

# ART2BUSINESS

*PODJETNIŠKE VEŠČINE SODOBNEGA UMETNIKA*



# IMPRESSUM

## Authors:

Modul 1

Jelena Bračun

Boštjan Petučnik

Martina Breg

Modul 2

Tea Pranjić

Vinka Mortigjija Anušić

Filip Pintarić

Modul 3

Algimantas Merkys

## Publisher:

Hrvatsko društvo likovnih umjetnika,

Trg žrtava fašizma 16, 10000 Zagreb

[www.hdlu.hr](http://www.hdlu.hr)

## Editors:

Jelena Bračun

Martina Breg (SLO)

Tea Pranjić (HR)

Rita Šukytė (LT)

## Design:

Jelena Bračun

## Project coordinator:

Hrvatsko društvo likovnih umjetnika

[www.hdlu.hr](http://www.hdlu.hr)

## Project manager:

Jelena Bračun

## Project partners:

Škola primijenjene umjetnosti i dizajna  
Zagreb

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

Srednja šola za oblikovanje Maribor

[www.ssom.si](http://www.ssom.si)

Langas j ateitj

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



HRVATSKO  
DRUŠTVO  
LIKOVNIH  
UMJETNIKA



ŠKOLA PRIMIJENJENE  
UMJETNOSTI I  
DIZAJNA ZAGREB



ART2BUSINESS PROJECT HAS BEEN FUNDED BY THE EUROPEAN UNION  
ERASMUS+ PROGRAM UNDER CONTRACT NO. 2021-1-HR01-KA220-VET-  
000028202 WITH 138.469,20 EUR.

PROJECT WAS IMPLEMENTED FROM 2021 TO 2023.



Funded by  
the European Union

## **UČNI NAČRT ZA IZBIRNI PREDMET PODJETNIŠKE VEŠČINE SODOBNEGA UMETNIKA 3**

Opis predmeta	3
Cilji predmeta	5
Rezultati in učni načrti	6
Module 1	6
Module 2	11
Module 3	16

## **2. PRIPOROČILA ZA POUČEVANJE IZBIRNEGA PREDMETA PODJETNIŠKE VEŠČINE ZA SODOBNEGA UMETNIKA 21**

Uvod	21
Priporočilo podpore za učence z učnimi težavami	22
Priporočila za lekcijo	23
Module 1	23
Module 2	37
Module 3	43

## **3. DELOVNI LISTI ZA IZBIRNI PREDMET PODJETNIŠKE VEŠČINE ZA SODOBNEGA UMETNIKA 56**

Module 1	56
Module 2	61
Module 3	64



# **KURIKUL ZA IZBIRNI PREDMET PODJETNIŠKE VEŠČINE SODOBNEGA UMETNIKA**

**4. letnik**  
**Skupno število ur: 32**

## **1. OPIS**

Kurikul srednje strokovne šole za umetnost ne omogoča zadovoljivega znanja, s katerim bi dijaki pridobili veščine, s katerimi bi prepoznali priložnosti in odnose na trgu dela takoj po zaključku šolanja. S tem mislimo znanje in veščine podjetništva, zakonodaje in ekonomije, upravljanja financ, digitalnih veščin in trženja, komunikacije, upravljanja družbenih omrežij ipd. Ena izmed slabosti kreativne industrije in industrije kulture je neujemanje med trgom dela in potrebami po ustrezni in izobraženi delovni sili. Menimo, da bi v prihodnosti moral biti poudarek na razvijanju novih veščin že v času izobraževanja in kasneje skozi neformalno vseživljenjsko učenje.

Umetniki, ki obvladujejo omenjene veščine, so lahko s svojimi umetniškimi deli v življenju uspešnejši. V zadnjih petih letih so se svetovne razmere in stanje na trgu za umetnike drastično spremenile, kar pomeni, da so bolj kot kadarkoli nepripravljeni za profesionalno delovanje na trgu.

Kurikul za izbirni predmet Podjetniške veščine sodobnega umetnika zajema vsebine, ki razvijajo novo zbirko veščin, ki bi jih morali pridobiti umetniki – digitalizacijo, podjetništvo in komunikacijo – da bi se lahko odzvali na spremembe na trgu.

Te vsebino so:

- (1) zmanjšanje neposredne prodaje in znaten porast spletne prodaje;
- (2) več umetniške ponudbe v regiji, ki zahteva nov posel, komunikacijo in predstavitev standardov za umetnike;
- (3) sprememba vedenja kupcev – internet je glavni vir informacij in ponuja možnost primerjave, ko se odločimo za nakup;
- (4) povečano zanimanje kupcev, ki želijo postati lastniki umetnin, še posebej med mladimi, ki si lahko to privoščijo;
- (5) strožji pravni in davčni pogoji v državi;

(6) pričakovana minimalna plača umetnikov, s katero bi si zagotovili socialno in zdravstveno blaginjo in ostale finančne ugodnosti;

(7) internacionalizacija trga in potreb dela ter globalna prodaja, ki omogoča preživetje;

(8) visoka rast ustvarjalne umetnosti, ki prinaša možnost službe za umetnike (igre, oglaševanje, turizem, notranje oblikovanje).

### **Kurikul je sestavljen iz 3 modulov:**

#### **Podjetniške veščine za umetnike in kreativno industrijo (M1)**

1. pravni in davčni pogoji za umetnike;
2. strategija oblikovanja cen, prodaje in veščine pogajanja.

#### **Komunikacijske veščine za umetnike in kreativno industrijo (M2)**

1. isanje izjav umetnika in ustvarjanje portfelja;
2. gradnja odnosov s strankami in institucijami ;
3. PRisdotnost na družbenih medijih.

#### **Digitalne veščine za umetnike in kreativno umetnost (M3)**

1. postavitve spletne strani s primerno vsebino za lastno promocijo;
2. umestitev spletne prodaje.

Moduli so razviti metodično, vsebina se prilagaja posebnim potrebam dijakov in učiteljev, ki bodo program umestili. Vse teme so prilagojene realnim potrebam umetnikov in oblikovalcev po pridobitvi diplome, z namenom, da postanejo del trga dela.

Kurikul je strukturiran tako, da je vsak modul opisan posebej in se lahko uporabi samostojno. Priporočeno je, da se vsi trije moduli uporabijo zaporedoma, če želimo dobiti celovit rezultat. Vsak modul je sestavljen iz učnih izidov, evalvacijskih kriterijev, učnega načrta, ključnih besed in ključnih dejavnosti ter predloga za medpredmetno povezavo.

#### **Dodatna dokumenta sta**

- (1) Priročnik za učitelja in
- (2) Učno gradivo s seznamom virov

## 2. CILJI PREDMETA

Po zaključku tega predmeta je dijak zmožen:

- razumeti osnovni koncept pravnih in davčnih pogojev ter pogojev spletnega poslovanja (M1);
- razlikovati med različnimi poslovnimi modeli in metodami vodenja (M1);
- napisati lastno izjavo umetnika in pripraviti umetniški portfelj (M2);
- razumeti osnovna načela komunikacije z različno publiko (M2);
- razumeti osnovni koncept prisotnosti umetnikov na spletu (M3);
- izdelati načrt za spletno stran s spletnim poslovanjem in uporabljati osnovna spletna orodja (M3).

### 2.1 STOPNJE NALOG

V vsakem učnem izidu je navedena kategorija glede na Bloomovo taksonomsko stopnjo

(<https://cft.vanderbilt.edu/guides-sub-pages/blooms-taxonomy/>).

Kategorije so v obsegu od najnižjega miselnega procesa (**pomnjenje**: razišči, spomni se; **razumevanje**: interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži) do bolj zahtevnega (**uporaba**: izvedi, umesti; **analiziranje**: diferenciraj, organiziraj, dokončaj) in najvišjega miselnega procesa (vrednotenje: preveri, kritično oceni; **ustvarjanje**: izdelaj, načrtuj).

Kategorije opisujejo na kateri stopnji, glede na Bloomovo taksonomsko stopnjo, je učni izid načrtovan, kar bi pomagalo učiteljem pri bolj natančni evalvaciji pridobljenega znanja.

### 3. UČNI IZIDI IN UČNI NAČRTI

#### 3.1 MODUL 1 (M1)

##### Povzetek:

Zagotoviti osnovno znanje o pravnih in davčnih okvirjih, ki so ustrezni za posel umetnika. Predstavitev različnih vrst poslovnih modelov primernih za umetnike, s katerimi lahko dijaki sami sprejmejo pravilno odločitev.

Praktična vaja prikazuje dijakom različne strategije za upravljanje časa in financ.

Št.	Učni izidi in kriterij ocenjevanja	Miselni proces
M1.1	Dijak zna naštetiti in povzeti lokalne davke in pribitke	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži)
M1.1	Dijak lahko ustno predstavi osnovna načela lokalne zakonodaje o avtorskih pravicah in predpisov EU (GDPR), ki so pomembni za vizualne umetnike.	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži).
M1.2	Dijak razume osnovna načela avtorskih pravic, avtorskih pogodb in pogodb z umetniki, pravne ureditve spletnega poslovanja, GDPR in pravice potrošnikov.	<b>Uporaba</b> (izvedi, umesti); <b>analiziranje</b> (diferenciraj, organiziraj, dokončaj).
M1.2	Dijak prepozna in primerja različne tipe pogodb.	<b>Uporaba</b> (izvedi, umesti); <b>analiziranje</b> (diferenciraj, organiziraj, dokončaj).

Št.	Učni izidi in kriterij ocenjevanja	Miselni proces
M1.3	Dijak preračuna in ustno predstavi mesečni proračun.	<b>Uporaba</b> (izvedi, umesti); <b>analiziranje</b> (diferenciraj, organiziraj, dokončaj).
M1.4	Dijak povzame razliko med različnimi osnovnimi tipi poslovnih modelov.	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži).
M1.5	Dijak uporabi metodo tržne raziskave na izdelku iz študijskega primera.	<b>Vrednotenje</b> (preveri, kritično oceni); <b>ustvarjanje</b> (izdelaj, načrtuj).



## UČNI NAČRT ZA MODEL 1

Ključne teme	Neposredni delovni čas		Ure samostojnega učenja	Uporabljene metode	Uporabljene metode
	Predavanja	Vaje			
<b>Davki in dodatne dajatve:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• neto/bruto;</li> <li>• prispevki za obvezno zavarovanje (davčne obveznosti), davek, dodatni davek, zdravstveno in pokojninsko zavarovanje;</li> <li>• davek na dodano vrednost (DDV).</li> </ul>	2	0	4	6	Predavanje; samostojno učenje.
<b>Avtorske pravice, avtorske pogodbe in pogodbe z umetniki, pravne ureditve spletnega poslovanja, GDPR in pravice potrošnikov:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• avtorska pravica (licence);</li> <li>• sporazum/pogodba o zaposlitvi, javno naročilo;</li> <li>• potrdilo o pristnosti umetniškega dela;</li> <li>• pravne ureditve spletnega poslovanja;</li> <li>• GDPR;</li> <li>• pravice potrošnikov.</li> </ul>	2	0	4	6	Predavanje; študija primera; samostojno učenje

Ključne teme	Neposredni delovni čas		Ure samostojnega učenja	Uporabljene metode	Uporabljene metode
	Predavanja	Vaje			
<b>Upravljanja s proračunom in upravljanja s časom</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• proračun;</li> <li>• upravljanje s proračunom in s časom;</li> <li>• načrtovanje proračuna;</li> <li>• začetna in končna bilanca;</li> <li>• prihodek;</li> <li>• stroški, neposredni in posredni stroški.</li> </ul>	1	1	2	4	Predavanje, vaja; timsko delo; samostojno delo.
<b>Tipi poslovnih modelov:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• samozaposlenost, obrt, podjetje, sponzorska sredstva, mesečni stroški poslovanja;</li> <li>• neodvisni umetnik;</li> <li>• samozaposlitvena dejavnost;</li> <li>• prihodek iz samozaposlitvene dejavnosti;</li> <li>• prihodek iz redne zaposlitve.</li> </ul>	1	0	2	3	Predavanje, vaja; timsko delo; samostojno delo.
<b>Raziskovalne metode:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tržna raziskava;</li> <li>• oblikovanje cen;</li> <li>• prepoznavanje konkurence;</li> <li>• prepoznavanje tržnih trendov;</li> <li>• pogajanje za ceno.</li> </ul>	1	1	4	5	Predavanje, vaja; timsko delo; samostojno delo.
<b>Število učnih ur skupaj</b>	7	2	12	21	

## KLJUČNE BESEDE

**M1.1:** neto znesek, bruto znesek, fiskalne obveznosti, davek, dodatni davek, zdravje in penzija, davčna olajšava, davek na dodatno vrednost (DDV).

