التاجر الصغير

دليل المدرّس

3 أيام × 180 دقيقة = 9 ساعات | أعمار 10 إلى 15 سنة

المسار المعتمد

اليوم 1 : المتجر والمنتجات. اليوم 2 : الأسعار والتسويق. اليوم 3 : الطلبات والدفع وخدمة العملاء.

قبل الحصة

جهاز لكل فريق، شاشة عرض، ورق وأقلام وقطع عد وعلب فارغة. ثبت التطبيق واختبر فتحه دون اتصال. استخدم الجهاز نفسه في الأيام الثلاثة.

تنظيم التعلم

بدّل أدوار المصمم والكاتب والعميل والمراجع. اعتمد بيانات خيالية، واسمح بالشرح الشفهي والرسم. التقييم للمهارة لا للمنافسة على العملات.

التاجر الصغير

خطة اليوم 1

واجهة متجر + بطاقتا منتج + ملاحظة تحسين من زميل.

000 - 010	التاجر الصغير
010 - 020	رحلتنا في ثلاثة أيام
020 - 030	ماذا تعرف عن المتجر؟
030 - 045	عميلنا وحاجته
045 - 060	هوية متجر يسهل تذكّرها
060 - 080	ورشة إنشاء المتجر
080 - 090	استراحة وحركة
090 - 105	منتج واضح وصورة صادقة
105 - 130	مختبر المنتجات
130 - 145	تجهيز المنتج قبل البيع
145 - 160	جولة عميل داخل المتجر
160 - 180	تحسين وتذكرة خروج

الأوقات بالدقائق من بداية الحصة. استراحة 10 دقائق داخلة ضمن 180 دقيقة.

اليوم 1 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 1 إلى 3 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

1 . التاجر الصغير / 10 دقيقة

رحّب بالمشاركين. وزّع الأدوار: مصمم، كاتب، مراجع. تتبدل كل 20 دقيقة. افتح التطبيق مسبقًا على جهاز كل فريق. هذا تدريب محلي؛ لا ننشئ حسابات حقيقية ولا ندخل بيانات أطفال.

2 . رحلتنا في ثلاثة أيام / 10 دقيقة

اطلب أمثلة من الحياة. اعرض الأقسام الستة في التطبيق، ثم دع كل فريق يتوقع أصعب خطوة. اجمع التوقعات وارجع إليها في الختام.

3 . ماذا تعرف عن المتجر؟ / 10 دقيقة

استخدم الأسئلة الستة المرفقة بالدليل قبل الشرح وبعده. دوّن رمز الفريق والإجابة، واسمح بالتفسير الشفهي. لا تعرض ترتيبًا عامًا للأطفال.

اليوم 1 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 4 إلى 6 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

4 . عميلنا وحاجته / 15 دقيقة

استخدم مقابلة ثنائية: دقيقة سؤال ودقيقة استماع ثم تبادل. ارفض افتراض أن كل الناس يريدون الشيء نفسه. مخرج الفقرة جملة حاجة واحدة.

5 . هوية متجر يسهل تذكّرها / 15 دقيقة

مثال: دفتر وفكرة؛ أدوات صغيرة لأفكار كبيرة. ناقش لماذا الوعد الواضح أفضل من الأفضل في العالم. لا تستخدم أسماء الأطفال الكاملة.

6 . ورشة إنشاء المتجر / 20 دقيقة

اعرض خطوات الحفظ مرة واحدة. اترك 12 دقيقة تنفيذ و 5 دقائق مراجعة و 3 دقائق تحسين. تحقق من قدرة الزميل على قراءة الاسم والوعد.

اليوم 1 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 7 إلى 9 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

7 . استراحة وحركة / 10 دقيقة

توقف فعليًا عن الشرح. جهز الفقرة التالية ولا تخصم وقت الراحة من وقت العمل.

8 . منتج واضح وصورة صادقة / 15 دقيقة

لا تضف مواصفات غير موجودة في المحاكاة. الصور الجاهزة تمثل النوع وليست صور منتج حقيقي. السعر اليوم مبدئي وسيراجع غدًا.

9 . مختبر المنتجات / 25 دقيقة

الأنواع: دفتر، سوار، أصيص، بطاقات. المواد والتغليف محددان لكل نوع، والسعر والمخزون يختارهما الفريق. خصص 5 دقائق عرضًا و 15 تنفيذًا و 5 مراجعة.

اليوم 1 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 10 إلى 12 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

10 . تجهيز المنتج قبل البيع / 15 دقيقة

استخدم غرضًا ورقيًا أو علبة فارغة لتمثيل الفحص والتغليف. وضّح أن مخزون التطبيق قدرة افتراضية للتجهيز، وتكاليف الوحدة تُسجّل عند التسليم.

