnom plaćom od 999,00 eura. Naknada za smjenski rad iznosi 82,5 eura mjesečno. Na temelju svojih primanja ima pravo i na opću olakšicu u iznosu od 368,22 eura. Obračunski mjesec ima 20 radnih dana. Naknada troškova prehrane iznosi 4,15 eura i prijevoza na posao 7,50 eura/dan. Kolika je neto isplata i koliki je ukupni trošak za poslodavca?

PRIMJER OBRAČUNA

- 1 OSNOVNA PLAĆA 999,00€
- 2 DODATNA OPREMA 82,50 €
- 3 (1+2) BRUTO PLAĆA 1.081,50€
- 4 OPĆE OLAKŠICE 368,22 €
- 5 POSEBNA OLAKŠICA ZA DJECU
- 6 POTPORA ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE 22,1% 239,01 €
- 7 (3-4-5-6) OSNOVICA ZA DOHODAK 474,27 €
- 8 DODACI NA PRIHOD 16% 75,88 €

[1] ovaj primjer je relevantan za Sloveniju i treba ga prilagoditi relevantnoj zemlji studija.

- 9 (3-6-8) NETO PLAĆA 766,61€
10 PRIJEVOZ 150,00€
11 HRANA 83,00 €
12 (9+10+11) NETO ISPLATA 999,61 €
13 DOPRINOSI PO BODU (16,1%) €174,12
14 POREZ NA PLAĆE 2,3%
15 (3+10+11+13+14) TROŠAK POSLODAVCA 1488,62 €

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 2 sata

Učenici pretražuju web stranice, online prodajne galerije ili online prodaju umjetničkih proizvoda (na primjer: privatni webshopovi, Etsy, Satchy...) . Pronađite cijene s porezom i bez poreza.

<https://ec.europa.eu/research/participants/documents/downloadPublic?documentIds=080166e5b4ad9d03&appId=PPGMS>

https://www.academia.edu/20013589/Taxes_and_the_Arts

Literatura/računalni programi za učenike:

- Žnidaršič Krajnc, A.: Business economics, DEJ Publishing House, Postojna 1995
- Marketing, material for the 1st year / Janja Turk. - Email book. - Ljubljana: IRC Institute, 2010
- PALČIČ, Darja, Company economics [Electronic source] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - Email book. - Ljubljana: GZS, Center for Business Training, 2010.
- https://www.youtube.com/watch?v=mK9_YF4sqs
- https://www.youtube.com/watch?v=LZ02oaQbK_s
- <https://www.youtube.com/watch?v=vEbe85paXjw>

Lekcije 3 – 4: Autorska prava, autorski i umjetnički ugovori, pravni propisi o e-trgovini, GDPR i prava potrošača

Trajanje :

2 sata teorije, 4 sata samostalnog učenja

Ishodi učenja:

Učenik može predstaviti osnovna načela lokalnih zakona o autorskim pravima i EU regulative (GDPR) relevantne za vizualne umjetnike

Učenik može razlikovati i uspoređivati različite vrste ugovora

Metodologija:

prezentacija i predavanje, rasprava, analiza i usporedba studija slučaja, rješavanje problema, mentorirano online istraživanje i samostalno iznošenje zaključka

Materijali i izvori:

tiskani materijal, računalo, olovka, papir

Ključne aktivnosti:

prezentacija i predavanje, rasprava, studija slučaja

Ključne riječi:

ugovor o radu, javna nabava, autorsko pravo (licence), sporazum/ugovor

Korelacija

Engleski, Hrvatski (pisanje službenog pisma), pravo (GDPR, autorska prava)

Preporuke za izvođenje nastave:

Nastavnik objašnjava kako analizirati tržište i odabrati odgovarajući pravni ugovor ovisno o umjetničkom proizvodu.

Objašnjava značenje zaštite autorskog prava i intelektualnog vlasništva.

Nastavnik na primjeru objašnjava važnost potvrde o autentičnosti umjetničkog djela te važnost prava potrošača.

Lekcija 3

U uvodnom dijelu učenici se upoznaju s temeljnim načelima autorskog prava, autorskim i umjetničkim ugovorima, zakonskom regulativom e-poslovanja, GDPR-om i pravima potrošača.

Nastavnik može pokazati video s <https://www.youtube.com/watch?v=uLHSjEkaPBY> (ili sličan relevantan sadržaj) na početku sata.

Učenicima se objašnjavaju temeljna načela domaćeg zakonodavstva o pisanju tekstova te regulative EU.

Nakon pojašnjavanja terminologije, nastavnik može zamoliti učenike da u parovima pripreme umjetnički ugovor.

Osnove pripreme ugovora:

- Što uključiti u ugovor
- Informacije o kupcu i prodavaču
- Informacije o projektu i uvjeti
- Vremenski okvir projekta
- Troškovi i uvjeti plaćanja
- Prava umjetnika (autorska prava)
- Raskid ugovora
- Uvjeti otkazivanja
- Prihvatanje ugovora (datum i potpisi)

Za primjere umjetničkih ugovora na hrvatskom i engleskom jeziku pogledajte dodatne dokumente.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 2 sata

Istražite autorska prava u SAD-u i EU na poveznicama u nastavku. Pronađite 3 razlike između američkih i EU regulatora i napišite esej od 1500 riječi.

<https://www.wipo.int/copyright/en/>

autorski videozapis: <https://www.youtube.com/watch?v=uLHSjEkaPBY>

Lekcija 4

Nastavnik objašnjava što je to potvrda o autentičnosti umjetničkog djela.

<https://www.artismycareer.com/how-to/how-to-create-a-certificate-of-authenticity-for-your-art/>

Učenici sami izrađuju certifikat pomoću računalnog programa ili na papiru.

Prava potrošača i potvrda o autentičnosti umjetničkog djela.

Igra uloga: Najnaporniji kupac koji kupuje umjetnine.

Učenici su podijeljeni u parove. Jedan je kupac u galeriji ili umjetničkom studiju, drugi je umjetnik koji prodaje svoja umjetnička djela.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 2 sata

Pripremite potvrdu o autentičnosti za umjetničko djelo pomoću poveznica

<https://www.artismycareer.com/how-to/how-to-create-a-certificate-of-authenticity-for-your-art/>

<https://www.wipo.int/copyright/en/>

Videozapis: <https://www.youtube.com/watch?v=uLHSjEkaPBY>

Literatura:

- Žnidaršič Krajnc, A.: Business economics, DEJ Publishing House, Postojna 1995
- Marketing, material for the 1st year / Janja Turk. - Email book. - Ljubljana: IRC Institute, 2010
- PALČIČ, Darja, Company economics [Electronic source] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - Email book. - Ljubljana: GZS, Center for Business Training, 2010.
- Močnik, D.: Media Economy, Faculty of Electrical Engineering, Computer Science and Informatics, Maribor 2004
- Žnidaršič Krajnc, A.: Business economics, DEJ Publishing House, Postojna 1995
- Marketing, material for the 1st year / Janja Turk. - Email book. - Ljubljana: IRC Institute, 2010
- PALČIČ, Darja, Company economics [Electronic source] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - Email book. - Ljubljana: GZS, Center for Business Training, 2010.
- <https://www.artismycareer.com/how-to/how-to-create-a-certificate-of-authenticity-for-your-art/>
- <https://www.wipo.int/copyright/en/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=uLHSjEkaPBY>
- <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/20442081111129842/full/html>
- <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1353485816300563>
- GDPR REGULATION <https://gdpr-info.eu/>
<https://gdpr.eu/what-is-gdpr/>

Lekcije 5 – 6: Upravljanje proračunom i vremenom

Trajanje:

1 sat teorije, 1 sat vježbi i 2 sata samostalnog učenja

Ishodi učenja:

Učenik razumije osnovne metode upravljanja proračunom i vremenom

Učenik može izračunati i usmeno predstaviti mjesečni proračun

Metodologija:

prezentacija i predavanje, rasprava, analiza i usporedba studija slučaja, rješavanje problema, mentorirano online istraživanje i samostalno iznošenje zaključka

Materijali i izvori:

tiskani materijal, računalo, olovka, papir

Ključne aktivnosti:

prezentacija i predavanje, rasprava, studija slučaja

Ključne riječi:

proračun, upravljanje vremenom i proračunom, plan proračuna, početna i završna bilanca, prihodi, rashodi, izravni i neizravni rashodi.

Korelacija:

Matematika (osnovna algebra, postotak, mjere)

Preporuke za izvođenje nastave:

Ova se lekcija sastoji od 1 sata predavanja, 1 sata vježbe i cca. 2 sata samostalnog učenja

Lekcija 5

Upravljanje proračunom i vremenom:

- proračun;
- upravljanje proračunom i vremenom;
- planiranje proračuna;

Predstavite različite metode upravljanja vremenom i proračunom.

Razgovarajte o važnosti poštivanja rokova i rokova pri izradi projekata.