**M1.2:** pogodba o zaposlitvi, javno naročilo, avtorska pravica (licence), sporazum/pogodba.

**M1.3:** proračun, upravljanje s časom in proračunom, načrt za proračun, začetna in končna bilanca, prihodek, stroški, neposredni in posredni stroški.

**M1.4:** samozaposleni umetnik, samostojni podjetnik, samozaposlenost, obrt, podjetje, sponzorska sredstva, mesečni stroški poslovanja.

**M1.5:** tržna raziskava, oblikovanje cen, prepoznavanje konkurence, prepoznavanje tržnih trendov.

## KLJUČNE AKTIVNOSTI

- Predstavitev
- predavanje,
- diskusija,
- analiza študije primera
- primerjava,
- problemsko reševanje,
- mentorirana spletna raziskava,
- samostojno podajanje zaključka.

## MEDPREDMETNE POVEZAVE (IZIDI IN PREDMETI)

- Matematika: osnove preračunavanja odstotkov
- IT: kalkulacije v Excelu

## 3.2 MODUL 2 (M2)

### Povzetek:

Podajanje praktičnih nasvetov dijakom znotraj vodenega procesa, kako naj umetnik ustrezno zapiše izjavo in izdela portfelj.

Eden izmed ciljev je naučiti dijake, kako predstaviti svoje umetniško delo (tako iz tehniškega kot tudi iz konceptualnega vidika), kako izgraditi odnos do strank in institucij in ustvariti vplivno prisotnost v družbenih medijih.

Št.	Učni izidi in kriterij ocenjevanja	Miselni proces
M2.1	Dijak pozna navodila za pisanje izjave umetnika.	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži).
M2.1	Dijaka zna napisati lastno izjavo umetnika.	<b>Vrednotenje</b> (preveri, kritično oceni); <b>ustvarjanje</b> (izdelaj, načrtuj).
M2.2	Dijak razloži osnovna navodila za ustvarjanje portfelja.	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži).
M2.3.	Dijak zna razložiti pomembnost in načine razvijanja odnosa do strank in institucij na primeru, ki si ga je sam izbral.	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži).

Št.	Učni izidi in kriterij ocenjevanja	Miselni proces
M2.4	Dijak zna sestaviti primer poslovne korespondence.	<b>Uporaba</b> (izvedi, umesti); <b>analiziranje</b> (diferenciraj, organiziraj, dokončaj).
M2.4	Dijak zna napisati pismo o nameri.	<b>Uporaba</b> (izvedi, umesti); <b>analiziranje</b> (diferenciraj, organiziraj, dokončaj).
M2.5	Dijak zna razložiti pomembnost prisotnosti v družbenih medijih	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži).
M2.6	Dijak zna ustvariti lastni portfelj.	<b>Vrednotenje</b> (preveri, kritično oceni); <b>ustvarjanje</b> (izdelaj, načrtuj).

## UČNI NAČRT ZA MODUL 2

Ključne teme	Neposredni delovni čas		Ure samostojnega učenja	Uporabljene metode	Uporabljene metode
	Predavanja	Vaje			
<b>Izjava umetnika in portfelj</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tehnike in cilji:</li> <li>• Oblikovanje navodil za pisanje izjave umetnika in ustvarjanje portfelja.</li> <li>• Ustvarjanje portfelja.</li> <li>• Analiza izbranih primerov.</li> </ul>	2	2	9	13	Predavanje; samostojno učenje; vaje; študija primera.
<b>Odnos s stranko in institucijami</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poslovna korespondenca</li> <li>• Oblikovanje navodil za poslovno korespondenco.</li> <li>• Sestavljanje poslovnega elektronskega sporočila in pisma o nameri.</li> </ul>	2	1	1	4	Predavanje; vaje; timsko delo; študija primera

Ključne teme	Neposredni delovni čas		Ure samostojnega učenja	Uporabljene metode	Uporabljene metode
	Predavanja	Vaje			
<b>Prisotnost v družbenih medijih</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pomembnost prisotnosti na spletu</li> <li>• Ustvarjanje profilov na družbenih omrežjih, kot so: profil na družbenem omrežju, blog, vlog.</li> <li>• Tehnike, cilji, pravna vprašanja.</li> <li>• Poti za digitalno trženje: <ul style="list-style-type: none"> <li>• družbena omrežja</li> <li>• mobilne aplikacije.</li> <li>• Uporaba analitike (Google, družbena omrežja).</li> </ul> </li> </ul>	2	1	0	3	Predavanje; vaje; timsko delo; študija primera
<b>Število učnih ur skupaj</b>	6	4	10	20	

## KLJUČNE BESEDE

**M2.1:** izjava umetnika

**M2.2:** umetniški portfelj

**M2.3:** razvijanje medsebojnega odnosa, mreženje.

**M2.4:** poslovna korespondenca, pismo o nameri.

**M2.5:** družbeni mediji, splet, prisotnost, odnosi z javnostmi.

**M2.6:** umetniški portfelj, predstavitev.

## KLJUČNE DEJAVNOSTI

- Predstavitev,
- predavanje,
- vaje,
- študija primera,
- mentorirana spletna raziskava.

## MEDPREDMETNO POVEZOVANJE (UČNI IZIDI IN PREDMETI)

- Language: writing, spelling, grammar
- English language: writing, spelling, grammar
- Applied computer science: image processing, social media management
- Art subjects: visual studies, design, theory of art, art history and other subjects depending on the department



### 3.3 MODUL 3 (M3)

#### Povzetek:

Podajanje praktičnega znanja dijakom, kako ustrezno začeti in ohraniti prisotnost na spletu in kako načrtovati lastne dejavnosti za spletno poslovanje.

Eden izmed ciljev je tudi, kako naučiti dijake ustreznega načrtovanja spletne strani, kako razviti svojo lastno vsebino in jo objaviti na spletu. Dijaku ni potrebno opraviti tehničnega dela, ampak mora biti sposoben izdelati akcijski načrt, poznati in naročiti potrebno storitev, upravljati z rezultati, vzdrževati stran in jo tudi zaščititi.

Št.	Učni izidi in kriterij ocenjevanja	Miselni proces
M3.1	Dijak predstavi osnovne pogoje in način za delo na daljavo.	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži).
M3.1	Dijak razloži korake za nalaganje vsebine na spletno stran.	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži).
M3.2	Dijak razume pojem vzdrževanja spletne strani in politiko zaščite.	<b>Pomnjenje</b> (razišči, spomni se); <b>razumevanje</b> (interpretiraj, ponazori, razvrsti, povzemi, sklepaj, primerjaj, razloži).
M3.3	Dijak zna uporabiti osnovne poti za digitalno trženje.	<b>Uporaba</b> (izvedi, umesti); <b>analiziranje</b> (diferenciraj, organiziraj, dokončaj).

Št.	Učni izidi in kriterij ocenjevanja	Miselni proces
M3.3	<b>Dijak zna uporabiti analitiko za splet in družbena omrežja</b>	<b>Uporaba</b> (izvedi, umesti); <b>analiziranje</b> (diferenciraj, organiziraj, dokončaj).
M3.4	<b>Dijak zna uporabiti platforme spletnega poslovanja.</b>	<b>Uporaba</b> (izvedi, umesti); <b>analiziranje</b> (diferenciraj, organiziraj, dokončaj).
M3.5	<b>Vrednotenje (preveri, kritično oceni); ustvarjanje (izdelaj, načrtuj).</b>	<b>Vrednotenje</b> (preveri, kritično oceni); <b>ustvarjanje</b> (izdelaj, načrtuj).
M3.5	<b>Dijak zna razložiti postopek spletnega plačevanja.</b>	<b>Uporaba</b> (izvedi, umesti); <b>analiziranje</b> (diferenciraj, organiziraj, dokončaj).

## LUČNI NAČRT ZA MODUL 3

Ključne teme	Neposredni delovni čas		Ure samostojnega učenja	Uporabljene metode	Uporabljene metode
	Predavanja	Vaje			
<b>Digital marketing</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tehnike, cilji, teme, pravne teme.</li> <li>• Poti za digitalno trženje:</li> <li>• odružbeni mediji;</li> <li>• spletna stran;</li> <li>• oelektronski naslov;</li> <li>• mobilne aplikacije.</li> <li>• Uporaba analitike (Google, FB</li> </ul>	1	1	4	6	Predavanje; OER študija; samostojno učenje.
<b>Ustvarjanje prisotnosti na spletu</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Načini za prisotnost na spletu;</li> <li>• osnovni koncepti, spletna stran, spletišče;</li> <li>• izbira pravilne spletne strani;</li> <li>• spletne platforme;</li> <li>• vsebina spletne strani, medij;</li> <li>• vprašanja gostitelja;</li> <li>• vzdrževanje spletne strani;</li> <li>• oblikovanje ostalih orodij, kot so: spletni profil, blog, vlog.</li> </ul>	3	2	5	10	Predavanje; OER študija; samostojno učenje; timsko delo, študija primera.

Ključne teme	Neposredni delovni čas		Ure samostojnega učenja	Uporabljene metode	Uporabljene metode
	Predavanja	Vaje			
<b>Koncepti varnosti IKT</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• informacijska varnost;</li> <li>• varnost digitalne identitete;</li> <li>• varnost osebnih podatkov;</li> <li>• politika varstva podatkov;</li> <li>• zaščita spletne strani,</li> <li>• storitve v oblaku in varnostne kopije;</li> <li>• varno družbeno omrežje.</li> </ul>	1	0	5	6	Predavanje; OER študija (učenje na daljavo, MOOC tečaj); samostojno učenje.
<b>Spletno poslovanje</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pregled tipov (B2B, B2C, C2C, C2B, G2C);</li> <li>• platforma za spletno poslovanje;</li> <li>• uspešna spletna stran s spletnim poslovanjem;</li> <li>• načini plačila (e- in m-poslovanje);</li> <li>• načini plačila, finančna sredstva in storitve;</li> <li>• varnost plačila;</li> <li>• upoštevanje davka in pravic potrošnika.</li> </ul>	2	1	4	7	Predavanje; vaje; OER študija; Študija primera
<b>Število učnih ur skupaj</b>	7	4	18	29	

## KLJUČNE BESEDE

**M3.1:** spletna vsebina, splet: [domena, stran, gostitelj, medij platforma, objavitelj], oblikovanje slik, blog, vlog, družbeno omrežje, osebna stran.

**M3.2:** vzdrževanje spletne strani, digitalna identiteta, varnost osebnih podatkov; podatkovna varnost, politika spletne strani, varnost na spletni strani, zaščita spletne strani, storitve v oblaku, varnostne kopije, varno družbeno omrežje.