11 . جولة عميل داخل المتجر / 15 دقيقة

المعاينة على الجهاز نفسه؛ لا توجد مشاركة متاجر بين الأجهزة. يسجل العميل ملاحظة إيجابية وتحسينًا واحدًا. لا يبدأ طلبًا الآن إلا كتوضيح من المدرّس.

12 . تحسين وتذكرة خروج / 20 دقيقة

اضغط تعديل المنتج لتحديث الاسم والوصف والجمهور والسعر والمخزون المتاح. تبقى الطلبات السابقة محتفظة بتفاصيلها وقت الطلب. سجّل مخرجات الفريق واسم جهازه. غدًا نحسب السعر ونصمم الإعلان.

التاجر الصغير

ورقة فريق | اليوم 1

رمز الفريق: ..... الجهاز: .....

عميلنا وحاجته:

اسم متجرنا ووعده:

المنتجان: الاسم والفائدة والوصف والكمية:

ملاحظة الزميل والتحسين:

التاجر الصغير

خطة اليوم 2

جدول تكلفة وسعر + تجربة إعلان + تفسير النتائج.

000 - 010	السعر والإعلان
010 - 025	كل ما ندفعه للمنتج
025 - 040	الإيراد ليس الربح
040 - 060	مختبر التسعير
060 - 070	هل السعر مناسب للعميل؟
070 - 085	إعلان صادق ومفهوم
085 - 095	استراحة وحركة
095 - 110	اختيار قناة التسويق
110 - 130	مختبر الحملة الأولى
130 - 150	اختبار وتحسين الإعلان
150 - 165	ربح الوحدة وربح المتجر
165 - 180	اعرض قرارك

الأوقات بالدقائق من بداية الحصة. استراحة 10 دقائق داخلة ضمن 180 دقيقة.

اليوم 2 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 1 إلى 3 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

1 . السعر والإعلان / 10 دقيقة

ابدأ بسؤال: هل بيع منتج بـ 16 يعني ربح 16 ؟ لا تصحح فورًا؛ ارجع للإجابة بعد المثال.

2 . كل ما ندفعه للمنتج / 15 دقيقة

الإجابة 5 . هذه تكاليف تعليمية وليست أسعار سوق. في الواقع قد تضاف تكاليف أخرى؛ لا ندعي أن المحاكاة تحسب ضرائب أو توصيلًا فعليًا.

3 . الإيراد ليس الربح / 15 دقيقة

رتّب على الطاولة 16 قطعة، وأبعد 10 للتكلفة. اعرض 8 ثم قارنه بالتكلفة 10 . اقبل إجابة ناقص 2 أو خسارة 2 .

اليوم 2 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 4 إلى 6 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

4 . مختبر التسعير / 20 دقيقة

التطبيق يسمح بسعر دون التكلفة لشرح الخسارة. لا تكافئ السعر الأعلى تلقائيًا؛ ناقش قيمة المنتج وقدرة العميل. السؤالان: ربح 6 وخسارة- 2 .

5 . هل السعر مناسب للعميل؟ / 10 دقيقة

للأكبر سنًا: اقترح تعديل المنتج أو تقليل التكلفة بدل خصم عشوائي. المحاكاة لا تتنبأ بطلب حقيقي ولا تتحقق من ميزانية العميل.

6 . إعلان صادق ومفهوم / 15 دقيقة

مثال: دفتر أفكار واحد لتجميع ملاحظاتك. شاهده في كتالوجنا بسعر 16 . لا نستخدم صور أطفال أو أسماءهم ولا نرسل الإعلان خارج التدريب.

اليوم 2 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 7 إلى 9 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

7 . استراحة وحركة / 10 دقيقة

التزم بوقت الاستراحة.

8 . اختيار قناة التسويق / 15 دقيقة

هذه قنوات محاكاة داخل التطبيق، ليست منصات تنشر فعليًا. القاعدة التعليمية مبسطة عمدًا. الواقع يحتاج اختبارًا وموافقة بالغ على أي نشر.

9 . مختبر الحملة الأولى / 20 دقيقة

الرصيد يبدأ 300 . تكلفة الإعلان تخصم فور التنفيذ، ولا ينشئ الإعلان مبيعات تلقائية. الزيارات والاهتمام أرقام من قاعدة تدريب معلنة في التطبيق.

اليوم 2 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 10 إلى 12 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

10 . اختبار وتحسين الإعلان / 20 دقيقة

مثال منتج للطلاب: جمهورطلاب+مدرسة وميزانية 10 يعطي 35 زيارة و 7 اهتمامات؛ جمهورالهدايا+مدرسة يعطي 10 زيارات واهتمامًا واحدًا. لا تستخدم النتائج كوعود تجارية.