Prikažite postupak izračuna prodajne cijene.

VJEŽBA: primjer računskog zadatka

Izračun prodajne cijene proizvoda:

1. Vlastita cijena
2. Utvrđenoj cijeni tvrtka dodaje i troškove vezane uz dostavu (prijevoz, osiguranje...), troškove dodatnih usluga, kalkulatívni rizik, ponekad i troškove razvoja
3. Planirana dobit
4. Sniženje cijena i popusti
5. Neto prodajna cijena (1+2+3-4)
6. Porez na dodanu vrijednost (22% ili 9,5% od 5)
7. Prodajna cijena s PDV-om (5+6).

Lekcija 6

Nastavite s primjerima izračuna cijena i objasnite razliku između početnog i završnog stanja, prihoda, troškova te izravnih i neizravnih troškova.

Navedite primjere proračunskih tablica.

VJEŽBA:

Izračun prodajne cijene proizvoda:

1. Cijena proizvodnje
2. Utvrđenoj vlastitoj cijeni tvrtka dodaje i troškove vezane uz dostavu (prijevoz, osiguranje...), troškove dodatnih usluga, kalkulatívni rizik, ponekad i troškove razvoja
3. Planirana dobit
4. Sniženje cijena i popusti
5. Neto prodajna cijena (1+2+3-4)
6. Porez na dodanu vrijednost (22% ili 9,5% od 5)
7. Prodajna cijena s PDV-om (5+6)

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje : 2 sata

Primjer: Zamislite tvrtku koja prodaje umjetnički pribor. Trgovac prodaje kistove koje kupuje po cijeni od 2€. Troškovi poslovanja iznose 12%. Pri prodaji očekuje 15% dobiti na vlastitu cijenu i zaračunava 22% PDV-a.

Izračunajmo prodajnu cijenu kista.

nabavna cijena kista 2,00 €
+ 12% operativnih troškova €
= vlastita cijena €
+ 15% profita €
= prodajna cijena €
+ 22% PDV €

Literatura:

- Žnidaršič Krajnc, A.: Business economics, DEJ Publishing House, Postojna 1995
- Marketing, material for the 1st year / Janja Turk. - Email book. - Ljubljana: IRC Institute, 2010
- PALČIČ, Darja, Company economics [Electronic source] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - Email book. - Ljubljana: GZS, Center for Business Training, 2010.
- Literature/computer programs for the teacher:
- Močnik, D.: Media Economy, Faculty of Electrical Engineering, Computer Science and Informatics, Maribor 2004
- Žnidaršič Krajnc, A.: Business economics, DEJ Publishing House, Postojna 1995
- Marketing, material for the 1st year / Janja Turk. - Email book. - Ljubljana: IRC Institute, 2010
- PALČIČ, Darja, Company economics [Electronic source] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - Email book. - Ljubljana: GZS, Center for Business Training, 2010.
- <https://apploye.com/blog/time-budgeting/>
- <https://jolgri.org/index.php/jolgri/article/view/22/46>
- <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/time-management-list-tips/>

Lekcija 7: Vrste poslovnih modela

Trajanje:

1 sat teorije, 2 sata samostalnog učenja

Ishodi učenja:

Učenici će upoznati različite vrste poslovnih modela (honorarni, poduzetnički...)
Učenik može objasniti razliku između različitih osnovnih tipova poslovnih modela

Metodologija:

Prezentacija i predavanje, rasprava, analiza i usporedba studija slučaja, rješavanje problema, mentorirano online istraživanje, samostalno predstavljanje zaključka

Materijali i izvori:

Tiskani materijal, računalo, olovka, papir

Ključne aktivnosti:

Prezentacija i predavanje, rasprava, studija slučaja

Ključne riječi:

Samostalni umjetnik, samostalna djelatnost, obrt, poslovanje, sponzorska sredstva, mjesečni troškovi poslovanja.

Korelacija:

Matematika (osnovna algebra, postotak, mjere)

Preporuke za izvođenje nastave :

Ova se lekcija sastoji od 1 sata teorije i cca. 2 sata samostalnog rada Nastavnik prezentira vrste poslovnih modela (samostalni umjetnik, samostalna djelatnost, samostalna djelatnost, obrt, poduzeće, sponzorska sredstva, mjesečni troškovi poslovanja.) Za svaki model vodi razgovor s učenicima o tome koje bi bile prednosti i nedostaci svakog modela.

Lekcija 7

Pripravite Canvas model poslovanja:

https://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje : 2 sata

Želite svoj hobi pretvoriti u posao. Koji model biste koristili i zašto? Objasni i zapiši.

Literatura za učenike:

- Žnidaršič Krajnc, A.: Business economics, DEJ Publishing House, Postojna 1995
- Marketing, material for the 1st year / Janja Turk. - Email book. - Ljubljana: IRC Institute, 2010
- PALČIČ, Darja, Company economics [Electronic source] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - Email book. - Ljubljana: GZS, Center for Business Training, 2010.
- Literature/computer programs for the teacher:
- Močnik, D.: Media Economy, Faculty of Electrical Engineering, Computer Science and Informatics, Maribor 2004
- Žnidaršič Krajnc, A.: Business economics, DEJ Publishing House, Postojna 1995
- Marketing, material for the 1st year / Janja Turk. - Email book. - Ljubljana: IRC Institute, 2010
- PALČIČ, Darja, Company economics [Electronic source] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - Email book. - Ljubljana: GZS, Center for Business Training, 2010.
- <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/what-is-a-business-model>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas
- <https://www.startup.si/sl-si/novica/kanvas-namesto-poslovnega-nacrta-in-otem-kako-izgraditi-uspesen-poslovni-model->
- <https://www.businessmodelsinc.com/en/inspiration/tools/business-model-canvas>
- <https://creately.com/guides/business-model-canvas-explained/>

Lekcije 8 – 9: Metode istraživanja

Trajanje:

2 sata predavanja, 4 sata samostalnog rada

Ishodi učenja:

Učenik će razumjeti osnovne metode istraživanja tržišta

Učenik može primijeniti metodu istraživanja tržišta na jednom proizvodu iz studije slučaja

Metodologija:

Prezentacija i predavanje, rasprava, analiza i usporedba studija slučaja, rješavanje problema, mentorirano online istraživanje, samostalno predstavljanje zaključka.

Materijali i izvori:

Tiskani materijal, računalo, olovka, papir

Ključne aktivnosti:

Prezentacija i predavanje, rasprava, studija slučaja

Ključne riječi:

Istraživanje tržišta, određivanje cijena, prepoznavanje konkurencije, prepoznavanje tržišnih trendova.

Korelacija:

Matematika (osnovna algebra, postotak, mjere), Engleski (sažetak, izlaganje zaključka, samostalno izlaganje)

Preporuke za izvođenje nastave:

Ova se lekcija sastoji od 2 sata predavanja i cca. 4 sata samostalnog učenja

Lekcija 8

Nastavnik prezentira zašto je istraživanje tržišta potrebno i što njime postizemo. Što je predmet istraživanja tržišta (znači ono što želimo tražiti).

Istraživanje tržišta osnova je marketinga tvrtke. Istraživanjem tržišta tvrtka dobiva podatke o tržišnim uvjetima, konkurenciji, navikama potrošača...

Vrste istraživanja tržišta:

1. dijagnoza tržišta (proučavanje trenutne situacije)
2. analiza tržišta (proučavamo tržište u određenom trenutku)
3. promatranje tržišta (odvija se tijekom određenog vremenskog perioda; vidimo koji se podaci mijenjaju u tom vremenu - tržišni udio, kupci)

SWOT ANALIZA:

Analiza tržišta iznimno je važna u definiranju ciljeva i marketinške strategije poduzeća. U inozemstvu se naziva SWOT analiza i obično se izrađuje u obliku matrice. Skraćenica SWOT dolazi iz engleskog jezika i znači S (strengths), odnosno W (weaknesses), O (opportunities) ili prilike i T (threats) ili prijetnje (opasnosti).

Snage i prilike korisne su za postizanje ciljeva poduzeća, dok predstavljaju slabosti i opasnosti kao prepreke za postizanje tih ciljeva.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 4 sata

Zapišite ideju o proizvodu ili usluzi na komad papira. U 10 rečenica opišite po čemu je vaš proizvod poseban, što možete ponuditi kupcima, zašto ste se odlučili za ideju/proizvod. Pokažite svoj opis najmanje 10 osoba i tražite njihove povratne informacije.

Pripremite SWOT analizu iz povratnih informacija.

Lekcija 9

Objasnite način izrade "Buyer persona". Pokažite primjere i razgovarajte o studentskim idejama o njihovom idealnom kupcu.

Što mislite tko su ciljani kupci? Podijelite ih po spolu i dobi.

Koje su snage, slabosti, prijetnje i mogućnosti?