**M3.3:** digitalno trženje, tržne poti [družbeni medij, spletna stran, spletišče, el. sporočilo, mobilne aplikacije], analitika spletne strani, analitika družbenega omrežja.

**M3.4:** B2B, B2C, C2C, C2B, G2C, platforme spletnega trženja, spletna stran za trženje, davki, pravice potrošnikov.

**M3.5:** osebna spletna stran, stran za spletno trženje, spletno plačilo, e- in m-trženje, načini plačila, plačilna storitev, zaščita plačila.

## KLJUČNE AKTIVNOSTI

- Predstavitev,
- predavanje,
- diskusija,
- vaja OER študija,
- timsko delo,
- študija primera,
- problemsko reševanje,
- mentorirana spletna raziskava,
- samostojno učenje.

## MEDPREDMETNO POVEZOVANJE (UČNI IZIDI IN PREDMETI)

- Poslovanje: davki (EU), pravice potrošnikov, GDPR
- IT: obdelava slik, urejanje besedila, programiranje spletne strani, zaščita podatkov (znanje DigCOMP, stopnja TBD)

# **PRIPOROČILA ZA POUČEVANJE IZBIRNEGA PREDMETA PODJETNIŠKE VEŠČINE SODOBNEGA UMETNIKA**

## **1. UVOD**

V današnjem hitro razvijajočem se umetniškem prostoru se je učni načrt poklicne mature in gimnazije znašel na ključnem razpotju. Tradicionalno izobraževanje samo po sebi ne opremlja več dijakov z veščinami, potrebnimi za krmarjenje po zapleteni mreži priložnosti in dinamike na sodobnem trgu dela po maturi. Pripravljen je učni načrt, ki mlade umetnike opolnomoči s trdnim razumevanjem podjetništva, prava, ekonomije, digitalne spretnosti, trženjskih spretnosti in komunikacijske odličnosti. Ta nujnost izhaja iz kritične ugotovitve: ustvarjalna in kulturna industrija se spopadeta z nepovezanostjo med zahtevami trga dela in zmožnostmi svoje nastajajoče delovne sile.

Naše prepričanje je neomajno – prihodnost je odvisna od negovanja inovativnih veščin s formalnim izobraževanjem, ki ga dopolnjuje stalno neformalno učenje. Umetniki, oboroženi s tem celostnim naborom veščin, so pripravljeni, da se povzpnejo po lestvici uspeha v svojih umetniških prizadevanjih. V preteklem pol desetletja smo bili priča potresnim premikom v globalnih okoliščinah in tržni dinamiki, zaradi česar so bili umetniki bolj kot kdaj koli prej nepripravljeni na začrtanje poklicne poti v tej metamorfozni pokrajini.

Vstopite v inovativni izbirni predmet »Podjetniške veščine za bodoče umetnike«. Ta obsežen kurikulum obravnava vakuum v sodobnem umetniškem izobraževanju s pionirskim pristopom, ki vključuje digitalno kompetenco, podjetniško znanje in mojstrsko komunikacijo. Zasnovan je kot močan odgovor na vrsto transformativnih tržnih trendov.

Vsak modul kurikulumata je samostojna entiteta, vendar njihova združitev obljublja celovit izobraževalni rezultat. Ta priročnik za poučevanje predstavlja zbirko pedagoških priporočil, ki izobraževalcem nudijo kompas, da sebe in ambiciozne umetnike usmerjajo k trajnostnemu uspehu. Priporočilo daje smernice, vendar pušča dovolj prostora za ustvarjalnost usposobljenih učiteljev. Ta učni načrt, ki ga spremlja množica učnih gradiv, virov in fakultetnih potrebščin, je pripravljen na uvod v novo dobo umetniškega razsvetljenstva, ki pripravlja ustvarjalne pionirje jutrišnjega dne, da uspevajo sredi tržnih vrtincev in osvetlujejo svet s svojimi izjemnimi talenti.

## **2. PRIPOROČILA ZA DELO Z UČENCI Z UČNIMI TEŽAVAMI**

Glede na metode poučevanja zagotovite, da lahko vsak učenec z učnimi težavami dela z vrstnikom, bodisi v paru bodisi z ustvarjanjem skupin z dodatnim članom. Razdelite vloge ob upoštevanju zmožnosti in interesov učencev (še posebej pomembno za slabovidne, gibalno ovirane otroke in senzorične motnje). Pri individualnem delu je priporočljivo študentom invalidom zagotoviti ustrezno podporo.

Preveriti je treba, ali študenti razumejo vso uporabljeno terminologijo in študentom invalidom zagotoviti ustrezno prilagojeno dodatno delovno gradivo.

Preden skupina predstavi svojo analizo primera, je priporočljivo, da se učenci med seboj odločijo, kdo bo predstavil posamezne smernice. To je še posebej pomembno za pripravo učencev z govorno-jezikovnimi motnjami, ADHD in vedenjskimi motnjami.

Če učenci nimajo izkušenj z uporabo orodij ali programov, pokažite postopek korak za korakom in preverite njihovo razumevanje.

### 3. PRIPOROČILA ZA UČNE URE

#### MODUL 1

#### Učna ura 1 - 2: Osnovna davčna načela in dodatne dajatve

**Čas trajanja:**

2 uri teorije, 4 ure samostojnega dela

**Učni cilji:**

Dijak razume osnovna davčna načela in dodatne dajatve.

**Metodologija:**

predstavitev in predavanje, diskusija, analiza študije primera in primerjava, problemsko reševanje, mentorirana spletna raziskava, samostojno podajanje zaključka.

**Ključne besede:**

Zvezek, računalno, pisalo, papir

A textbook to prepare for the Učna ura is recommended here:

B. PETUČNIK (script in English is available from XXXXXXXX)

**Ključne aktivnosti:**

Predstavitev in predavanje, razprava, študija primera

**Ključne besede:**

Neto znesek, bruto znesek, davčne obveznosti, davek, dodatni davek, zdravstveno in pokojninsko zavarovanje, davčne olajšave, davek na dodano vrednost (DDV).

**Medpredmetna povezava:**

- Matematika (osnovni matematični izračun)

**Priporočila za učno uro:**

Pouk obsega 2 uri teorije in približno 4 ure samostojnega učenja.

Po opravljenih učnih urah morajo študentje razumeti osnovna davčna načela in dodatne dolžnosti. Študenti morajo razumeti koncept domačih davkov in dodatnih dajatev. Študent razloži pomen osnovnih računovodskih izrazov.

Pri učni uri učitelj razloži način razlage lokalnih davkov in pribitkov, načine obdavčitve in obračun prispevkov za stroške dela.



## 1. Učna ura

Učitelj razloži, kaj so neto in bruto honorarji.

Študenti iščejo cene umetniških materialov, ki so pomembni za njihovo lokalno skupnost. Cene najdete v spletni trgovini z umetninami.

Zapišejo GROS cene materiala.

Dijaki gredo na spletni kalkulator davkov (kot je

<https://www.omnicalculator.com/finance/net-to-gross> ali podoben za njihovo državo) in izračunajo razliko med NETO in BRUTO ceno za materiale, ki so jih zapisali.

Po izračunu učitelj razloži in primerja pomen davkov.

Zakaj potrebujemo davke? Kaj pove namen davkov, pokojnin, zavarovanj itd.

Učitelj razloži davčne obveznosti.

## Samostojno učenje in predlogi za domače naloge

Trajanje: cca. 2 uri

Učenci poiščejo davčne stopnje v državah EU: Zapišite najnižjo in najvišjo državo ter ju primerjajte s svojo državo.

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

## 2. Učna ura

### Učenci izračunajo mesečno plačilo na primer:

Izračun stroškov dela

Izračunajte neto izplačilo na račun za zaposlenega z osnovno plačo 999,00 eur, dodatek na izmensko delo znaša 82,5 eur mesečno. Glede na dohodek mu pripada tudi splošna olajšava v višini 368,22 evra. Obračunski mesec ima 20 delovnih dni. Povračilo stroškov za prehrano znaša 4,15 eur in prevoz na delo 7,50 eur/dan. Kakšno je njeno neto izplačilo in kolikšen je njen skupni strošek delodajalca.

ZAP. ŠT. OBRAČUN EUR

1 OSNOVNA PLAČA 999,00 €

2 DODATKI 82,50 €

3 (1+2) BRUTO PLAČA 1.081,50 € 4 SPLOŠNA OLAJŠAVA  
368,22 €

5 POSEBNA OLAJŠAVA OTROK

6 PRISPEVKI IZ BOD 22,1 % 239,01 €

7 (3-4-5-6) OSNOVA ZA DOHODNINO 474,27 €

8 AKONTACIJA DOHODNINE 16% 75,88 €

9 (3-6-8) NETO PLAČA 766,61 €

10 PREVOZ NA DELO 150,00 €

11 PREHRANA 83,00 €

12 (9+10+11) NETO IZPLAČILO 999,61 €

13 PRISPEVKI NA BOD (16,1%) 174,12 €

14 DAVEK NA PLAČE 2,3%

15 (3+10+11+13+14) STROŠEK DELODAJALCA 1.488,62 €

## **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

Trajanje: 2 uri

Učenci iščejo spletne strani, spletne prodajne galerije ali spletno prodajo umetniških izdelkov (na primer: zasebne spletne trgovine, Etsy, Satchy...). Poiščite cene z davkom in brez davka.

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

[https://www.academia.edu/20013589/Taxes\\_and\\_the\\_Arts](https://www.academia.edu/20013589/Taxes_and_the_Arts)

## **Literatura:**

- Žnidaršič Krajnc, A.: Ekonomija podjetja, Založba DEJ, Postojna 1995
- Trženje, gradivo za 1. letnik / Janja Turk. - El. knjiga. - Ljubljana : Zavod IRC, 2010
- PALČIČ, Darja, Ekonomika podjetja [Elektronski vir] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - El. knjiga. - Ljubljana : GZS, Center za poslovno usposabljanje, 2010.
- [https://www.youtube.com/watch?v=mK9\\_YF4sqs](https://www.youtube.com/watch?v=mK9_YF4sqs)
- [https://www.youtube.com/watch?v=LZ02oaQbK\\_s](https://www.youtube.com/watch?v=LZ02oaQbK_s)
- <https://www.youtube.com/watch?v=vEbe85paXjw>

## Učna ura 3 – 4: Avtorske pravice, avtorske in umetniške pogodbe, pravni predpisi e-poslovanja, GDPR in pravice potrošnikov

### **Čas trajanja:**

2 uri teorije, 4 uri samostojnega dela

### **Učni cilji:**

Dijak razume osnovna načela avtorskih pravic, avtorskih pogodb in pogodb z umetniki, pravne ureditve spletnega poslovanja, GDPR in pravice potrošnikov.

### **Metodologija:**

predstavitev in predavanje, diskusija, analiza študije primera in primerjava, problemsko reševanje, mentorirana spletna raziskava, samostojno podajanje zaključka.

### **Učni pripomočki:**

Zvezek, računalno, pisalo, papir

### **Ključne aktivnosti:**

Predstavitev in predavanje, razprava, študija primera

### **Ključne besede:**

pogodba o zaposlitvi, javno naročilo, avtorska pravica (licence), sporazum/pogodba

### **Medpredmetna povezava:**

Angleščina, materni jezik (pisanje uradnega pisma), pravo (GDPR, avtorske pravice)

### **Priporočila za učno uro:**

Učitelj razloži, kako analizirati trg in na podlagi umetniškega izdelka izbrati ustrezno pravno pogodbo. Razloži pomen zaščite avtorskih pravic in intelektualne lastnine. Učitelj razloži primer pomena potrdila o pristnosti za umetniško delo. Učitelji nadaljujejo s pravicami potrošnikov.

