

Zappar as a Tool for Salles (Sales)Increasement – v1:

MaFEA – Making Future Education Accessible
PR3 - EDUCATIONAL LEARNING PATHS

Met opmerkingen [AT1]: Zappar työkaluna myynnin lisäämiseen

Tekniset työkalut:	Zappar
Työkaluversio :	Maksullinen versio
Päivämäärä:	lokakuuta 2022
College:	Escola de Comércio de Lisboa
Tekijä (valinnainen):	Helga Duarte; Marco Rodrigues; Patricia Videira (liiketoimintatiimi)
Oppitunnin aihe:	# Vähittäiskauppa; #Visual Merchandising; #Markkinointi; #Myyninedistäminen; # Käy kauppaa ja myy; # Hallinto: # Vähittäiskaupan edistäminen.



ESCOLA
COMÉRCIO
LISBOA



Funded by
the European Union



mafea.eu

MaFEA – Making Future Education Accessible

Zappar työkaluna myynnin lisäämiseen / tuotteiden edistämiseen

Tarkoitus : Mitä toivot tai toivot tapahtuvan? (Aikeet eivät usein ole mitattavissa tai konkreettisia, mutta **ne** auttavat sinua suunnitteluprosessin kehittämisessä.)

1. Zappar-koodin avulla opiskelijat voivat nähdä ja analysoida tuotteen ominaisuuksia ennen ostopäätöksen tekemistä

Halutut tulokset : Yksi tai useampi mitattavissa oleva ja konkreettinen tavoite, johon opettaja pyrkii tällä oppitunnilla/näillä oppitunneilla.

1. Opi käyttämään Zappar-ohjelmiston koodia;
2. Käytä zappar-koodia työkaluna tuotteiden promootioon myymälöissä (ECL Store ja ECL Food Store)
3. Mittaa ECL Storessa saadut taloudelliset tulokset Zappar Coden käytön jälkeen
4. Mittaa asiakastytyväisyyttä Zapparin ostokokemuksen jälkeen

Agenda : MITEN aiot saavuttaa tavoitteesi? Tuntisuunnitelman / koulutustoiminnan / työmenetelmien kuvaus.

1. **Ongelman tunnistaminen :** Asiakkaat eivät etsi viittä tuotetta ECL Storesta.
2. **Haaste :** Zapparin käyttäminen työkaluna asiakkaiden huomion kiinnittämiseen.
3. Opettajat muodostavat työryhmiä, joissa kussakin on 5 oppilasta
4. Jokaisen työryhmän tulee:
 - a. Valitse tuote;
 - b. ota 3 hyvää kuvaa;
 - c. aseta tuotteen nimi;
 - d. luo tuotteelle iskulause;
 - e. määrittää julkisen myyntihinnan (PVP).
5. Opettajat antavat jokaiselle opiskelijalle profiilin ja kirjautuvat sisään henkilökohtaiseen tietokoneeseensa ja lataavat zappar-sovelluksen matkapuhelimeesi
6. Jokainen työryhmä:
 - a. Luo uusi projekti Design Legacyssa
 - b. lisää projektille nimi ja valitse kansikuva projektin tunnistamiseksi
 - c. Zappar luo zapp-koodin jokaiselle projektille, lataa zappar tietokoneellesi (jokaisella projektilla on oma zappar-koodi, jonka avulla opiskelijat voivat nähdä tuotteen AR:ssä)
 - d. valitse kuva tuotteesta valokuva-albumista tai muusta lähteestä, kuten video, painike,...
 - e. Lisää 3 tekstiobjektia: yksi tuotteen nimelle, toinen tuotteen kuvaukselle ja toinen hinnalle
 - f. Muokkaa jokaista tekstiobjektia ja julkaise
 - g. Valitse "Triggerin asetukset"
 - h. Lataa kuva PNG-muodossa
 - i. Tallenna tietokoneellesi
 - j. Skannaa zappar-koodi Zappar-sovelluksella, niin näet tuotteen AR:ssä
7. Kun opiskelijat testaavat, opettajat tulostavat zap-koodit
8. Sitten opiskelijat voivat skannata zap-koodin tuotteen edessä ja nähdä saman tuloksen kuin kuluttaja



mafea.eu

MaFEA – Making Future Education Accessible

9. Lopuksi mitataan tulokset suoraan kuluttajakäyttäytymisen havainnoinnilla ECL Storessa, jos zappar-koodi lisäsi myyntiä tuotteissa, jotka eivät aiemmin myyneet yhtä paljon
10. kaikista valituista tuotteista, jotka myivät eniten tällä uudella tekniikalla.
11. Keskustele tämän tekniikan lisäarvosta yritykselle ja kunkin opiskelijan hankkimista tiedoista

Roolit : Kuka helpottaa mitä? Kuka osallistuu? Mitä odotamme opiskelijoilta?

1. Opettaja helpottaa työkalun käyttöä
2. Osallistujat ovat Business Teamin opettajia ja opiskelijoita
3. Hankkeen tavoitteet ovat:
 - opiskelijat sopivat tekniikat liiketoiminnan edistäjinä;
 - opiskelijat ymmärtävät, että teknologiat ovat elintärkeitä yritysten ympäristön kestävyyskannalta
 - uudet teknologiat ovat tärkeitä pedagogisia välineitä, jotka lisäävät nuorten motivaatiota ja sitoutumista oppimisprosessiin.

Säännöt : Säännöt tai periaatteet koskevat sitä, kuinka haluat oppia ja työskennellä yhdessä.

1. Ryhmätyötä opettajien ja opiskelijoiden välillä eri liiketoiminta-alueilta, nimittäin kaupankäynnistä, myynnistä ja markkinoinnista, visuaalisesta markkinoinnista

Aika : Kuvaile aikapolkua: Mihin aikaan aloitamme / lopetamme / tauon? Milloin on harkinnan aika? Mitä tapahtuu kontaktien välillä?

1. Toiminta kestää **6 tuntia** :
 - 2 tuntia aikaa haasteeseen ja tuotteen kuvan ottamiseen ja muokkaamiseen
 - 1 tunti kirjautua zappariin ja luoda projektin
 - 1 tunti aikaa tutustua zappar-sovellukseen ECL Storessa
 - 1 tunti toiminnan tulosten arvioimiseen
 - 1 tunti toiminnan arvioimiseen (keskustelun muodossa): itsearviointi, heteroarviointi, yhteisarviointi ja metakognitio

Met opmerkingen [AT2]: Voit lisätä lyhyen arvion siitä, miten projekti eteni