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 4 sata

Odgovorite na pitanja:

- Predmet istraživanja tržišta (što je ono što tražimo):
- Karakteristike potencijalnih kupaca (spol, dob, profesija, primanja)
- Motivi kupnje (zašto kupujemo proizvod)
- Reakcije kupaca (kako kupci reagiraju na reklame, niže cijene, popuste)
- Tržišni udio (naš udio 20%, konkurencija 80%)
- Vrsta i opseg konkurencije (tko je konkurencija, koliko ih ima, cijena, oglašavanje)

Literatura za učenike:

- Žnidaršič Krajnc, A.: Business economics, DEJ Publishing House, Postojna 1995
- Marketing, material for the 1st year / Janja Turk. - Email book. - Ljubljana: IRC Institute, 2010
- PALČIČ, Darja, Company economics [Electronic source] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - Email book. - Ljubljana: GZS, Center for Business Training, 2010.
- Literature/computer programs for the teacher:
- Močnik, D.: Media Economy, Faculty of Electrical Engineering, Computer Science and Informatics, Maribor 2004
- Žnidaršič Krajnc, A.: Business economics, DEJ Publishing House, Postojna 1995
- Marketing, material for the 1st year / Janja Turk. - Email book. - Ljubljana: IRC Institute, 2010
- PALČIČ, Darja, Company economics [Electronic source] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - Email book. - Ljubljana: GZS, Center for Business Training, 2010.
- <https://link.springer.com/article/10.1007/s11747-018-0598-1>

MODUL 2

Lekcije 1 – 4: Izjava umjetnika i portfolio

Trajanje:

2 sata predavanja, 2 sata vježbe, cca. 9 sati samostalnog učenja

Ishodi:

Učenik može opisati smjernice za pisanje izjave umjetnika

Učenik može napisati vlastitu izjavu umjetnika

Učenik može objasniti osnovne smjernice za izradu portfolija

Metodologija:

Predavanje, vježbe samostalne nastave, proučavanje primjera

Materijali i izvori:

Bilježnica , olovka, papir, računalo

Ključne aktivnosti:

Prezentacija i predavanje, rasprava, studija slučaja, grupno proučavanje

Ključne riječi:

Izjava umjetnika, umjetnički portfolio, prezentacija

Oblici provođenja nastave:

Predavanje, samostalni rad, vježbe, rad na primjeru, timski rad

Korelacija:

Primijenjena informatika: obrada slike; Umjetnički predmeti: vizualni studij, dizajn, teorija oblikovanja, povijest umjetnosti i drugi predmeti, ovisno o odjelu.

Preporuke za izvođenje nastave:

Lekcija se sastoji od 2 sata teorije i 2 sata prakse i cca. 9 sati samostalnog rada

Lekcija 1

IZJAVA UMJETNIKA

Podijelite učenike u četiri skupine. Svakoj grupi dodijelite jednu od četiri izjave umjetnika (izjava na cijeloj stranici, kratka izjava, kratka izjava o projektu i biografija). Uputite svaku skupinu da pročita, analizira i odredi smjernice koje se koriste za pisanje tog određenog oblika izjave umjetnika. Smjernice bi se trebale odnositi na razlog, tj. svrhu izjave umjetnika, duljinu teksta, temu i količinu informacija sadržanih u pojedinoj izjavi umjetnika.

Nakon grupne analize primjera izjave umjetnika, svaka grupa prezentira svoje rezultate ostatku razreda. Potaknite svakog člana grupe da predstavi barem jednu smjernicu. Nastavnik sudjeluje u procesu kako bi dopunio analizu učenika i objasnio kada i zašto je potrebno napisati izjavu umjetnika, kojih se smjernica treba pridržavati pri pisanju pojedine vrste izjave umjetnika, što treba izbjegavati te kako odlučiti koji oblik izjave umjetnika napisati za određenu svrhu i prilagoditi stil svrsi.

Lekcija 2

Pokažite učenicima primjere loše napisanih izjava umjetnika i proučite ih zajedno. Analizirajte ih i poboljšajte slijedeći smjernice za pisanje koje ste prethodno postavili. Započnite razgovor o važnosti pravilnog predstavljanja vlastitog rada, pismenosti i poznavanju jezika.

Uputite učenike da napišu vlastitu izjavu umjetnika, slijedeći smjernice za pisanje koje ste ranije postavili. Pružite podršku tijekom cijelog procesa pisanja.

Lekcija 3

PORTFOLIO

Kroz razgovor predstavite temu, pitajući učenike što je portfolio, čemu služi, koja se dva oblika mogu koristiti (fizički i digitalni) te za koje se svrhe može kreirati. Učenicima dajte primjer loše izrađenog portfolija, zatim analizirajte i prokomentirajte neadekvatan model – što treba poboljšati i na koji način. Nakon toga dajte učenicima primjer dobro složenog portfolija i zajedno ga analizirajte – sve elemente koji su pravilno odrađeni, moguće alternative te krajnji cilj izrade takvog portfolija.

Na dva primjera objasnite osnovne principe izrade portfolija, razlike u izradi s obzirom na namjenu (cjelovito likovno djelo, serija radova, projekt, prijava za posao, prijava na natječaj i sl.).

Lekcija 4

Podučite učenike o alatima i programima koje mogu koristiti za izradu vlastitih portfolija. portfolio se može izraditi u programima za grafički dizajn.

Naglasite važnost kvalitete materijala korištenih u izradi portfolija, kao što su fotografije umjetnina i tekst koji su priloženi u portfoliju. Objasnite kako napraviti kratak nacrt za portfolio, a zatim uputite učenike da kreiraju vlastiti primjer, slijedeći načela i smjernice koje ste ranije postavili. Pružite podršku tijekom cijelog procesa stvaranja portfolija.. Učenici trebaju izraditi zadatak za domaću zadaću i poslati ga nastavniku u digitalnom obliku.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 9 sati

Učenici za domaću zadaću moraju e-poštom nastavniku poslati izjavu umjetnika i portfolio. Oni koji žele mogu proučiti dodatne materijale koje daje nastavnik.

Dodatna literatura, poveznice i informacije:

Izjava umjetnika:

- Smjernice i primjeri izjava umjetnika - <https://www.gyst-ink.com/artist-statement-guidelines>
- Primjeri izjave umjetnika (za ispis) <https://www.gyst-ink.com/sample-artist-statements>

Portfolio:

- Loš primjer - <http://www.deenasportfolio.com/photography.html>
- Loš primjer - <https://www.paulpolitis.com/>
- Dobar primjer - <https://www.junedigann.com/>
- Dobar primjer - <https://www.pedrocampos.net/paintings>
- Primjeri - <https://www.portfoliobox.net/examples>
- Izrada portfolija - <https://www.portfoliobox.net/>

- Kako fotografirati radove - <https://www.aapgh.org/blog/photography-tips>

Lekcije 5 – 7: Odnos s klijentima i institucijama

Trajanje:

2 sata predavanja, 1 sat vježbi, 1 sat samostalnog učenja

Ishodi:

Učenik će na primjeru po vlastitom izboru objasniti načine i važnost izgradnje odnosa s klijentima i institucijama.

Učenici će opisati i raspraviti osnovne smjernice za sastavljanje primjera poslovne korespondencije.

Učenici će napisati motivacijsko pismo/pismo interesa.

Metodologija:

Predavanje, vježbe, studija slučaja, timski rad

Materijali i izvori:

Bilježnica , olovka, papir, računalo

Ključne aktivnosti:

Prezentacija i predavanje, rasprava, studija slučaja

Ključne riječi:

Izgradnja odnosa, umrežavanje, poslovno dopisivanje, pismo interesa

Oblici provođenja nastave:

Predavanje, samostalni rad, vježbe, proučavanje zadanog primjera, timski rad

Korelacija:

Jezik: pisanje, pravopis, gramatika; Engleski jezik: pisanje, pravopis, gramatika;
Umjetnički predmeti: dizajn, teorija oblikovanja, povijest umjetnosti i drugi predmeti ovisno o odjelu

Preporuke za izvođenje nastave:

Nastava se sastoji od 2 sata teorije, 1 sata prakse i 1 sata samostalnog rada

Lekcija 5 i lekcija 6

Podijelite učenike u parove. Ako je grupa neparna, formirajte jednu grupu od tri učenika umjesto para. Ako u razredu postoji učenik s poteškoćama u učenju, formirajte tročlanu grupu koja se sastoji od dotičnog učenika i jednog od postojećih parova. Svaki od parova/grupa bira instituciju, organizaciju ili naručitelja u željenom umjetničkom području. Učenici provode kratko istraživanje te u nekoliko rečenica prezentiraju važnost i načine razvijanja odnosa s klijentima i institucijama. Dok učenici iznose svoje rezultate istraživanja, dopunjuju svoje zaključke i naglašavaju bitne dijelove.