### **Učna ura 3**

V uvodnem delu se dijaki seznanijo z osnovnimi načeli avtorskega prava, avtorskimi in umetniškimi pogodbami, pravnimi ureditvami e-poslovanja, GDPR in pravicami potrošnikov.

Učitelj lahko na začetku učne ure pokaže video iz <https://www.youtube.com/watch?v=uLHSjEkaPBY> (ali podobne ustrezne vsebine).

Dijakom z razlago pojasnimo osnovna načela lokalne zakonodaje o pisanju besedil in predpise EU.

Po razumevanju terminologije lahko učitelj od dijakov zahteva, da pripravijo umetniško pogodbo v skupinah po 2 dijaka.

Osnove priprave pogodbe:

- kaj vključiti v pogodbo
- Podatki o strankah in podatki o prodajalcu
- Informacije o projektu in pogoji
- Časovnica projekta
- Stroški in plačilni pogoji
- Zlomiti se
- Umetnikove pravice (avtorske pravice)
- Pogoji odpovedi
- Sprejem pogodbe (datum in podpisi)

Na primer, umetniške pogodbe v slovenskem, hrvaškem in angleškem jeziku si oglejte dodatne dokumente.

### **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

Čas trajanja: 2 uri

Samostojno učenje: Raziščite tekstopisce v ZDA in EU na spodnjih povezavah. Poiščite 3 razlike med regulatorji ZDA in EU ter napišite esej v trajanju min. 1500 besed.

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

videoposnetek z avtorskimi pravicami: <https://www.youtube.com/watch?v=uLHSjEkaPBY>

## Učna ura 4

Učitelj razloži, kaj je potrdilo o pristnosti umetniškega dela.

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

Dijaki sami izdelajo potrdilo z računalniškim programom ali na papirju.

Pravice potrošnikov in potrdilo o pristnosti umetniškega dela.

Igra vlog: najbolj moteča stranka za nakup umetnine.

Učenci so razdeljeni v skupine. Eden je kupec v galeriji ali umetniškem studiu, drugi študent je umetnik, ki prodaja svojo umetnost.

## Samostojno učenje in predlogi za domače naloge

Čas trajanja: 2 uri

Samostojno učenje: Pripravite potrdilo o pristnosti za umetniško delo s pomočjo povezav

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

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

videoposnetek z avtorskimi pravicami: <https://www.youtube.com/watch?v=uLHSjEkaPBY>

### Literatura:

- Žnidaršič Krajnc, A.: Ekonomija podjetja, Založba DEJ, Postojna 1995
- Trženje, gradivo za 1. letnik / Janja Turk. - El. knjiga. - Ljubljana : Zavod IRC, 2010
- PALČIČ, Darja, Ekonomika podjetja [Elektronski vir] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - El. knjiga. - Ljubljana : GZS, Center za poslovno usposabljanje, 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/>

## Učna ura 5 – 6: Upravljanje proračuna

### **Čas trajanja:**

1 ura teorije, 1 ura vaj, and 2 uri samostojnega dela

### **Učni cilji:**

Dijak razume osnovne metode upravljanja s proračunom in upravljanja s časom.

### **Metodologija:**

predstavitev in predavanje, diskusija, analiza študije primera in primerjava, problemsko reševanje, mentorirana spletna raziskava, samostojno podajanje zaključka.

### **Učni pripomočki:**

Zvezek, računalno, pisalo, papir

### **Ključne aktivnosti:**

Predstavitev in predavanje, razprava, študija primera

### **Ključne besede:**

Proračun, upravljanje s časom in proračunom, načrt proračuna, začetna in končna bilanca, prihodki, odhodki, neposredni in posredni odhodki.

### **Medpredmetna povezava:**

Matematika (osnovna algebra, odstotki, mere)

### **Priporočila za učno uro:**

Ta učna ura je sestavljena iz 1 ure teorije, 1 ure vaj in cca. 2 uri samostojnega dela.

## Učna ura 5

Upravljanje proračuna in časa:

- proračun
- upravljanje proračuna in časa
- načrtovanje proračuna

Predstavite različne metode za upravljanje časa in proračuna.

Pogovorite se o pomenu spoštovanja rokov in rokov pri izvajanju projektov.

Prikažite postopek izračuna prodajne cene.

**NALOGA:** računska naloga

Izračun prodajne cene izdelka:

1. Lastna cena.
2. K določeni lastni ceni podjetje prišteje še stroške dostave (prevoz, zavarovanje...), stroške tujih storitev, kalkulatивно tveganje, včasih tudi stroške razvoja.
3. Načrtovani dobiček.
4. Znižanje cen in popusti.
5. Neto prodajna cena (1+2+3-4).
6. Davek na dodano vrednost (22 % ali 9,5 % od 5).
7. Prodajna cena z DDV (5+6).

## Učna ura 6

Nadaljujte s primeri izračuna cen in razložite razliko med začetnim in končnim stanjem, prihodki, stroški ter neposrednimi in posrednimi stroški.

Navedite primere proračunskih tabel.

**NALOGA:** Izračun prodajne cene izdelka

1. Proizvodna cena.
2. K določeni lastni ceni podjetje prišteje še stroške dostave (prevoz, zavarovanje...), stroške tujih storitev, kalkulatивно tveganje, včasih tudi stroške razvoja.
3. Načrtovani dobiček
4. Znižanje cen in popusti.
5. Neto prodajna cena (1+2+3-4).
6. Davek na dodano vrednost (22 % ali 9,5 % od 5).
7. Prodajna cena z DDV (5+6).

## Samostojno učenje in predlogi za domače naloge

Čas trajanja: 2 hours

Predstavljajte si podjetje, ki prodaja umetniški material.

Primer: Trгоvec prodaja čopiče, ki jih kupi po ceni 2 €.

Stroški poslovanja znašajo 12 %. Pri prodaji pričakuje 15-odstotni dobiček na lastno ceno in obračuna 22-odstotni DDV.

Izračunajmo prodajno ceno čopiča.

Odkupna cena čopiča 2,00 €

+ 12% obratovalnih stroškov €

= lastna cena €

+ 15% dobička €

= prodajna cena €

+ 22% DDV €

### Literatura:

- Žnidaršič Krajnc, A.: Ekonomija podjetja, Založba DEJ, Postojna 1995
- Trženje, gradivo za 1. letnik / Janja Turk. - El. knjiga. - Ljubljana : Zavod IRC, 2010
- PALČIČ, Darja, Ekonomika podjetja [Elektronski vir] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - El. knjiga. - Ljubljana : GZS, Center za poslovno usposabljanje, 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/>



## Učna ura 7: Vrste poslovnih modelov

### **Čas trajanja:**

1 ura teorije, 2 uri samostojnega dela

### **Učni cilji:**

Dijaki bodo poznali različne vrste poslovnih modelov (svobodni, obrtni, podjetniški...)

Dijaki lahko povzamejo razliko med različnimi osnovnimi vrstami poslovnih modelov.

### **Metodologija:**

predstavitev in predavanje, razprava, analiza in primerjava študij primerov, reševanje problemov, mentorsko spletno raziskovanje in samostojna predstavitev zaključka.

### **Učni pripomočki:**

Zvezek, računalnik, pero, papir

### **Ključne aktivnosti:**

Predstavitev in predavanje, razprava, študija primera

### **Ključne besede:**

samostojni podjetnik umetnik, samostojni podjetnik, samostojni podjetnik, obrt, dejavnost, sponzorska sredstva, mesečni stroški poslovanja.

### **Medpredmetna povezava:**

Matematika (osnovna algebra, odstotki, mere)

### **Priporočila za učno uro:**

Ta Učna ura je sestavljena iz 1 teorije in pribl. 2 uri samostojnega dela delo Učitelj predstavi vrste poslovnih modelov (samostojni umetnik, samostojni podjetnik, samostojni podjetnik, obrt, podjetništvo, sponzorska sredstva, mesečni poslovni stroški.) Za vsak model opravi pogovor z učenci. o tem, kakšne bi bile prednosti in slabosti posameznega modela.

## Učna ura 7

Preučite model Canvas in ga predstavite študentom.  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Business\\_Model\\_Canvas](https://en.wikipedia.org/wiki/Business_Model_Canvas)

Uporabite model za vajo z učenci.

### Samostojno učenje in predlogi za domače naloge

Čas trajanja: 2 uri

Svoj hobi želite spremeniti v posel. Kateri model bi uporabili in zakaj? Razloži in zapiši

#### Literatura for students:

- Žnidaršič Krajnc,A.:Ekonomija podjetja, Založba DEJ, Postojna 1995
- Trženje, gradivo za 1. letnik / Janja Turk. - El. knjiga. - Ljubljana : Zavod IRC, 2010
- PALČIČ, Darja, Ekonomika podjetja [Elektronski vir] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - El. knjiga. - Ljubljana : GZS, Center za poslovno usposabljanje, 2010.
- <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/what-is-a-business-model>
- [https://en.wikipedia.org/wiki/Business\\_Model\\_Canvas](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/>

## Učna ura 8 – 9: Raziskovalne metode

### **Čas trajanja:**

2 uri teorije, 4 uri samostojnega dela

### **Učni cilji:**

Dijaki bodo razumeli osnovne metode tržnega raziskovanja.

Dijaki lahko uporabijo metode tržne raziskave na enem izdelku iz študijskega primera.

### **Metodologija:**

Predstavitev in predavanje, razprava, študija primera, analiza in primerjava, reševanje problemov, mentorsko spletno raziskovanje in samostojna predstavitev zaključka.

### **Učni pripomočki:**

Zvezek, računalnik, pero, papir

### **Ključne aktivnosti:**

Predstavitev in predavanje, razprava, študija primera

### **Ključne besede:**

Tržne raziskave, cene, prepoznavanje konkurence in prepoznavanje tržnih trendov.

### **Medpredmetna povezava**

Matematika (osnovna algebra, odstotki, mere),

Angleščina (povzetek, predstavitev zaključka, samostojna predstavitev)

### **Priporočila za učno uro:**

Ta učna ura obsega 2 uri predavanj in cca. 4 uri samostojnega dela

Raziskovalne metode:

- tržna raziskava
- vrste tržnih raziskav
- izmenjava tržnih raziskav in prepoznavanje konkurence.

## Učna ura 8

Učitelj predstavi, zakaj so tržne raziskave potrebne in kaj z njimi dosežemo.

Predmet tržne raziskave (pomeni, kaj želimo iskati).

Raziskava trga je osnova trženja podjetja. S tržnimi raziskavami podjetje pridobiva podatke o razmerah na trgu, konkurenci, navadah potrošnikov...

Vrste tržnih raziskav:

1. diagnoza trga (preučevanje trenutnega stanja)
2. analiza trga (preučujemo trg v določenem trenutku)
3. opazovanje trga (v določenem časovnem obdobju in vidimo, kateri podatki se v tem času spremenijo - tržni delež, kupci).

SWAT analiza

Tržna analiza je izjemno pomembna pri definiranju ciljev in marketinške strategije podjetja. V tujini jo imenujemo SWOT analiza in je običajno pripravljena v obliki matrike. Okrajšava SWOT izhaja iz angleškega jezika in pomeni S (strengths), ali W (weaknesses), O (opportunities) ali priložnosti in T (threats) ali grožnje (nevarnosti).

Prednosti in priložnosti so koristne za doseganje ciljev podjetja, medtem ko predstavljajo slabosti in nevarnosti ovir pri doseganju teh ciljev.

### **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge:**

Čas trajanja: 4 ure

Na papir zapišite idejo o izdelku ali storitvi. V 10 stavkih opišite, kaj je posebnega na vašem izdelku, kaj lahko ponudite strankam in zakaj ste se odločili za idejo/izdelek. Ponudite opis vsaj 10 ljudem in jih prosite za povratne informacije. Iz povratnih informacij pripravite analizo SWOT.