11 . ربح الوحدة وربح المتجر / 15 دقيقة

الإجابة وحدتان تغطيان الإعلان ويبقى 2 . للمتقدمين: قارن تكلفة الاهتمام بين حملتين. المحفظة والربح قيمتان مختلفتان؛ البداية 300 رصيد تدريب وليست إيرادًا.

12 . اعرض قرارك / 15 دقيقة

استمع إلى التبرير لا إلى أكبر رقم. سجّل مهارة التسعير والتسويق في سلم التقييم. لا يلزم تساوي نتائج الفرق.

التاجر الصغير

ورقة فريق | اليوم 2

رمز الفريق: ..... الجهاز: .....

المواد + التغليف = التكلفة | السعر | ربح أو خسارة:

الجمهور والقناة ونص الإعلان:

نتيجة الحملة الأولى والثانية وما العامل الذي غيّرناه:

قرارنا بعد المقارنة وسببه:

التاجر الصغير

خطة اليوم 3

طلب مكتمل + فاتورة + حل خدمة عملاء + عرض مشروع.

000 - 010	أول طلب في متجرك
010 - 025	رحلة الطلب
025 - 040	طرق الدفع
040 - 065	ورشة الطلب الأول
065 - 080	الإلغاء والاسترجاع
080 - 090	استراحة وحركة
090 - 105	نستمع ثم نحل
105 - 125	مختبر خدمة العملاء
125 - 140	مراجعة مالية للمتجر
140 - 160	معرض المتاجر
160 - 170	ما الذي تعلمناه؟
170 - 180	أنا تاجر يتعلم

الأوقات بالدقائق من بداية الحصة. استراحة 10 دقائق داخلة ضمن 180 دقيقة.

اليوم 3 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 1 إلى 3 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

1 . أول طلب في متجرك / 10 دقيقة

تأكد أن كل جهاز يحوي متجرًا ومنتجًا. إذا لم يكمل فريق مهمة سابقة امنحه قالبًا بسيطًا دون جعله ينتظر باقي الصف.

2 . رحلة الطلب / 15 دقيقة

استثن الدفع عند الاستلام: تأكيد التحصيل عند التسليم. وضّح الفرق بين حجز المخزون عند الطلب وتسجيل التكلفة عند التسليم.

3 . طرق الدفع / 15 دقيقة

لا تطلب بطاقة حقيقية أو كلمة مرور أو رمز تحقق. لا يوجد حقل لبيانات مالية. الدفع الرقمي يثبت كحالة تدريب، والتقارير تسجل البيع عند التسليم فقط.

اليوم 3 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 4 إلى 6 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

4 . ورشة الطلب الأول / 25 دقيقة

قسّم الوقت 5 دقائق عرض 15 تطبيق 5 مراجعة. العميل شخصية افتراضية على نفس الجهاز. لا يوجد اتصال بين أجهزة الفرق.

5 . الإلغاء والاسترجاع / 15 دقيقة

الاسترجاع هنا يفترض قطعة غير قابلة لإعادة البيع، لذلك لا تعاد للمخزون. هذه قاعدة المحاكاة وليست سياسة متجر حقيقي أو قاعدة قانونية. راجع أثرها في التقرير.

6 . استراحة وحركة / 10 دقيقة

استعد لتوزيع بطاقات تمثيل العميل والبائع.

اليوم 3 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 7 إلى 9 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

7 . نستمع ثم نحل / 15 دقيقة

مثال: أتفهم انزعاجك، سأراجع حالة الطلب وأوضح لك الخطوة التالية. تجنب وعد بموعد لا تعرفه. اطلب رقم الطلب الخيالي فقط.

8 . مختبر خدمة العملاء / 20 دقيقة

الإجابات: التأخر استماع ومراجعة؛ عدم المطابقة اعتذار وحل؛ كلمة المرور لا نطلبها. ناقش سبب رفض الردود الأخرى. دع الطفل يجرب ثانية.

9 . مراجعة مالية للمتجر / 15 دقيقة

الرصيد= 300 +نتيجة المتجر. الدفعات الرقمية المؤكدة قبل التسليم لا تظهر كإيراد في هذا النموذج المبسط. قارن مبيعات ومرتجعات وإعلانات من سجل الفريق.