Nekim parovima dajte pozitivne primjere razmjene poslovnih e-mailova, a ostalim parovima loše. Pokažite učenicima kako analizirati i po potrebi samostalno poboljšati loše primjere. Zamolite učenike da prije analize procijene jesu li dobili primjer dobre ili loše online poslovne korespondencije. Započnite prezentacije s učenicima čiji je zadatak bio analizirati loše primjere i potaknite učenike koji su analizirali pozitivne primjere da daju prijedloge poboljšanja za loše primjere. Tijekom prezentacije rezultata treba dopuniti, ispraviti i naglasiti najvažnije smjernice za izradu dobrog poslovnog emaila.

Potaknite razgovor o motivacijskom pismu i pismu interesa – koja je svrha takvih pisama, što bi trebala sadržavati, kako bi trebala biti napisana? Pomozite učenicima da definiraju opće smjernice za njihovo pisanje na temelju prethodno utvrđenih smjernica za opću poslovnu korespondenciju.

Lekcija 7

Uputite učenike da na početku nastave napišu vlastiti primjer poslovnog e-maila i motivacijskog pisma/pisma interesa instituciji ili organizaciji o kojoj su proveli kratko istraživanje. Nakon što riješe zadatak, trebaju ga poslati na e-mail adresu nastavnika.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 1 sat

Učenici nastavljaju s radom kod kuće. Nakon što odrade vlastiti primjer poslovne korespondencije i motivacijskog pisma/pisma interesa, krajnji rezultat trebaju poslati učitelju putem e-pošte.

Dodatno: proučavanje dodatnih materijala koje daje nastavnik (neobavezno).

Dodatna literatura, poveznice i informacije:

- Poslovna komunikacija - <https://www.clickz.com/20-rules-of-writing-effective-business-e-mails/47359/>
- Poslovna komunikacija za umjetnike - <https://renee-phillips.com/email-tips-for-art-professionals/>
- Pismo interesa - <https://novoresume.com/career-blog/letter-of-interest>
- Primjeri poslovne korespondencije - <https://schoolwires.henry.k12.ga.us/cms/lib/GA01000549/Centricity/Domain/7220/Professional%20Communicating%20Assignment.pdf>
- <https://rigorousthemes.com/blog/bad-email-examples/>
- Primjer pisma interesa - <https://www.thebalancemoney.com/letter-of-interest-tips-and-samples-2059708>

Lekcije 8 – 10: Prisutnost na društvenim mrežama

Trajanje:

2 sata predavanja, 1 sat vježbi

Mjerljivi ishodi učenja:

Učenik će objasniti načine i važnost snažne prisutnosti na društvenim mrežama.

Učenici će opisati i raspravljati o osnovnim smjernicama za kreiranje poslovnog računa na društvenim mrežama.

Učenici će kreirati poslovni račun na društvenim mrežama.

Metodologija:

Predavanje, studija slučaja, timski rad, vježbe

Materijali i izvori:

Bilježnica , olovka, papir, računalo

Ključne aktivnosti:

Prezentacija i predavanje, rasprava, studija slučaja

Ključne riječi:

Društveni mediji; mreža, prisutnost, odnosi s javnošću

Oblici provođenja nastave:

Predavanje, timski rad, rad na primjeru, samostalni rad, vježbe

Korelacija:

Jezik; pisanje, pravopis, gramatika, Engleski jezik; pisanje, pravopis, gramatika, Umjetnički predmeti; dizajn, teorija oblikovanja, povijest umjetnosti i drugi predmeti ovisno o odjelu, Primijenjena informatika; obrada slike

Preporuke za izvođenje nastave:

Nastava se sastoji od 2 sata teorije i 1 sata prakse

Lekcija 8

Podijelite učenike u grupe od troje ili četvero. Učenici s poteškoćama u učenju trebaju biti raspoređeni u grupama gdje je četvero učenika. Započnite kratki razgovor o važnosti online prisutnosti, o načinima razvoja vlastitog poslovanja kroz prisutnost na online platformama i društvenim mrežama. Pitajte učenike koje su društvene mreže najpopularnije, čime se osigurava najveći uspjeh te kako povećati svoj doseg putem online platformi i društvenih mreža. Potom uputite učenike da provedu vlastito kratko istraživanje i predstave primjer uspješno vođene online promocije poslovanja, odnosno prisutnosti na društvenim mrežama. Primjer se može uzeti iz bilo koje industrije. Tijekom izlaganja treba nadopuniti i naglasiti sve važne dijelove.

Lekcija 9

Učenicima pokazati dobre primjere prisutnosti umjetnika na online platformama; razgovarati o tome koje se platforme koriste za predstavljanje radova i na koji način. S učenicima razgovarati o porastu popularnosti pojedinih društvenih mreža i najčešćim oblicima online prisutnosti.

Dodijelite grupama zadatak da pronađu umjetnika i ukratko analiziraju njegovu online prisutnost i prezentaciju; čime se umjetnik bavi, na kojim platformama prezentira svoje radove; kakva je sama prezentacija rada; da li se radovi izlažu ili prodaju putem interneta i sl. Po završetku istraživanja svaka grupa ukratko prezentira svoje rezultate.

Lekcija 10

Uputite učenike da rade samostalno. Učenici s poteškoćama u učenju trebaju biti upareni s jednim od ostalih učenika. Zadatak je odabrati platformu i kreirati račun usmjeren na vlastito umjetničko djelo. Posebnu pozornost treba posvetiti kvaliteti prezentacije rada (kvaliteta fotografije i opisa rada). Nastavnik pruža podršku i dostupan je za konzultacije dok učenici izvršavaju zadatak.

Samostalno istraživanje

Proučavanje dodatnih materijala koje daje nastavnik (neobavezno).

Dodatna literatura, poveznice i informacije:

- Art Connect: <https://www.magazine.artconnect.com/resources/online-presence>
- The Impact Of Using Social Media As An Artist: <https://weareunlimited.org.uk/wp-content/uploads/2022/04/The-Impact-Of-Using-Social-Media-As-An-Artist-compressed.pdf>
- Primjer umjetnika: Rachel Newling – stranica, Pinterest, Facebook, Instagram itd.

<https://www.rachelnewling.com/>

https://gr.pinterest.com/rachel_newling/

<https://www.facebook.com/linocuts/>

<https://www.instagram.com/rachelnewling/?hl=hr>

<https://www.invaluable.com/artist/newling-rachel-n0or6eydth/sold-at-auction-prices/>

MODUL 3

Lekcije 1 – 2: Digitalni marketing

Trajanje:

2 sata i otprilike 4 sata samostalnog učenja

Ishodi učenja:

Učenik razumije i može koristiti kanale digitalnog marketinga i analitičke alate

Učenik može koristiti osnovne kanale digitalnog marketinga

Učenik može koristiti analitiku weba/društvenih mreža

Metodologija :

Predavanje, vježbe, proučavanje izvora informacija, studija slučaja

Ključne riječi:

Digitalni marketing, marketinški kanali (društveni mediji, web stranica, e-pošta, mobilne aplikacije), web analitika, analitika društvenih mreža

Ključne aktivnosti:

Prezentacija i predavanje, rasprava, praksa, timski rad, studija slučaja, rješavanje problema, mentorsko web istraživanje, samostalno učenje.

Korelacija:

Trgovina: GDPR, E-trgovina: učinkovita web stranica za trgovinu, Izgradnja online prisutnosti: planiranje web stranica, korisnička podrška, Primijenjena informatika: Digitalna pismenost i komunikacija

Preporuke za izvođenje nastave:

Dva sata, jedan teorijski i jedan praktični, te 4 sata samostalnog učenja.

Lekcija 1

Uvod u digitalni marketing: tehnike, ciljevi, pravna pitanja. Korištenje različitih kanala kao što su web stranice, društveni mediji, zajedničke web stranice, mobilne aplikacije.

Dati pregled ciljeva, alata i kanala digitalnog marketinga. Učenici trebaju razumjeti da moraju doći do, pridobiti i zadržati potencijalne kupce te da je najvrjedniji kupac onaj koji se vraća. Najučinkovitiji način je korištenje društvenih mreža poput Facebooka, ali to treba činiti redovito i kroz duži vremenski period, s jakim fokusom na kvalitetu poruke.

Ako su dostupna relevantna nacionalna istraživanja, objasnite razlike u korisnicima različitih društvenih mreža. Oglasi mogu uputiti potrošača na web-stranicu za kupnju, no tamo ga treba zainteresirati, što je važno pri dizajniranju navigacije i prezentacije informacija. Također je učinkovito objavljivati visokokvalitetni vizualni sadržaj na stranicama za dijeljenje medija (Youtube, itd.).

Mobilni uređaji važan su novi marketinški kanal. Stranice koje nisu prilagođene mobilnim uređajima tražilice degradiraju.

Čak i ako su poznati svi marketinški kanali i njihove učinkovite strategije, ne postoji jedan savršeni marketinški recept – učenici trebaju biti kreativni i stalno vrednovati svoje marketinške rezultate.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 2 sata

Istražite kako nekoliko poznatih lokalnih organizacija, umjetnika i trgovaca vodi svoje informativne kampanje na Facebooku, koje videe objavljuju na YouTubeu, koje informacije o svojim proizvodima objavljuju na svojim web stranicama, koje bi informacije mogle imati najveći utjecaj na potrošača. Svoje uvide i ocjene učenici iznose u tabličnom obliku.