## Učna ura 9

Pojasnite način izdelave »Buyer persona«. Pokažite primere in se pogovorite o idejah študentov o njihovem idealnem kupcu.

Kdo so po vašem mnenju ciljne stranke? Razdelite jih po spolu in starosti.

Katere so prednosti, slabosti, grožnje in priložnosti?

## **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

Čas trajanja: 4 hours

Odgovori na vprašanje:

Predmeti tržne raziskave:

- značilnosti potencialnih kupcev (spol, starost, poklic, dohodek)
- Nakupni motivi (zakaj kupimo izdelek)
- Odzivi kupcev (kako se kupci odzivajo na oglase, nižje cene, popuste)
- Tržni delež (naš delež 20%, konkurenca 80%)
- Vrsta in obseg konkurence (kdo je konkurenca, koliko jih je, cena, oglaševanje)

### **Literatura for students:**

- Žnidaršič Krajnc, A.: Ekonomija podjetja, Založba DEJ, Postojna 1995
- Trženje, gradivo za 1. letnik / Janja Turk. - El. knjiga. - Ljubljana : Zavod IRC, 2010
- PALČIČ, Darja, Ekonomika podjetja [Elektronski vir] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - El. knjiga. - Ljubljana : GZS, Center za poslovno usposabljanje, 2010.
- <https://link.springer.com/article/10.1007/s11747-018-0598-1>

## MODUL 2

### Učna ura 1 – 4: Izjava umetnika in portfolij

**Čas trajanja:**

2 uri teorije, 2 uri vaj, 9 ur samostojnega učenja

**Učni cilji:**

Učenci lahko opišejo smernice za pisanje izjave umetnika.

Učenci lahko sami napišejo izjavo o umetniku.

Učenci znajo razložiti osnovne smernice za izdelavo portfolija.

**Metodologija:**

predavanje, samostojne vaje, študijski primer

**Učni pripomočki:**

zvezek, pisalo, papir, računalnik

**Ključne teme**

Predstavitev in predavanje, razprava, študija primera, skupinske študije

**Ključne besede:**

izjava umetnika, umetniški portfelj, predstavitev

**Metoda dela**

predavanje, samostojni študij, vaje, študijski primeri, timsko delo

**Medpredmetna povezava**

- uporabno računalništvo: obdelava slik
- umetnostni predmeti: vizualni študij, oblikovanje, teorija umetnosti, umetnostna zgodovina in drugi predmeti glede na oddelek

**Priporočila za učno uro:**

Učna ura obsega 2 uri teorije in 2 uri prakse ter cca. 9 ur samostojnega dela dela.

## **Učna ura 1**

### **IZJAVA UMETNIKA**

Učence razdelite v štiri skupine. Vsaki skupini dodelite eno od štirih izjav umetnika (celostranska izjava, kratka izjava, kratka izjava o projektu in biografija). Naročite skupini, naj prebere, analizira in določi smernice, uporabljene za pisanje te posebne oblike izjave umetnika. Smernice naj se nanašajo na razlog, tj. namen izjave umetnika, dolžino besedila, temo in obseg informacij, vključenih v določeno izjavo umetnika.

Po skupinski analizi vzorčne izjave umetnika vsaka skupina poroča o svojih ugotovitvah preostalemu kolektivu. Spodbudite vsakega člana skupine, da poroča o vsaj eni smernici. Učitelj sodeluje pri procesu, da dopolni analizo učencev in pojasni, kdaj in zakaj je potrebno napisati umetniško izjavo, katere smernice je treba upoštevati pri pisanju določene vrste umetniške izjave, čemu se izogibati pri pisanju umetniške izjave, in kako se odločiti, katero obliko umetnikove izjave napisati za določen namen, in kako prilagoditi slog namenu.

## **Učna ura 2**

Učencem pokažite primere slabo napisanih umetnikovih izjav in jih skupaj preučite; jih analizirajte in izboljšajte v skladu s smernicami za pisanje, ki ste jih predhodno določili. Začnite pogovor o pomenu ustrezne predstavitve svojega dela, pismenosti in jezikovnih spretnosti.

Učencem naročite, naj napišejo lastno izjavo o umetniku, pri čemer upoštevajo smernice za pisanje, ki ste jih navedli prej. Poskrbite za vodenje skozi celoten proces pisanja.

## **Učna ura 3**

### **PORTFOLIO**

Temo uvedemo skozi pogovor in učence vprašamo, kaj je portfolio, za kaj se uporablja, v katerih dveh oblikah se lahko uporablja (fizična in digitalna) in za kakšne namene se lahko ustvarja. Učencem ponudite primer slabo izdelanega portfelja, nato analizirajte in komentirajte neustrezen model – kaj je treba izboljšati in spremeniti na drugačen način.

Nato študentom ponudite primer dobro izdelanega portfelja in ga skupaj analizirajte – vse elemente, ki so bili pravilno vključeni, alternativne načine, na katere jih je mogoče izvesti, in končni cilj izdelave takšnega portfolija.

Na obeh primerih razložite osnovne principe oblikovanja portfelja, razlike v izvedbi glede na namen (celotno umetniško delo, serija del, projekt, prijava na delo, prijava na razpis itd.).

#### **Učna ura 4**

Učence poučite o orodjih in programih, ki jih lahko uporabijo za ustvarjanje lastnih portfeljev. Portfelj lahko ustvarite v programih za grafično oblikovanje.

Poudarite pomen kakovosti materialov, uporabljenih pri ustvarjanju portfelja, kot so fotografije umetniških del in besedila, ki so priložena portfelju. Pojasnite, kako narediti kratek osnutek portfelja, nato pa učencem naročite, naj ustvarijo svoj primer, pri čemer upoštevajo načela in smernice, ki ste jih navedli prej.

Zagotavljanje navodil skozi celoten proces ustvarjanja portfelja. Učenci morajo nalogo za domačo nalogo izpolniti in jo poslati učitelju v digitalni obliki.

#### **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

**Čas trajanja:** 9 ur

Učenci morajo nalogo dokončati sami in izpolnjeno izjavo umetnika in portfolio poslati po elektronski pošti svojemu učitelju kot domačo nalogo. Neobvezno je preučevanje dodatnih gradiv, ki jih zagotovi učitelj.

#### **Dodatna literatura, povezave in informacije:**

- Smernice in primeri za izjave umetnikov - <https://www.gyst-ink.com/artist-statement-guidelines>
- Portfelj:
- Slab primer - <http://www.deenasportfolio.com/photography.html>
- Slab primer - <https://www.paulpolitis.com/>
- Dober primer - <https://www.junedigann.com/>
- Dober primer - <https://www.pedrocampos.net/paintings>
- Primeri - <https://www.portfoliobox.net/examples>
- Gradnja portfelja - <https://www.portfoliobox.net/>
- Primeri izjav umetnika (za tiskanje)
- <https://www.gyst-ink.com/sample-artist-statements>
- Portfelj
- <http://www.deenasportfolio.com/photography.html>
- <https://www.deenavision.com/> <https://www.portfoliobox.net/examples>
- Kako fotografirati lastno umetnost
- <https://www.aapgh.org/blog/photography-tips>



## Učna ura 5 - 7: Odnos s strankami in institucijami

### **Čas trajanja:**

2 uri teorije, 1 ura vaj, 1 ura samostojnega dela

### **Učni cilji:**

Študentje bodo na primeru po lastni izbiri razložili načine in pomen gradnje odnosa s strankami in institucijami.

Študenti bodo opisali in obravnavali osnovne smernice za sestavljanje primera poslovne korespondence.

Učenci bodo sestavili zanimivo pismo.

### **Metodologija:**

predavanje, vaje, študija primera, timsko delo

### **Učni pripomočki:**

zvezek, pisalo, papir, računalnik

### **Ključne aktivnosti:**

Predstavitve in predavanje, razprava, študija primera

### **Ključne besede:**

vzpostavljanje odnosov, mreženje, poslovna korespondenca, pismo o interesu

### **Metoda dela**

predavanje, samostojni študij, vaja, primer študija, timsko delo

### **Medpredmetna povezava**

Jezik: pisanje, črkovanje, slovnica

Angleški jezik: pisanje, črkovanje, slovnica

- Umetnostni predmeti: oblikovanje, umetnostna teorija, umetnostna zgodovina
- in drugi predmeti glede na oddelek

### **Učna ura recommendations**

Učna ura obsega 2 uri teorije in 1 uro prakse

## **Učna ura 5 in učna ura 6**

Učence razdelite v pare. Če je skupina neparna, namesto para oblikujte eno skupino treh učencev. Če je v razredu učenec z učnimi težavami, oblikujte skupino treh, vključno z zadevnim učencem in enim od obstoječih parov. Vsak od parov/skupin si izbere institucijo, organizacijo ali naročnika na zelenem umetniškem področju. Študentje opravijo kratko raziskavo in v nekaj stavkih predstavijo pomen in načine razvijanja odnosov s strankami in institucijami. Medtem ko učenci predstavljajo svoje raziskovalne rezultate, dopolnite njihove zaključke in poudarite pomembna zaporedja.

Nekaj parov predstavi s pozitivnimi primeri poslovne korespondence po elektronski pošti, preostale pare pa s slabimi primeri poslovne korespondence. Naučite jih, kako analizirati in po potrebi izboljšati slabe primere po lastni presoji. Učence prosite, naj pred analizo ocenijo, ali so dobili primer dobre ali slabe poslovne korespondenčne elektronske pošte. Začnite predstavitve študentov z učenci, katerih naloga je bila analizirati slabe primere, in spodbudite študente, ki so analizirali pozitivne primere, da zagotovijo izboljšave za slabe primere. Med predstavitvijo rezultatov dopolnite, popravite in poudarite najpomembnejše smernice za pripravo dobrega poslovnega e-poštnega sporočila.

Spodbudite pogovor o spremnem pismu – kaj je namen spremnega pisma, kaj naj vsebuje, kako naj bo napisano? Študentom pomagati določiti splošne smernice za pisanje spremnih pisem, ki temeljijo na predhodno določenih smernicah za splošno poslovno korespondenco.

## **Učna ura 7**

Učence naročite, da na začetku učne ure napišejo svoj primer elektronske pošte poslovne korespondence in spremno pismo inštituciji ali organizaciji, o kateri so opravili kratko raziskavo. Ko nalogo opravijo, jo pošljejo na učiteljev elektronski naslov.

## **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

**Trajanje:** 1 ura

Dijaki bodo nadaljevali z delom doma. Ko izpolnijo svoj primer poslovne korespondence in pismo o interesu, morajo končni rezultat poslati učitelju po elektronski pošti. Neobvezno je preučevanje dodatnih gradiv, ki jih zagotovi učitelj.

## **Dodatna literatura, povezave in informacije:**

- Povezano z umetnostjo:  
<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>
- primeri:  
Rachel Newling – site, Pinterest, Facebook, Instagram, etc.  
<https://www.rachelnewling.com/>  
[https://gr.pinterest.com/rachel\\_newling/](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

### Učna ura 1 – 2: Digitalni marketing

**Čas trajanja:**

2 uri in 4 ure samostojnega dela

**Učni cilji:**

Dijaki bodo vedeli in razumeli, kako uporabljati kanale digitalnega trženja in analitična orodja

Dijaki lahko uporabljajo osnovne kanale digitalnega trženja

Dijaki lahko uporabljajo spletno analitiko/analizo družbenih omrežij

**Metodologija:**

predavanje, vaje, študij informacijskih virov, študija primera

**Ključne besede:**

digitalni marketing, tržni kanali: [družbeni mediji, spletna stran, spletna stran, e-pošta, mobilne aplikacije], spletna analitika, analitika družbenih omrežij

**Ključne teme:**

predstavitve in predavanje, diskusija, praksa, timsko delo, študija primera, reševanje problemov, mentorirano spletno raziskovanje, samostojno učenje.