اليوم 3 | إرشادات التنفيذ

الفقرات 10 إلى 12 | يقرأها المدرّس قبل الحصة

10 . معرض المتاجر / 20 دقيقة

لـ 8 فرق: 16 دقيقة عروض و 4 دقائق تعليقات مشتركة. إذا زادت الفرق اعمل معرضًا بثنائيات بالتزامن. استخدم سلم الملاحظة من 12 دون ترتيب علني.

11 . ما الذي تعلمناه؟ / 10 دقيقة

قارن التقييم القبلي والبعدي مع مخرجات التطبيق والملاحظة. لا تعتبر ستة أسئلة دليلًا كافيًا وحدها على فاعلية الدورة.

12 . أنا تاجر يتعلم / 10 دقيقة

بطاقة التطبيق تسجل إكمال المحاور تلقائيًا وليست شهادة معتمدة. نموذج شهادة المشاركة المرفق يملؤه المدرّس بعد التحقق من الحضور، دون شعارات أو توقيع مختلق.

ورقة فريق | اليوم 3

رمز الفريق: ..... الجهاز: .....

رقم الطلب وطريقة الدفع والمراحل:

الإيراد والتكاليف والإعلانات والنتيجة:

موقف العميل وردنا والحل المقترح:

ما تعلمناه وما سنحسّنه:

التاجر الصغير

التقييم القبلي والبعدي

رمز الفريق: ..... قبلي: ..... / 6 بعدي: ..... / 6

1 . تكلفة دفتر 8 وتغليفه 2 وسعره 16 ؛ كم ربح الوحدة؟

أ. 6 ب. 16

2 . تكلفة منتج 10 وبيع بـ 8 ؛ ما النتيجة؟

أ. ربح 2 ب. خسارة 2

3 . ما وصف المنتج الأنسب؟

أ. أفضل شيء في العالم ب. دفتر واحد لتدوين أفكارك

4 . أين يصل إعلان دفتر للطلاب في المحاكاة؟

أ. لوحة المدرسة ب. نادي النباتات

5 . طلب ببطاقة تجريبية؛ متى نتحقق من الدفع؟

أ. قبل التغليف ب. لا حاجة للتحقق

6 . عميل غاضب؛ ما الرد الأفضل؟

أ. أستمع وأراجع الطلب وأقترح حلًا ب. أطلب كلمة مروره

إجابات وملاحظة التعلّم

0 : لم يظهر بعد | 1 : بمساعدة | 2 : باستقلال مع تفسير

الإجابات: 1 أ، 2 ب، 3 ب، 4 أ، 5 أ، 6 أ.

هوية المتجر	اسم ووعد واضحان ومعاينة مقروءة	2 / 1 / 0
المنتجات	بطاقتان بوصف وكمية وجمهور	2 / 1 / 0
التسعير	يفسر الربح والخسارة والتغليف	2 / 1 / 0
التسويق	إعلان صادق وتجربتان مع مقارنة	2 / 1 / 0
الطلبات والدفع	طلب مكتمل وفاتورة وشرح طريقة الدفع	2 / 1 / 0
خدمة العملاء	حل محترم يحمي الخصوصية	2 / 1 / 0

المجموع / 12 للتوجيه الفردي. اجمعه مع مخرجات الفريق وتفسير قراراته.

التكييف وقواعد المحاكاة

ملاحظات يستخدمها المدرّس لتفسير نتائج التطبيق

للأعمار 10 - 12 : أرقام صحيحة وقطع عد وقوالب جمل وعمل ثنائي. للأعمار 13 - 15 : مقارنة حملتين ونقطة التعادل وتبرير تكلفة الإعلان. اسمح بالشرح الشفهي والرسم، وقيّم المهارة وفق الدليل لا سرعة القراءة.

الرصيد يبدأ 300 . المواد والتغليف تسجل عند تسليم كل قطعة. الحملة تخصم فورًا. الإيراد من الطلبات المسلمة غير المسترجعة. الرصيد= 300 +الإيراد-التكاليف-الإعلانات.

الطلب يحجز قطعة. الإلغاء قبل التغليف يعيدها؛ الاسترجاع بعد التسليم يعكس الإيراد ويفترض قطعة لا يمكن إعادة بيعها، فتبقى تكلفتها ولا تعود للمخزون.

الحملات تعطي زيارات واهتمامًا بقواعد معلنة، ولا تنشئ مبيعات. المتاجر والطلبات محلية على كل جهاز؛ لا حسابات حقيقية ولا اتصال بين الفرق.

التاجر الصغير

نموذج شهادة مشاركة

يملؤه المدرّس بعد التحقق من المشاركة؛ ليس شهادة اعتماد

شارك / شاركت

.....

في دورة التاجر الصغير

3 أيام / 9 ساعات تدريبية

التاريخ: ..... المدرّس: ..... التوقيع: .....