Lekcija 2

Korištenje analitičkih alata. Praksa: razvoj strategije digitalnog marketinga, planiranje i procjena kampanja.

Učenike se potiče da osvijeste da bi ciljevi marketinških kampanja i strategija općenito trebali biti specifični i mjerljivi (potrebno je navesti primjere), što se može procijeniti pomoću alata za analizu weba i društvenih mreža. Valja objasniti kako razumjeti Google Analytics izvješća (treba unaprijed izraditi i demonstrirati prikaze izvješća na određenom računu), kako procijeniti konverzije, kako otkriti potrebe posjetitelja i njihovo ponašanje te o čemu ono ovisi.

Od svih učenika se traži da razviju plan marketinške strategije, čiji ciljevi mogu biti opći (formulira ih nastavnik), a potom se učenici dijele u grupe od 4-5 i pod vodstvom nastavnika biraju marketinške kanale, alate te opseg i ključne poruke kampanje. Učenici u grupama prezentiraju svoje marketinške strategije, a nastavnik na temelju svog iskustva ocjenjuje njihovu učinkovitost (utjecaj i trošak).

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 2 sata

Predložite dodatno usavršavanje i personalizaciju svoje marketinške strategije i razmislite o atraktivnim načinima prezentiranja informacija. Preporuča se potražiti i isprobati jednostavne online alate za generiranje ikona, logotipa, interaktivnih prezentacija itd.

Materijali i izvori:

- Udžbenik za pripremu lekcije: https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN-Digital_Marketing-am.pdf (samo relevantna poglavlja, uzimajući u obzir promjene i nove trendove u digitalni marketing).
- https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN_Creating_Digital-Content.pdf (samo relevantna poglavlja).
- Društveni mediji u e-trgovini i marketingu
<https://www.nevuefineartmarketing.com/best-social-media-platforms-for-artists/>

Lekcije 3 – 7: Izgradnja online prisutnosti

Trajanje:

5 sati

Mjerljivi ishodi učenja:

Učenik poznaje osnovne pojmove i načine za izradu odgovarajućeg online sadržaja i postavljanja na internet

Učenik može predstaviti osnovne preduvjete i načine za postavljanje na internet

Učenik može objasniti korake i načine izgradnje mrežnog sadržaja

Metodologija:

Predavanje, vježbe, proučavanje izvora informacija, studija slučaja

Ključne riječi:

Online sadržaj, web: [domena, stranica, hosting, mediji, platforma, objavljivanje], obrada slike, blog, vlog, društvena mreža, osobna stranica, održavanje weba, zaštita podataka, politika stranice, sigurnost stranice, zaštita stranice, usluge u oblaku, sigurnosne kopije

Korelacija:

Trgovina: GDPR, Digitalni marketing: planiranje web stranica, komunikacija s korisnicima, web analitika, E-trgovina: učinkovita web stranica za trgovinu, Koncepti IKT sigurnosti: zaštita podataka, politika stranice, sigurnost stranice, zaštita stranice, usluge u oblaku, sigurnosne kopije, Primijenjena informatika: Digitalna pismenost i komunikacija

Preporuke za izvođenje nastave:

Nastava se sastoji od 3 sata teorije, 2 sata prakse i cca 5 sati samostalnog rada.

Lekcija 3

Predstavite različite oblike online prisutnosti - web stranicu, profil na društvenoj mreži, blog, vlog, njihove karakteristike i tipične korisnike.

Što je potrebno za posjedovanje vlastite web stranice - naziv domene (poddomene), što je to web hosting, koje su osnovne karakteristike hosting planova, o čemu treba voditi računa (detaljnije u udžbeniku [4]). Besplatni hosting dobra je prilika za naučiti kako izraditi vlastitu web stranicu, a kasnije ju je lako proširiti ili premjestiti. Kako kupiti domenu i usluge hostinga (na temelju iskustva osobnog trenera).

Samostalno učenje:

Trajanje: 1 sat

Potražite imena domena koja se sviđaju učenicima, provjerite njihove cijene (npr. na <https://tld-list.com/tld/eu>), procjenjujući trošak u razdoblju od 5 godina.

Lekcija 4

Kako se izrađuju web stranice i njihovi elementi.

Predstavljaju se različite hosting platforme (temeljene na predlošcima, itd.) poput Google Sites i opcije za izradu web stranica. Vrlo ih je jednostavno postaviti i obično su besplatne, ali su slijepa ulica ako želite migrirati ili dodati nestandardne funkcije.

Pokažite primjere web stranica temeljenih na sustavu za upravljanje sadržajem (npr. Joomla!, WordPress). Upoznajte učenike s alatima za upravljanje sadržajem, objasnite kako se objava objavljuje i postavljaju različiti parametri, gdje i kako će se pojaviti na web stranici. Dosta vremena za učenje (Joomla!) naspram puno vremena za kopanje po kodu, traženje odgovarajućih dodataka i proširenje (WordPress). Objasnite što su web teme/predlošci, pružite kratki uvod u HTML i CSS. Svatko može pronaći besplatne predloške i prilagoditi ih svojim potrebama, a prijedloge možete pronaći u Materijalima i izvorima u nastavku.

Objasnite osnovne elemente web stranice - stranica, objava, izbornik, navigacija itd. – i kako su ti elementi povezani na web stranici.

Ogledna stranica može se koristiti u svrhu testiranja i demonstracije tako da se učenicima omogući prijava s ograničenim pravima uređivanja. Od učenika se može tražiti da istraže WP upravljačku ploču kako bi vidjeli sve mogućnosti objavljivanja sadržaja.

Samostalno učenje

Trajanje: 1 sat

Traženje pristupačnog (po mogućnosti besplatnog) hostinga bez oglasa koji nudi WP, besplatnu poddomenu i dobre performanse.

Lekcija 5

Vježbajte na primjeru ogleadne web stranice

Kreiraju se podaci za individualnu prijavu i daju učenicima za probnu WordPress stranicu koju je nastavnik unaprijed postavio preko besplatne usluge hostinga (koristeći npr. Hostinger). Preporuča se dati učenicima pristup uređivanju.

Uz pomoć i vodstvo nastavnika učenici izrađuju vlastite stranice i sadržaj. Koristite alate za umetanje slika i drugih elemenata u tekst. Pokažite kako napraviti stranicu bloga i prikazati objave po kategorijama.

Nakon što se izradi dovoljno sadržaja i vidi kako sve izgleda na web stranici, nastavnik pokazuje kako bi taj sadržaj izgledao s različitim predlošcima. Ako ostane vremena, demonstrirajte kako promijeniti izgled na početnoj stranici.

Samostalno učenje

Trajanje: 2 sata

Registrirajte se za besplatni plan hostinga i poddomenu (učenici i nastavnik mogu unaprijed odabrati pružatelja usluge). Pokušajte postaviti vlastitu WP (WordPress) stranicu (potražite upute na internetu).

Lekcija 6

Održavanje web stranice, sigurnosne rutine i korisnička podrška

Objasnite važnost redovitog ažuriranja softvera web stranice, dodataka i predložaka. Koji alati mogu pomoći u osiguravanju sigurnosti web stranice (navedite barem dva; npr. Sucuri, Jetpack, Wordfence, iThemes Security, All In One WP Security, BulletProof Security, Anti-Malware Security i Brute Force Firewall, WPScan).

Kako se u praksi nositi s pitanjima zaštite podataka i privatnosti (GDPR, registracija korisnika, komunikacija s korisnicima itd.). Preporučena pravila o privatnosti web-mjesta i pristanak korisnika, korištenje WP dodataka prilagođenih GDPR-u.

Najpouzdaniji i najopširniji kolačići i pravila o privatnosti mogu se pronaći na vladinim stranicama (npr. europe.eu). Odgovarajući tekstovi o pravima potrošača dostupni su na većini web stranica EU-a za e-trgovinu.

Izrada sigurnosne kopije web stranice može spriječiti sigurnosne probleme i gubitak podataka.

Ako je korisnicima dopušteno objavljivati na stranici, na komentare, pitanja i povratne informacije mora se odmah odgovoriti. Što se može učiniti da se web stranica zaštiti od spama.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću

Trajanje: 1 sat

Proučiti vlastite WP stranice i instalirati preporučene dodatke za sigurnost i zaštitu od spama, postaviti automatsko ažuriranje. Provjeriti čekaju li neka ažuriranja na web stranici.

Odaberite i učitajte najmanje 3 slike u portfolio s datotekama web stranice (vodite računa o autorskim pravima).

Lekcija 7

Vježbanje razvoja web stranice.