**Medpredmetna povezava**

- Trgovina: GDPR
- E-trgovina: učinkovito spletno mesto za trgovino
- Gradnja spletne prisotnosti: načrtovanje spletne strani, podpora uporabnikom
- Uporabno računalništvo: Digitalna pismenost in komunikacija

**Učna ura recommendations**

Predvideni sta dve Učni uri, ena teoretična in ena praktična ter 4 ure samostojnega učenja.

## **Učna ura 1**

Uvod v digitalni marketing: tehnike, cilji, pravna vprašanja. Uporaba različnih kanalov, kot so spletne strani, družbeni mediji, spletna mesta skupnosti in mobilne aplikacije.

Podajte pregled ciljev, orodij in kanalov digitalnega trženja. Študenti morajo razumeti, da morajo doseči, pritegniti in obdržati potencialne stranke ter da je najbolj dragocena stranka stranka, ki se vrača. Najučinkovitejši način je uporaba družbenih omrežij, kot je Facebook, vendar je to treba storiti redno in v daljšem časovnem obdobju, z velikim poudarkom na kakovosti sporočila.

Če so na voljo ustrezne nacionalne raziskave, razložite razlike v občinstvu na različnih družbenih omrežjih. Oglasi lahko potrošnika pripeljejo do nakupovalne spletne strani, vendar ga je treba tam tudi ujeti in zainteresirati, kar je pomembno pri oblikovanju navigacije in podajanja informacij. Učinkovito je tudi objavljane visokokakovostnih vizualnih vsebin na spletnih mestih za izmenjavo medijev (Youtube itd.). Mobilne naprave so pomemben nov tržni kanal. Spletna mesta, ki niso prijazna do mobilnih naprav, iskalniki kaznujejo in znižajo.

Tudi če so znani vsi trženjski kanali in njihove učinkovite strategije, popolnega trženjskega recepta ni – študenti morajo biti ustvarjalni in nenehno vrednotiti svoje trženjske rezultate.

### **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

Čas trajanja: 2 uri

Učitelj da nalogo, da razišče, kako več znanih lokalnih organizacij, umetnikov in trgovcev na drobno vodi svoje informacijske kampanje na Facebooku, katere videe objavljajo na YouTubeu in katere informacije o svojih izdelkih objavljajo na svojih spletnih straneh. Katere informacije bi lahko imele največji vpliv na potrošnika? Učenci predstavijo svoja spoznanja in ocene v obliki tabele.

## **Učna ura 2**

Uporaba analitičnih orodij. Praksa: razvoj strategije digitalnega marketinga, načrtovanje kampanj in ocenjevanje.

Študente spodbujamo, da upoštevajo, da morajo biti cilji marketinških kampanj in strategij na splošno specifični in merljivi (navedite primere), ki jih je mogoče oceniti z orodji za analizo spleta in socialnih omrežij. Vredno je razložiti, kako razumeti poročila Google Analytics (inštruktor naj vnaprej izdelava in demonstrira prikaze poročil v posameznih računih), kako oceniti konverzije, kako odkriti potrebe obiskovalcev in njihovo vedenje ter od česa je odvisno.

Vse dijake prosimo, da razvijejo načrt marketinške strategije, katerega cilji so lahko splošni, oblikuje jih inštruktor, nato pa se študenti razdelijo v skupine po 4-5 in pod vodstvom inštruktorja izberejo tržne poti, orodja, ter obseg in ključna sporočila kampanje. Dijaki v skupinah predstavijo svoje marketinške strategije, inštruktor pa na podlagi svojih izkušenj povzame in oceni njihovo učinkovitost (vpliv in stroške).

## **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

**Čas trajanja:** 2 uri

Učitelj jim da nalogo, da dodatno izpopolnijo in personalizirajo svojo marketinško strategijo ter razmislijo o privlačnih načinih podajanja informacij. Priporočljivo je, da poiščete in preizkusite preprosta spletna orodja za generiranje ikon, logotipov, interaktivnih predstavitev itd.

### **Literatura in viri**

- Učbenik za pripravo na učno uro::  
[https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN-Digital\\_Marketing-am.pdf](https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN-Digital_Marketing-am.pdf) (relevant chapters only, taking into account changes and new trends in the digital marketing).
- [https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN\\_Creating\\_Digital-Content.pdf](https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN_Creating_Digital-Content.pdf) (relevant chapters only).
- Družbeni mediji v e-trgovini in trženju  
<https://www.nevuefineartmarketing.com/best-social-media-platforms-for-artists/>

## Učna uras 3 – 7: Gradnja spletne prisotnosti

### **Čas trajanja:**

5 ur

### **Učni cilji:**

Učenci bodo poznali osnovne koncepte in načine za ustvarjanje ustreznih spletnih vsebin in dostop do spleta

Učenci znajo predstaviti osnovne predpogoje in načine za dostop do spleta

Učenci lahko razložijo korake in sredstva za ustvarjanje spletnih vsebin

### **Metodologija:**

predavanje, vaje, študij informacijskih virov, študija primera

### **Ključne besede:**

Spletna vsebina, splet: [domena, spletno mesto, gostovanje, mediji, platforma, objava], obdelava slik, blog, vlog, družabno omrežje, osebna stran, spletno vzdrževanje, zaščita podatkov, politika spletnega mesta, varnost spletnega mesta, zaščita spletnega mesta, storitve v oblaku, varnostne kopije.

### **Medpredmetna povezava**

- trgovina: GDPR
- digitalni marketing: načrtovanje spletnih strani, komunikacija z uporabniki, spletna analitika
- e-trgovina: učinkovito spletno mesto za trgovino
- Varnostni koncepti IKT: zaščita podatkov, politika spletnega mesta, varnost spletnega mesta, zaščita spletnega mesta, storitve v oblaku, varnostne kopije
- uporabno računalništvo: : Digitalna pismenost in komunikacija

### **Priporočila za učno uro:**

Učna ura obsega 3 ure teorije, 2 uri prakse in cca 5 ur samostojnega dela.

### **Učna ura 3**

Glavni koncepti, gostovanje, izbira prave vrste spletne strani  
Predstavite alternative spletnemu nastopu - spletno stran, spletno stran, profil na družbenem omrežju, blog, vlog, njihove značilnosti in tipične uporabnike.  
Kaj je potrebno za lastno spletno stran - ime domene (poddomene), spletno gostovanje, osnovne značilnosti načrta gostovanja, kaj je treba upoštevati (podrobneje v učbeniku). Brezplačno gostovanje je dobra priložnost, da se naučite izdelati lastno spletno mesto, poleg tega pa ga je pozneje enostavno razširiti ali preseliti. Kako kupiti domeno in storitve gostovanja (osebna izkušnja trenerja bo posredovana).

#### **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

Čas trajanja: 1 ura

Naloga - poiščite imena domen, ki so študentom všeč, preverite njihove cene (npr. na <https://tld-list.com/tld/eu>), ocenite stroške v 5-letnem obdobju.

### **Učna ura 4**

Kako so zgrajene spletne strani in njihovi elementi.

Predstavljene so različne možnosti za izdelavo spletnih strani. Platforma za gostovanje spletnih mest (na podlagi predlog itd.), kot je Google Sites. Te so zelo enostavne za nastavitvev in običajno brezplačne, vendar so v slepi ulici, če želite preseliti ali dodati nestandardne funkcije.

Prikaz primerov spletnih strani, ki temeljijo na sistemih za upravljanje vsebin (CMS, kot je Joomla!, WordPress). Predstavite orodja za upravljanje vsebine, kako je objava objavljena in nastavljeni njeni različni parametri, kje in kako bo prikazana na spletni strani. Veliko časa za učenje (Joomla!) v primerjavi z veliko časa za kopanje v kodo, iskanje ustreznih dodatkov in razširitev (WordPress). Katere so spletne teme/predloge, kratek uvod v HTML in CSS. Vsakdo lahko najde brezplačne predloge in jih prilagodi svojim potrebam, predloge pa najdete v Materialih in virih. Pojasnite osnovne elemente spletnega mesta – stran, objavo, meni, navigacijo itd. Kako so ti elementi povezani na spletnem mestu.

Predstavitveno mesto se lahko uporablja za namene testiranja in predstavitve, kar študentom omogoča prijavo z omejenimi pravicami urejanja. Študente lahko prosite, da raziščejo ploščo za upravljanje WP, da si ogledajo možnosti objave vsebine.

#### **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

Čas trajanja: 1 ura

Naloga - iskanje cenovno ugodnih (po možnosti brezplačnih) gostovanj brez oglasov, ki ponujajo WP, brezplačno poddomeno in dobro delovanje.



## **Učna ura 5**

Vadite z vzorčno spletno stranjo

Individualne prijave se ustvarijo in študentom zagotovijo za testno spletno mesto WordPress, ki ga je učitelj vnaprej nastavil na brezplačni storitvi gostovanja, kot je Hostinger. Priporočljivo je, da se študentom podelijo dovoljenja za urejanje.

Učenci z učiteljevo pomočjo in vodstvom ustvarijo svoje strani in vnose. Takoj uporabite urejevalnik blokov, da v besedilo vstavite slike in druge elemente.

Vredno je pokazati, kako ustvariti stran bloga in prikazati objave po kategorijah.

Ko se ustvari dovolj vsebine in se vidi, kako izgleda na spletni strani, učitelj z različnimi predlogami pokaže, kako bi ta vsebina izgledala. Če ostane čas, pokažite, kako spremeniti postavitev na domači strani.

## **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

Čas trajanja: 2 uri

Naloga – registracija brezplačnega paketa gostovanja in poddomene (študenti in učitelji lahko vnaprej izberejo ponudnika). Poskusite tam nastaviti lastno stran WP (poiščite navodila na spletu).

## **Učna ura 6**

Vzdrževanje spletne strani, varnostne rutine in podpora uporabnikom

Pojasnite pomen rednega posodabljanja programske opreme spletnega mesta, dodatkov in predlog. Katera orodja (dodatki, vtičniki) lahko pomagajo zagotoviti varnost spletnega mesta (navedite vsaj dve od Sucuri, Jetpack, Wordfence, iThemes Security, All In One WP Security, BulletProof Security, Anti-Malware Security in Brute Force Firewall , WPScan).

Kako se v praksi soočiti z vprašanji varstva podatkov in zasebnosti (GDPR, registracija uporabnikov, komunikacija z uporabniki itd.). Priporočena politika zasebnosti spletnega mesta in soglasje uporabnikov, uporaba GDPR prijaznih WP dodatkov. Najbolj zanesljive in obsežne piškotke in pravilnike o zasebnosti lahko najdete na vladnih spletnih mestih (kot je europe.eu). Ustrezna besedila o pravicah potrošnikov so na voljo na večini spletnih mest za e-trgovino v EU.

Varnostno kopiranje vašega spletnega mesta lahko pomaga preprečiti varnostne težave in izgubo podatkov.

Če je uporabnikom dovoljeno objavljanje na spletnem mestu, je treba na komentarje, vprašanja in povratne informacije odgovoriti takoj. Kaj je mogoče storiti za zaščito spletnih strani pred vsiljeno pošto.

## Samostojno učenje in predlogi za domače naloge

Čas trajanja: 1 ura

Naloga – preglejte lastna spletna mesta WP in namestite priporočene komponente za varnost in zaščito pred neželeno pošto, nastavite samodejno posodabljanje zanje. Preverite, ali na spletnem mestu čakajo kakšne posodobitve.

Izberite in naložite vsaj 3 slike v mapo z datotekami spletnega mesta (bodite pozorni na težave z avtorskimi pravicami).