Učenici dobivaju zadatak objaviti primjer izjave umjetnika, kratke vijesti te katalog, galeriju ili drugu atraktivno uređenu stranicu s tri unaprijed odabrane slike na svojoj web stranici.

Učenici pomažu jedni drugima, a nastavnik ih usmjerava. Na kraju se prezentiraju najzanimljiviji i najuspješniji radovi.

Materijali i izvori:

- Udžbenik za pripremu za lekciju: https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN-Digital_Marketing-am.pdf (samo relevantna poglavlja, uzimajući u obzir promjene i nove trendove u web razvoj).
- https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN_Creating_Digital-Content.pdf (samo relevantna poglavlja).
- Računalo, prijenosna računala za svakog učenika, pristup internetu, besplatni hosting (npr. Hostinger, Awardspace itd.).

Lekcija 8: Sigurnosni koncepti IKT-a

Trajanje:

1 sat

Ishodi učenja:

Učenik će razumjeti održavanje i sigurnost web stranice.

Učenik može opisati relevantna pravila o održavanju online sadržaja i sigurnosti.

Metodologija:

Predavanje

Ključne riječi:

Digitalni identitet, zaštita privatnosti; zaštita podataka, politika stranice, sigurnost stranice, zaštita stranice, usluge u oblaku, sigurnosne kopije, sigurno društveno umrežavanje

Ključne aktivnosti:

Prezentacija i predavanje, rasprava, proučavanje otvorenih obrazovnih sadržaja (OER), studija slučaja, samostalno učenje.

Korelacija:

Trgovina: GDPR, Informatika: zaštita podataka (4-5. razina u odgovarajućim DigCOMP područjima sigurnosti i komunikacije i kompetencije za suradnju), Primijenjena informatika: Digitalna pismenost i komunikacija

Preporuke za izvođenje nastave:

Nastava se sastoji od 1 sata predavanja i 5 sati samostalnog rada.

Ovo je važno teoretsko predavanje o osnovama IKT sigurnosti koja je neophodna kako za svakodnevni život, tako i za online poslovanje.

Lekcija 8

Najprije se objašnjava pojam osobnih podataka, privatnosti i digitalnog identiteta, zašto je sve navedeno potrebno zaštititi te koji su rizici njihovog otkrivanja.

Budući da se radi o mladim ljudima, mogu biti korisni primjeri rizika neprimjerenog objavljivanja osobnih podataka i dijeljenja fotografija na društvenim mrežama, slučajevi hakiranja računara društvenih mreža, ransomware napada i sl.

Predstavite glavne izjave GDPR-a, u kojim se slučajevima podaci mogu prikupljati i njima upravljati te ključna prava nositelja podataka. Koristite praktične primjere poput prikupljanja podataka o posjetiteljima na web stranicama i predložite učenicima da sami potraže primjere pravila o privatnosti.

Objasnite važnost digitalnog identiteta, sredstva autentifikacije, kako izraditi snažnu lozinku, kako njime pravilno upravljati i zašto se preporučuje višefaktorska autentifikacija.

Učenici se zatim upoznaju sa sigurnošću uređaja (zloćudni programi, kako se zaštititi od njih). Podsjetite ih da su podaci obično mnogo vrijedniji od uređaja i da je najbolji način zaštite podataka (i web stranica!) izrada sigurnosnih kopija (važnost korištenja oblaka itd.). Ovo je dobra prilika za kratku raspravu o tome rade li učenici backup svojih podataka i koje usluge u oblaku preporučuju.

Za samostalno učenje učenika (5 sati, treba ih rasporediti na nekoliko dana) predložite odgovarajući OER (otvoreni obrazovni sadržaj) o temama IKT sigurnosti. Tečajevi o sigurnosti (Coursera itd.) nisu prikladni jer je materijal obično opsežan, a ne pokriva sve potrebne teme, plus, namijenjeni su profesionalcima ili programerima.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću:

Trajanje: 5 sati

Za samostalno učenje studenata predložite odgovarajući OER o temama ICT sigurnosti, što bi moglo biti npr. nacionalna stranica za sigurniji internet sa savjetima za građane i mala poduzeća. Tečajevi o sigurnosti (na Courseri itd.) nisu prikladni jer je materijal obično opsežan, ali ne pokriva sve potrebne teme, a također su namijenjeni profesionalcima ili programerima.

Preporučene teme za samostalan rad:

WiFi sigurnost, sigurnost web stranica, zaštita korisničkih podataka, zaštita digitalnog identiteta, jake lozinke, sigurna komunikacija na društvenim mrežama, sigurnosne kopije, pravila privatnosti web stranica, internetska etika. Učenicima se može reći da sastave kratki sigurnosni koncept ili pravila za svoju zamišljenu e-trgovinu.

Materijali i izvori:

Preporučeni udžbenik za pripremu nastave: <https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN-ICT-SEcurity.pdf> (uzimajući u obzir promjene i nove trendove u digitalnom sektoru).

Učenicima treba ponuditi otvorene online obrazovne sadržaje (OER) na temu IKT sigurnosti namijenjene mikro i malim tvrtkama.

Lekcije 9 – 11: E-trgovina

Trajanje:

3 sata

Ishodi učenja:

Učenik razumije koncepte e-trgovine i može koristiti neke od platformi za e-trgovinu

Učenik može preoblikovati osobnu web stranicu u osobnu web stranicu za e-trgovinu, uključujući online plaćanja.

Učenik može koristiti neke platforme za e-trgovinu

Učenik može napraviti plan kako preoblikovati osobnu web stranicu u osobnu web stranicu za e-trgovinu

Učenik može objasniti postupke plaćanja putem interneta

Metodologija:

Predavanje, vježbe, proučavanje izvora informacija, studija slučaja

Ključne riječi:

B2B, B2C, C2C, C2B, G2C, platforma za e-trgovinu, web stranica za e-trgovinu, porezi, prava potrošača, vlastita web stranica, web stranica za e-trgovinu, online plaćanje, e- i m-trgovina, načini plaćanja, usluge plaćanja, plaćanje sigurnosti

Ključne aktivnosti:

Prezentacija i predavanje, rasprava, praksa, proučavanje OER, timski rad, studija slučaja, rješavanje problema, mentorirano web istraživanje, samostalna studija.

Korelacija:

Trgovina: porezi, pravna regulativa e-trgovine, GDPR i prava potrošača, E-marketing: učinkovite marketinške strategije, Izgradnja online prisutnosti: planiranje, postavljanje i održavanje web stranice, IKT sigurnosni koncepti: zaštita podataka, Primijenjena informatika: Digitalna pismenost i komunikacija

Preporuke za izvođenje nastave:

Tema je pokrivena s tri lekcije, od kojih je jedna vježba, te s 4 sata samostalnog učenja.

Lekcija 9

Uvod u vrste, oblike i tržišta e-trgovine (općenito). Pravni okvir (uvjeti za poslovnu web stranicu, opis robe, pružanje kontakata, dostava, jamstva, sigurnost elektroničkih transakcija), izravni, neizravni i posrednički troškovi u e-trgovini. Predstavite prednosti e-trgovine (npr. zemljopisna pokrivenost, 24-satna dostupnost, smanjenje troškova, dolazak do uskih tržišta) i potrebne uvjete (npr. brzi internet, sigurnost, način plaćanja, fizička dostava).

Ukratko objasnite modele e-trgovine, s više fokusa na B2C (business-to-consumer), na to kako se takav model natječe s konvencionalnom maloprodajom i trgovcima te koje uvjete i alate zahtijeva (ovdje se učenici mogu prisjetiti utjecaja potrošačke zajednice i drugih značajki digitalnog marketinga).

Objasnite/podsjetite kako je e-trgovina regulirana u Europskoj uniji i koje zahtjeve web stranice trebaju ispuniti; prođite opise proizvoda, prikaz konačne cijene, koja su dodatna jamstva i koje su grupe proizvoda dostupne kupcima prilikom elektroničkog poslovanja (pogledajte nacionalno zakonodavstvo o pravima potrošača). Važno je objasniti učenicima da se porezi na promet putem interneta (PDV, porez na dohodak prodavatelja itd.) u biti izračunavaju na isti način kao na stvarnom tržištu, osim što se PDV izračunava ovisno o državi kupca (vrijedi za Zemlje EU, iznose i iznimke pogledajte na https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/index_en.htm).

Objasnite koncept platformi za online prodaju, pokažite primjer (učenici su vjerojatno već upoznati s eBayem i sl.), raspravite lanac kupac-roba-prodavač te moguće naknade/poreze koje idu uz korištenje platformi za prodaju, korištenje usluga dostave, operatera plaćanja i drugih posrednika.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću:

Trajanje: 2 sata

Istražite 3-4 internetska tržišta te usporedite i procijenite njihove prednosti i nedostatke (mogu se koristiti sva dostupna istraživanja, stručna mišljenja i online recenzije). Jedan od primjera tržišta trebao bi biti etsy.com.

Lekcija 10

Daljnje upoznavanje s platformama za online prodaju, njihova usporedba s web stranicama za kupnju, pregled načina plaćanja. Postavljanje alata za plaćanje na web stranici. Sigurnosna razmatranja.

Ako su učenici već dovršili zadatak samostalnog učenja, neka iznesu svoja zapažanja na početku lekcije.

Raspravite i istaknite prednosti i nedostatke platformi za online prodaju u usporedbi s osobnim web trgovinama. Što je potrebno za uvođenje kataloga proizvoda i alata za plaćanje na osobnoj web stranici. Koji su neophodni trgovački elementi i usluge. Koje su prilike i izazovi m-trgovine. Kako se sigurnosni rizici i naponi održavanja takvih tržišta razlikuju. Objasnite da web stranice na trgovačkim platformama temeljenim na oblaku (Shopify, Wix itd.) obično zahtijevaju manje stručnosti i pažnje od onih instaliranih na vlastitoj web stranici prodavača (koristeći WooCommerce; OpenCart, Magento itd.) i da prilagođeno rješenje uvijek košta (npr. u vremenu, trudu, stručnosti) više od standardnog.

Samostalno učenje i prijedlozi za domaću zadaću:

Trajanje: 2 sata

Analizirajte i usporedite alate za plaćanje online kupnje (mogu se koristiti sva dostupna istraživanja, stručna mišljenja i online recenzije).

Lekcija 11

Planiranje uspješne web stranice za e-trgovinu.

U ovoj lekciji trebalo bi objasniti čimbenike i elemente koji određuju uspješnu web stranicu za e-trgovinu i razviti praktičan plan za korištenje takve web stranice.

Učenici su podijeljeni u grupe od 4-6 sudionika i svaka grupa ima cilj razviti i predstaviti plan uvođenja e-trgovine.

Nakon što im se objasni zadatak, učenicima se daje 15-20 minuta teorijskog uvoda: podsjećanje na glavne čimbenike uspjeha za e-trgovinu (iz prethodnih lekcija), objašnjavanje principa planiranja, strukture plana, itd. Zatim, koristeći svoje poznavanje procesa e-trgovine, usluga, načina plaćanja i pravnih aspekata, učenici u grupama razvijaju svoje planove i prezentiraju ih svim sudionicima. Takav plan može ukratko opisati strategiju e-trgovine, funkcionalnost web stranice, uključene usluge, održavanje i podršku. Učenici ne smiju ulaziti u previše tehničkih detalja, ali zahtjevi njihovih web stranica moraju biti jasno razumljivi mogućim web programerima, a aspekti sigurnosti i pouzdanosti moraju biti pokriveni.

Budući da je ovo posljednja lekcija, nastavnik bi trebao sažeti rezultate odrađene nastave i obavijestiti o sljedećim koracima ako ih bude, predlažući izvore za daljnje učenje.

Materijali i izvori

- Preporučeni udžbenik za pripremu lekcije: https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN_e-commerce.pdf (uzimajući u obzir promjene i nove trendove u predmetu ' sektor).
- Popis nekih platformi za online trgovinu: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_online_marketplaces
- Praktični vodič za poslovanje u Europi (pogledajte zahtjeve za internetske trgovine i web stranice: Digitalizacija poslovanja, oporezivanje, prava kupaca, ostalo zakonodavstvo u odabranoj zemlji): https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm
- Baza podataka o porezima u Europi: https://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html
- Comparison_of_shopping_cart_software: https://en.wikipedia.org/wiki/Comparison_of_shopping_cart_software

RADNI LISTIĆI ZA IZBORNI PREDMET PODUZETNIČKE VJEŠTINE ZA BUDUĆE UMJETNIKE

MODUL 1

Ovo su prijedlozi za radne materijale i treba ih prilagoditi specifičnoj zemlji i posebnim potrebama.

OSNOVNA POREZNA NAČELA I DODATNE OBVEZE

1.

Provedite istraživanje o cijenama sa i bez poreza.

Pronađite webshop s likovnim priborom i odaberite 5 – 6 proizvoda.

Izračunajte njihove cijene bez poreza (PDV).

Proizvod	Cijena s porezom	Cijena bez poreza
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

2.

Tvrtka je proizvela 1658 proizvoda sa sljedećim troškovima:

Troškovi plaća - 28.580 EUR, troškovi radne opreme - 22.800 EUR, ostali fiksni troškovi - 11.580 EUR, troškovi vanjskih poslova - 14.750 EUR, troškovi rizika isporuke - 0,11 % neizravnih troškova.

Planiraju 33% dobiti na 1 proizvod. U slučaju dogovorenog posla daju popust od 2,8 %. Koja je prodajna cijena? Koja je maloprodajna cijena proizvoda? Koliki je prihod od prodaje količina?

2.

Izračunajte cijenu svog radnog sata za pojedini umjetnički proizvod/djelo (slika, skulptura, dizajn itd.).

Mislite na proizvod i na krajnju cijenu (bez poreza).

Napravite popis svih materijala potrebnih za izradu proizvoda i zbrojite cijene (možete koristiti okvirne cijene).

Okvirno vrijeme potrebno za izradu proizvoda/rada.

Izračunajte cijenu svog radnog sata.

Naziv proizvoda / djela	1. Ukupna cijena materijala	2. Planned end price (without tax)	3. Broj potrebnih radnih sati	4. Cijena radnog sata $(2 - 1) : 3$

3.

Proučiti i objasniti poreze poduzetnika u Hrvatskoj (prilagođeno vlastitoj županiji).

Navedite razne proizvode i usluge koji pripadaju različitim poreznim stopama.

Porezne obveze	Porezna stopa (%)	Skupina proizvoda / usluga
PDV		a) Prehrambeni proizvodi i usluge b)
Trošarina		
Porez na dohodak		Porez na dobit od poslovanja
	a) 16,1% b)	a) Naknada poslodavca b) Naknada zaposlenika
Porez na promet nekretnina		
Zamjena poreza na dionice		

UPRAVLJANJE PRORAČUNOM I VREMENOM

1.

Trgovac Max prodaje nogometne lopte koje kupuje po cijeni od 20€. Troškovi poslovanja iznose 15%. Pri prodaji očekuje 6% dobiti na vlastitu cijenu i zaračunava 22% PDV-a.

Izračunajmo prodajnu cijenu lopte.

Otkupna cijena lopte 20,00 €

+ 15% operativnih troškova €

= vlastita cijena €

+ 6% dobiti €

= prodajna cijena €

+ 22% PDV €

2.

Napravite prijedlog proračuna za vlastiti umjetnički ili dizajnerski projekt.

Uključite sve relevantne cijene i izračunajte ukupni trošak.

Uključite sve materijale koji su vam potrebni, vašu plaću i sve dodatne troškove potrebne za završetak projekta.

Predstavite rezultate.

3.

Planirajte mjesečne troškove.

Istražite okvirne cijene stanarine u vašem gradu te okvirne mjesečne troškove režija i izdataka za hranu.

Koliki bi bio minimum koji morate zaraditi da platite račune i hranu?

Predstavite rezultate.

VRSTE POSLOVNIH MODELA

1.

Usporedite različita porezna opterećenja na iznos od 1000 EUR, s različitim oblicima plaćanja (ugovor o djelu, ugovor o djelu, autorsko pravo, obrt, tvrtka). Predstavite rezultate.

2.

Usporedite različita porezna opterećenja na iznos od 1000 EUR, s različitim oblicima plaćanja (ugovor o djelu, ugovor o djelu, autorsko pravo, obrt, tvrtka). Predstavite rezultate.

- Primjeri ugovora o autorskim pravima za globalno tržište (mogu se razlikovati od lokalnih ugovora).

<https://www.pandadoc.com/copyright-license-agreement-template/>

- Hrvatski primjer

<https://www.poslovni-savjetnik.com/aktualno/ugovor-o-autorskom-djelu-autorski-ugovor-primjer-obrazac-porez-izracun-honorara>

METODE ISTRAŽIVANJA

1.

You want to turn your hobby into a business. Prepare market research by observing the market. Prepare a market analysis for your area. Answer the questions: How many such companies are there in your area? How much in the country? Make a SWOT analysis and present the results.

2.

Zamislite idealnog kupca za svoj proizvod.

Idealan kupac

Ime:

Dob:

Obrazovanje:

Zanimanje/posao:

Status veze:

Pozadina:

Izazovi/frustracije:

Ciljevi:

Hobiji/interesi:

MODUL 2

Ovo su prijedlozi za radne materijale i treba ih prilagoditi specifičnoj zemlji i posebnim potrebama.

IZJAVA UMJETNIKA

1.

Pročitajte primjer teksta.

Analizirajte tekst i odredite smjernice za pisanje tog određenog oblika umjetničke izjave.

Smjernice bi trebale uključivati:

- razlog / svrhu izjave umjetnika
- tema
- duljinu teksta / obujam informacija

Predstavite svoju analizu.

2.