### Učna ura 7

Vadite razvoj spletne strani.

Dijaki dobijo nalogo, da na svoji spletni strani objavijo vzorec izjave umetnika, vzorec novice in katalog, galerijo ali drugo privlačno urejeno stran s tremi vnaprej izbranimi slikami.

Učenci si med seboj pomagajo in jih vodi učitelj. Ob koncu seje so predstavljena najbolj zanimiva in najuspešnejša dela.

### Literatura in viri

- Učbenik za pripravo na Učno uro: [https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN-Digital\\_Marketing-am.pdf](https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN-Digital_Marketing-am.pdf) (relevant chapters only, taking into account changes and new trends in the web development).
- [https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN\\_Creating\\_Digital-Content.pdf](https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN_Creating_Digital-Content.pdf) (relevant chapters only).
- PC, laptops for each student, internet access, some free hosting (eg. Hostinger, Awardspace etc).

## Učna ura 8: Koncepti varnosti IKT

### Čas trajanja:

1 ua

### Učni cilji:

Učenci bodo razumeli vzdrževanje in varnost spletnih strani.

Učenci lahko opišejo ustrezne politike vzdrževanja in varnosti spletnih vsebin.

### Metodologija:

predavanje

### Ključne besede:

Digitalna identiteta, zaščita zasebnosti; varstvo podatkov, politika spletnega mesta, varnost spletnega mesta, zaščita spletnega mesta, storitve v oblaku, varnostne kopije, varno socialno mreženje

### Ključne teme

Predstavitev in predavanje, razprava, študij OER, študija primera, samostojno učenje.

### Medpredmetna povezava

- Trgovina: GDPR
- IT: varstvo podatkov (4. do 5. stopnja v ustreznih DigCOMP varnostnih in komunikacijskih področjih in kompetencah za sodelovanje)
- Uporabno računalništvo: Digitalna pismenost in komunikacija

### Priporočila za učno uro

Učna ura obsega 1 uro predavanj in 5 ur samostojnega dela.

Gre za pomembno teoretično predavanje o osnovah varnosti IKT, ki je nepogrešljiva tako za vsakdanje življenje kot za spletno poslovanje.

### Učna ura 8

Na začetku Učne ure: študenti povedo, kako so uspeli opraviti prejšnje naloge za samostojno učenje in pokažejo rezultate.

Najprej je pojasnjen koncept osebnih podatkov, zasebnosti in digitalne identitete, zakaj jih je treba zaščititi in tveganja njihovega razkritja.

Pomembno je, da se mladi zavedajo primerov tveganj neprimerne objave osebnih podatkov in deljenja fotografij na družbenih omrežjih. Primeri vdorov v račune družbenih omrežij, napadi izsiljevalske programske opreme itd.

Predstavite glavne izjave GDPR, v katerih se podatki lahko zbirajo in upravljajo in ključne pravice posameznika, na katerega se nanašajo osebni podatki. Povežite se s praktičnimi primeri, kot je zbiranje podatkov o obiskovalcih na spletnih mestih, in predlagajte učencem, da sami poiščejo primere pravil o zasebnosti.

Pojasnite pomen digitalne identitete, sredstev za avtentikacijo, kako ustvariti močno geslo, kako jih pravilno upravljati in zakaj je priporočljiva večfaktorska avtentikacija.

Nato se učenci seznanijo z varnostjo naprav (zlonamerni programi, kako se zaščititi pred njimi). Opomnite jih, da so podatki običajno veliko bolj dragoceni kot naprave in da je najboljši način za zaščito podatkov (in spletnih strani!) izdelava varnostnih kopij (za zaščito lokacij v oblaku itd.). To je dobra priložnost za kratek pogovor o tem, ali učenci varnostno kopirajo svoje podatke in katere storitve v oblaku priporočajo.

### **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

Čas trajanja: 5 ur

Za samostojno učenje študentov (5 ur, razporejenih na več dni) predlagajte ustrezen OER o temah varnosti IKT, ki bi lahko bil npr. nacionalno spletno mesto za varnejši internet z nasveti za državljane in mala podjetja. Varnostni tečaji (na Courseri ipd.) niso primerni, ker je običajno gradivo obsežno, vendar ne pokriva vseh potrebnih tem, prav tako so namenjeni bodisi profesionalcem bodisi programerjem. Priporočene teme za samostojno učenje: varnost WiFi, varnost spletnih strani, zaščita uporabniških podatkov, zaščita digitalne identitete, močna gesla, varna komunikacija na družbenih omrežjih, varnostne kopije, pravila zasebnosti spletnih strani in internetna etika. Bolje je, da nadzorujete dokončanje naloge, prosite študente, naj pripravijo kratke varnostne koncepte ali pravila za svojo namišljeno e-trgovino.

### **Literatura in viri**

Učbenik za pripravo na Učno uro priporočamo tukaj:

- <https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN-ICT-SEcurity.pdf> (taking into account changes and new trends in the digital sector).

Študentom je treba ponuditi odprte spletne učne vire (OER) na temo varnosti IKT, namenjene mikro in malim podjetjem.

## Učna ura 9 – 11: e-Commerce

### **Čas trajanja:**

3 ure

### **Učni cilji:**

Študenti bodo razumeli koncepte e-trgovine in znali uporabljati nekatere platforme e-trgovine

Študenti bodo lahko svoje osebno spletno mesto spremenili v osebno spletno mesto za e-trgovino, vključno s spletnimi plačili.

Študenti lahko uporabljajo nekatere platforme za e-trgovino

Študenti lahko naredijo načrt, kako svoje osebno spletno mesto spremeniti v osebno spletno mesto za e-trgovino

Študenti znajo razložiti postopke spletnega plačevanja

### **Metodologija:**

predavanje, vaje, študij informacijskih virov, študija primera

### **Ključne besede:**

B2B, B2C, C2C, C2B, G2C, platforma za e-trgovino, spletno mesto za e-trgovino, davki, pravice potrošnikov, osebno spletno mesto, spletno mesto za e-trgovino, spletno plačevanje, e- in m-trgovina, načini plačila, plačilne storitve, plačilo varnost

### **Ključne teme**

Predstavitev in predavanje, razprava, praksa, OER študij, timsko delo, študija primera, reševanje problemov, mentorsko spletno raziskovanje, samostojno učenje.

### **Medpredmetna povezava**

- Trgovina: davki, pravni predpisi e-poslovanja, GDPR in pravice potrošnikov
- E-trženje: učinkovite marketinške strategije
- Gradnja spletne prisotnosti: načrtovanje, postavitve in vzdrževanje spletne strani
- Varnostni koncepti IKT: varstvo podatkov
- Uporabno računalništvo: Digitalna pismenost in komunikacija

### **Priporočila za učno uro:**

Temo pokrivajo tri Učne ure, od katerih je ena praktična dejavnost, ter 4 ure samostojnega dela.

## Učna ura 9

Uvod v vrste, obrazce in trge e-trgovine (na splošno). Pravni okvir (zahteve za spletno stran podjetja, opis blaga, posredovanje kontaktov, dostava, garancije, varnost elektronskih transakcij). Neposredni, posredni in posredniški stroški v e-trgovini.

Predstavite prednosti e-poslovanja (kot so geografska pokritost, 24-urna dostopnost, nižanje stroškov in doseganje ozkih trgov) in potrebne pogoje (kot so hitri internet, varnost, plačilna sredstva in fizična dostava).

Na kratko razložite modele e-trgovine z večjim poudarkom na B2C, kako takšen model tekmuje s konvencionalno maloprodajo in trgovci ter kakšne pogoje in orodja zahteva (vpliv potrošniške skupnosti in druge značilnosti digitalnega trženja se lahko spomnite tukaj).

Pojasnite/opomnite, kako je e-trgovina regulirana v Evropski uniji, kakšne zahteve veljajo za spletna mesta, opise izdelkov in končno predstavitev cen, kakšna dodatna jamstva in katere skupine izdelkov so na voljo kupcem pri elektronskem poslovanju (glej nacionalne pravice potrošnikov). Legalizacija). Študentom je pomembno razložiti/opomniti, da se davki na spletno prodajo (DDV, dohodnina prodajalca itd.) izračunajo v bistvu na enak način kot na pravi tržnici, le da se DDV izračuna v skladu z zahtevami države kupca (velja za Države EU, zneski in izjeme glejte na [https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/index_en.htm)).

Razložite koncept e-tržnice, pokažite primer (študenti verjetno že poznajo eBay ali kakšno priljubljeno nacionalno tržnico) in razkrijte celotno verigo kupec-blago-prodajalec ter morebitne pristojbine/davke tržnice, dostave, plačila operaterji in drugi posredniki.

## Samostojno učenje in predlogi za domače naloge

Čas trajanja: 2 uri

Raziščite 3-4 spletne tržnice ter primerjajte in ocenite njihove prednosti in slabosti (uporabite lahko vse razpoložljive raziskave, strokovna mnenja in spletne ocene).

Eden od vzorcev tržnice bi moral biti etsy.com.

## Učna ura 10

Nadaljnje seznanjanje s spletnimi tržnicami, njihovo primerjavo z nakupovalnimi mesti in pregled načinov plačila. Nastavitev plačilnih orodij na vaši spletni strani. Varnostni vidiki.

Če so študenti že opravili nalogo za samostojno učenje, se na začetku Učne ure pogovorite o svojih ugotovitvah in jih povzamete.

Razpravljajte in poudarite prednosti in slabosti tržnic v primerjavi z osebnimi spletnimi trgovinami ter kaj je potrebno za implementacijo kataloga izdelkov in plačilnih orodij na osebno spletno stran. Kateri komercialni elementi in storitve so v vseh primerih potrebni? Priložnosti in izzivi m-trgovine. Kako se varnostna tveganja in prizadevanja za vzdrževanje takih trgov razlikujejo. Pojasnite, da spletna mesta na trgovskih platformah v oblaku (Shopify, Wix itd.) običajno zahtevajo manj strokovnega znanja in pozornosti kot spletna mesta, nameščena na lastnem spletnem mestu prodajalca (z uporabo WooCommerce; OpenCart, Magento itd.) in da rešitev po meri vedno stane (npr. v času, trudu, strokovnem znanju) več kot standardni. Sezname in ocene nakupovalnih platform, razvitih predvsem za umetnike: <https://ecommerce-platforms.com/articles/best-ecommerce-platform-for-artists>, <https://ecommerce-platforms.com/articles/best-ecommerce-platforms-for-artists>, <https://ecommerce-platforms.com/articles/best-ecommerce-platforms-for-artists>. O novih trendih e-trgovine - <https://acquire.io/blog/ecommerce-technology-trends/>. Pregled trgov za umetnike (iz lastnih izkušenj ali iz spletnih virov: <https://www.emizentech.com/blog/ecommerce-sites-to-sell-your-art-online.html>, <https://www.edigitalagency.com.au/ecommerce/best-ecommerce-websites-for-artists/>, <https://www.lifehack.org/articles/money/25-best-online-marketplaces-sell-your-art-crafts-and-buy-affordable-art.html>).

## **Samostojno učenje in predlogi za domače naloge**

Čas trajanja: 2 uri

Analizirajte in primerjajte plačilna orodja za spletno nakupovanje (lahko uporabite vse razpoložljive raziskave, strokovna mnenja in spletne ocene).

## **Učna ura 11**

Načrtovanje uspešne spletne strani za e-trgovino.

V tej učni uri je treba pojasniti dejavnike in elemente, ki določajo uspešno spletno stran za e-trgovino, ter razviti praktičen načrt za izvedbo takšne spletne strani.