Napišite vlastitu izjavu umjetnika slijedeći smjernice.

Gotovu izjavu umjetnika pošaljite e-poštom svom nastavniku na: *umetnite adresu e-pošte*

PORTFOLIO

1.

Napravite kratki nacrt portfolijaa (pisani oblik + skice)

Izradite vlastiti portfolio slijedeći ranije navedene smjernice.

Portfolio se može izraditi u programima za grafički dizajn.

Zadatak za domaću zadaću i nastavniku pošaljite na: *unesi e-mail adresu*

ODNOS S KLIJENTIMA I INSTITUCIJAMA

1.

Odaberite instituciju, organizaciju ili klijenta u željenom umjetničkom području. Provedite kratko istraživanje o odabranom primjeru – umjetničko područje, svrha ustanove ili organizacije, kako se s njima možete povezati itd.

Prezentirajte rezultati: značaj i načini razvoja odnosa s klijentima i institucijama.

2.

Analiziraj navedeni primjer:

- Točnost i jasnoća predmeta
- Korištenje gramatike i vokabulara
- Duljina
- Identifikacija
- Profesionalizam
- Završetak poruke

Predstavite rezultate.

3.

Napišite vlastiti primjer e-maila za poslovno dopisivanje i popratnog pisma instituciji ili organizaciji o kojoj ste proveli kratko istraživanje na početku lekcije.

Gotov zadatak poslati nastavniku putem e-maila na: *unesi e-mail adresu*

PRISTUNOST NA DRUŠTVENIM MREŽAMA

1.

Provedite kratko istraživanje i predstavite primjer uspješno vođene online promocije poslovanja, odnosno prisutnosti na društvenim mrežama. Primjer se može uzeti iz bilo koje industrije.

Predstavite svoje rezultate.

2.

Pronađite umjetnika online i ukratko analizirajte njihovu online prisutnost i prezentaciju:

- Što umjetnik radi?
- Na kojim platformama su prezentirali svoj rad?
- Prezentacija samog rada.
- Jesu li komadi samo prikazani ili se čak prodaju na internetu?

Predstavite svoje rezultate.

3.

Odaberite online platformu.

Napravite račun usmjeren na vlastiti rad.

Posebnu pozornost treba posvetiti kvaliteti prezentacije rada (kvaliteta fotografije i opisa rada).

Podijelite svoj rad s nastavnikom nakon završetka zadatka.

MODUL 3

Ovo su prijedlozi za radne materijale i treba ih prilagoditi specifičnoj zemlji i posebnim potrebama.

DIGITALNI MARKETING

Vježbajte zadatke samostalnog učenja

1.

Istražite 3 - 4 web-stranice i društvene medije (Facebook, Youtube itd.) poznatih lokalnih organizacija, umjetnika i trgovaca kako biste istražili koje videozapise i informacije o svojim proizvodima objavljuju. Koje bi informacije mogle imati najveći utjecaj na potrošača? Molimo vas da svoje nalaze predstavite u tablici.

Br.	1
Web izvor	...
Vlasnik, tvrtka	...
Proizvod	...
Opis marketinških sredstava	...
Opis predstavljenih medija	...
Vaši komentari o utjecaju	...
Što bih mogao učiniti bolje?	...

2.

Molimo prilagodite plan marketinške strategije koji ste razvili tijekom nastave za svoj budući proizvod. Koje atraktivne načine prezentiranja informacija i koje kanale predlažete? Potražite i isprobajte jednostavne online alate za generiranje ikona, logotipa, interaktivnih prezentacija itd. Pripremite kratak dokument sa svojom strategijom digitalnog marketinga uključujući barem jedan plan marketinške kampanje i primjere logotipa/zaštitnih znakova koje ste izradili.

Provjerite svoje znanje:

1. Zašto je potreban marketinški plan?
2. Koje kanale digitalnog marketinga poznajete? Koji kanal mislite da je najučinkovitiji?
3. Kako se publika različitih kanala razlikuje?
4. Kako možemo mjeriti učinkovitost digitalnog marketinga? Kako prepoznati redovite online posjetitelje i razumjeti njihovo ponašanje?
5. Što je marketinška poruka? Koliko bi ih trebalo biti u marketinškoj kampanji?

IKT SIGURNOSNI KONCEPTI

Vježbajte zadatke samostalnog učenja

1.

Počnite tražiti odgovarajući naziv domene za svoju buduću web stranicu. Potražite besplatne domene za studente i jeftine ponude, npr. na <https://tld-list.com/tld/eu>, procjenjujući troškove u razdoblju od 5 godina. Zapišite nalaze za svoje omiljene nazive domena:

- a) naziv _____ na _____ trošak _____ na 5 godina
- b) naziv _____ na _____ trošak _____ na 5 godina
- c) naziv _____ na _____ trošak _____ na 5 godina

2.

1. usluga hostinga _____ plan _____ po cijeni _____ po 5 godina. Vaši komentari:
2. _____
3. ...

3.

Odaberite i registrirajte se za besplatni hosting plan i poddomenu (pitajte svog učitelja za prijedloge). Prijavite se na upravljačku ploču hostinga i pokušajte postaviti vlastitu WordPress web stranicu (potražite upute na internetu).

1. Adresa vaše web stranice: _____

4.

Pregledajte svoju web stranicu i instalirajte preporučene komponente za sigurnost i zaštitu od spama te postavite automatsko ažuriranje za njih. Provjerite čekaju li neka ažuriranja na web stranici.

1. Odaberite i učitajte najmanje 3 ukrasne slike u mapu s datotekama web stranice (vodite računa o problemima s autorskim pravima).

Provjerite svoje znanje

1. Koje načine i sredstva poznajete za online prisutnost?
2. Koja sredstva za izradu web stranica poznajete?
3. Je li moguće napraviti web stranicu bez kupnje domene?
4. Koja je svrha sustava za upravljanje sadržajem?
5. Je li potrebno naučiti programiranje za izradu web stranice?
6. Je li potrebno od posjetitelja tražiti privolu za prihvaćanje kolačića ako web stranica od njih ne zahtijeva davanje osobnih podataka?
7. Zašto je potrebno redovito ažurirati softver na web stranici?
8. Koja je razlika u WordPressu između stranice i objave? Kako od odabranih objava napraviti blog?
9. Koje bi se rutine održavanja i sigurnosti web stranice trebale provoditi redovito?

IKT SIGURNOSNI KONCEPTI

Zadaci za samostalno učenje

1.

Pregledajte nacionalnu web stranicu za sigurniji internet _____ za online sigurnosne savjete za građane i mala poduzeća. Navedite glavne sigurnosne preporuke na internetu:

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____

2.

Pročitajte materijale za učenje (pitajte svog učitelja) o WiFi sigurnosti, sigurnosti web stranica, zaštiti korisničkih podataka, zaštiti digitalnog identiteta, jakim lozinkama, sigurnoj komunikaciji na društvenim mrežama, sigurnosnim kopijama, pravilima privatnosti web stranica, internetskoj etici.

Nacrtajte kratki sigurnosni koncept ili pravila za svoju buduću e-trgovinu.

E-PRODAJA

Korisne informacije

1. Popis primjera online trgovina:
https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_online_marketplaces
2. Praktični vodič za poslovanje u Europi (pogledajte zahtjeve za internetske trgovine i web stranice: Digitalizacija poslovanja, također oporezivanje, prava kupaca, ostalo zakonodavstvo u odabranoj zemlji):
3. https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm
4. Baza poreznih podataka u Europi:
https://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html
5. Usporedba softwera:
https://en.wikipedia.org/wiki/Comparison_of_shopping_cart_software

Zadatak za samostalno učenje

1.

Istražite 3 - 4 internetska tržišta te usporedite i procijenite njihove prednosti i nedostatke (može se koristiti u svim dostupnim istraživanjima, stručnim mišljenjima i online recenzijama). Jedna od trgovina trebala bi biti etsy.com.

Trgovina	Prednosti	Mane	Komentari
etsy.com			
...			

2.

Analizirajte i usporedite alate za plaćanje online kupnje (mogu se koristiti sva dostupna istraživanja, stručna mišljenja i online recenzije).

Način plaćanja	Prednosti	Mane	Komentari
...			

Provjerite svoje znanje

1. Koje su prednosti e-trgovine u usporedbi s tradicionalnom trgovinom?
2. Jeste li upoznati s pravnim i poreznim specifičnostima e-trgovine?
3. Kako se model B2C e-trgovine natječe s konvencionalnom maloprodajom?
4. Kako je e-trgovina regulirana u Europskoj uniji?
5. Kako funkcionira internetsko tržište, kako se može organizirati dostava i koje se naknade mogu primijeniti?
6. Koje se vrste plaćanja mogu osigurati online? Mogu li se implementirati na osobnu web stranicu?
7. Koje su prednosti i nedostaci korištenja trgovačkih platformi temeljenih na oblaku, internetskih tržišta i osobnih web trgovina?