Študenti so razdeljeni v skupine po 4-6 udeležencev in vsaka skupina ima cilj

razviti in predstaviti načrt za uvedbo e-poslovanja. Ko je naloga jasna, študentje

dobijo 15-20 minutni teoretični uvod: spomnimo se na glavne dejavnike uspeha za

e-trgovino (iz prejšnje Učne ure), razložimo principe načrtovanja, strukturo načrta

itd. Poznavanje procesov e-trgovine, storitev, načinov plačila in pravnih vidikov

študentje v skupinah razvijejo svoje načrte in jih predstavijo vsem udeležencem.

Tak načrt lahko na kratko opiše strategijo e-trgovine, funkcionalnost spletne strani,

vkjučene storitve, vzdrževanje in podporo. Študenti se ne smejo spuščati v preveč

tehničnih podrobnosti, vendar morajo morebitni spletni razvijalci jasno razumeti

zahteve njihovega spletnega mesta, varnost in zanesljivost pa morata biti dovolj

pomembna.

Ker je to zadnja učna ura, mora učitelj povzeti rezultate usposabljanja in obvestiti o morebitnih nadaljnjih korakih ter predlagati vire za nadaljnje učenje.

### **Literatura in viri**

- Učbenik za pripravo na Učno uro priporočamo tukaj:  
[https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN\\_e-commerce.pdf](https://www.epilietis.eu/wp-content/uploads/2022/11/SMART-WOMEN_e-commerce.pdf) (taking into account changes and new trends in the subject' sector).
- Seznam nekaterih spletnih tržnic:  
[https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_online\\_marketplaces](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_online_marketplaces)
- Praktični vodnik za poslovanje v Evropi (glej zahteve za spletne trgovine in spletna mesta: Digitalizacija podjetja, tudi obdavčitev, pravice strank, druga zakonodaja v izbrani državi):  
[https://europa.eu/youreurope/business/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm)
- Baza podatkov o davkih v Evropi:  
[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/tedb/taxSearch.html](https://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html)
- Comparison\_of\_shopping\_cart\_software:  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Comparison\\_of\\_shopping\\_cart\\_software](https://en.wikipedia.org/wiki/Comparison_of_shopping_cart_software)



# DELOVNI LISTI ZA IZBIRNI PREDMET PODJETNIŠKE VEŠČINE ZA BODOČE UMETNIKE

## MODUL 1

To so predlogi za delovna gradiva in jih je treba prilagoditi določeni državi in posebnim potrebam.

## OSNOVNA DAVČNA NAČELA IN DODATNE DAJATVE

### 1.

Izvedite raziskavo o cenah z in brez davka.

Poiščite spletno trgovino z likovnim materialom in izberite 5 – 6 izdelkov.

Izračunajte njihove cene brez davka (DDV).

izdelek	Cena z DDV	Cena brez DDV
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

### 2.

Podjetje je proizvedlo 1658 izdelkov z naslednjimi stroški:

Stroški plače - 28.580 EUR, stroški delovne opreme - 22.800 EUR, drugi fiksni stroški - 11.580 EUR, stroški zunanjega izvajanja - 14.750 EUR, stroški tveganja dostave - 0,11 % posrednih stroškov.

Načrtujejo 33% dobiček na 1 izdelek. V primeru dogovorjenega posla nudijo 2,8 % popusta. Kakšna je prodajna cena? Kakšna je maloprodajna cena izdelka? Kolikšen je prihodek od prodaje količin?

## 2.

Izračunajte ceno vaše delovne ure za določen umetniški izdelek/delo (slika, kiparstvo, oblikovanje itd.).

Pomislite na izdelek in na končno ceno (brez davka).

Naredite seznam vseh potrebnih materialov za izdelavo izdelka in seštejte cene (lahko uporabite okvirne cene).

Približen čas, potreben za izdelavo izdelka/dela.

Izračunajte ceno svoje delovne ure.

Ime izdelka/dela	1. Skupna cena materiala	2. Načrtovana končna cena (brez davka)	3. Število potrebnih delovnih ur	4. Cena delovne ure $(2 - 1) : 3$

## 3.

Preučiti in razložiti davke podjetnika v Sloveniji (prilagojeno lastni državi).

Navedite različne izdelke in storitve, ki spadajo v različne davčne stopnje.

Davčni pasovi	Stopnja davka (%)	Skupina izdelkov/storitev
DDV		Živilski izdelki in storitve
Trošarina		
Davek na dobiček		Davek na dohodek iz dejavnosti
	a) 16,1% b)	a) Dajatev delodajalca b) Dajatve zaposlenih
Davek na promet nepremičnin		
Menjava davka na delnice		

## UPRAVLJANJE PRORAČUNA IN ČASA

### 1.

Trgovec Max prodaja nogometne žoge, ki jih kupi po ceni 20€. Stroški poslovanja znašajo 15 %. Pri prodaji pričakuje 6% dobiček na lastno ceno in obračuna 22% DDV.

Izračunajmo prodajno ceno žoge.

Odkupna cena žoge 20,00€

+ 15% obratovalnih stroškov €

= lastna cena €

+ 6% dobička €

= prodajna cena €

+ 22% DDV €

### 2.

Naredite predlog proračuna za svoj umetniški ali oblikovalski projekt.

Vključite vse ustrezne cene in izračunajte skupne stroške.

Vključite vse materiale, ki jih potrebujete, vaše plačilo in vse dodatne stroške, potrebne za dokončanje projekta.

Predstavite rezultate.

### 3.

Načrtujte mesečne stroške.

Raziščite približne cene najemnine v vašem mestu in približne mesečne stroške komunalnih storitev ter izdatke za hrano.

Kolikšen bi bil minimum, ki ga morate zaslužiti za plačilo položnic in hrane?

Predstavite rezultate.

## VRSTE POSLOVNIH MODELOV

### 1.

Primerjajte različne davčne obremenitve zneska 1000 EUR, z različnimi oblikami plačila (pogodba o zaposlitvi, pogodba o delu, avtorsko delo, obrt, podjetje). Predstavite rezultate.

### 2.

Primerjajte različne primere avtorskih pogodb. Napišite svoje z različnimi predlogami. Predstavite rezultate.

Primeri avtorskih pogodb za svetovni trg (lahko se razlikujejo od lokalnih pogodb).  
<https://www.pandadoc.com/copyright-license-agreement-template/>  
slovenski primer  
<https://pogodba-pogodbe.info/avtorska-pogodba-vzorec/>

## RAZISKOVALNE METODE

### 1.

Svoj hobi želite spremeniti v posel. Pripravite tržno raziskavo z opazovanjem trga. Pripravite analizo trga za vaše območje. Odgovori na vprašanja: Koliko takih podjetij je na vašem območju? Koliko v državi? Naredite SWOT analizo in predstavite rezultate

### 2.

Ustvarite idealnega kupca za vaš izdelek.

## Idealen kupec za vaš izdelek

ime:

starost:

Izobrazba:

Poklic/delo:

Status razmerja:

Ozadje:

Izzivi:

Cilji

Hobiji/interesi:

## MODUL 2

To so predlogi za delovna gradiva in jih je treba prilagoditi določeni državi in posebnim potrebam.

### IZJAVA UMETNIKA

#### 1.

Preberite primer besedila.

Analizirajte besedilo in določite smernice za pisanje te posebne oblike izjave umetnika.

Smernice morajo vsebovati:

- razlog/namen umetnikove izjave
- tema
- dolžina besedila / obseg informacije

Prijavite svojo analizo.

#### 2.

Napišite svojo lastno izjavo umetnika v skladu s smernicami.

Končano izjavo umetnika po e-pošti pošljite učitelju na: \*vstavite e-poštni naslov\*

### PORTFOLIJ

#### 1.

Naredite kratek osnutek portfelja (pisno + skice)

Ustvarite svoj portfelj po prej navedenih smernicah.

Portfelj lahko ustvarite v programih za grafično oblikovanje.

Izpolnite nalogo za domačo nalogo in učitelju na: \*vnesite e-naslov\*

## ODNOS S STRANKAMI IN INSTITUCIJAMI

### 1.

Izberite institucijo, organizacijo ali naročnika na želenem umetniškem področju. Izvedite kratko raziskavo o izbranem primeru – umetniško področje, namen ustanove ali organizacije, kako se lahko povežete z njimi itd.

Sedanji rezultati: pomen in načini razvijanja odnosov s strankami in institucijami.

### 2.

Analizirajte navedeni primer:

Natančnost in jasnost predmeta

Uporaba slovnice in besedišča

Dolžina

Identifikacija

Profesionalnost

Zapiranje sporočila

Predstavite rezultate

### 3.

Napišite svoj primer poslovnega dopisnega elektronskega sporočila in spremnega pisma inštituciji ali organizaciji, o kateri ste ob začetku Učne ure opravili kratko raziskavo.

Končano nalogo pošljite učitelju po e-pošti na: \*vnesite e-naslov\*

## ODNOS S STRANKAMI IN INSTITUCIJAMI

### 1.

Izvedite kratko raziskavo in predstavite primer uspešno vodene spletne promocije podjetja, to je prisotnosti na družbenih omrežjih. Primer lahko vzamemo iz katere koli industrije.

Predstavite svoje rezultate.

**2.**

Poiščite umetnika na spletu in na kratko analizirajte njegovo spletno prisotnost in predstavitev:

Kaj počne umetnik?

Katere platforme so uporabili za predstavitev svojega dela?

Predstavitev samega dela.

Ali so kosi samo prikazani ali celo naprodaj na spletu?

Predstavite svoje rezultate.

**3.**

Izberite spletno platformo.

Ustvarite račun, osredotočen na svoje delo.

Posebno pozornost je treba nameniti kakovosti predstavitve umetniškega dela (kakovost fotografije in opisa umetniškega dela).

Po opravljeni nalogi delite svoje delo z učiteljem.



## MODUL 3

To so predlogi za delovna gradiva in jih je treba prilagoditi določeni državi in posebnim potrebam.

### DIGITALNI MARKETING

#### Vadite naloge za samostojno učenje

##### 1.

Raziščite 3–4 spletne strani in družbene medije (Facebook, Youtube itd.) znanih lokalnih organizacij, umetnikov in trgovcev na drobno, da raziščete, katere videoposnetke in informacije o svojih izdelkih objavljajo. Katere informacije bi lahko imele največji vpliv na potrošnika? Svoje ugotovitve predstavite v tabeli.

Št.	1
Spletni viri	...
Lastnik, podjetje	...
Izdelek	...
Opis marketinških pristopov	...
Opis medijske prisotnosti	...
Komentar	...
Kaj bi lahko izboljšali?	...

##### 2.

Prosimo, prilagodite načrt marketinške strategije, ki ste ga razvili med delom v razredu, za vaš prihodnji izdelek. Katere privlačne načine podajanja informacij in kakšne kanale predlagate? Poiščite in preizkusite preprosta spletna orodja za ustvarjanje ikon, logotipov, interaktivnih predstavitev itd. Pripravite kratek dokument s svojo strategijo digitalnega trženja, vključno z vsaj enim načrtom marketinške kampanje in primeri logotipov/blagovnih znamk, ki ste jih ustvarili.

### Preverite svoje znanje:

1. Zakaj je potreben marketinški načrt?
2. Katere kanale digitalnega trženja poznate? Kateri kanal se vam zdi najbolj učinkovit?
3. Kako se občinstvo različnih kanalov razlikuje?
4. Kako lahko izmerimo učinkovitost digitalnega marketinga? Kako prepoznati redne spletne obiskovalce in razumeti njihovo vedenje?
5. Kaj je marketinško sporočilo? Koliko naj bi jih bilo v marketinški akciji?

## KONCEPTI VARNOSTI IKT

### Vadite naloge za samostojno učenje

#### 1.

Začnite iskati primerno ime domene za vašo prihodnjo spletno stran. Poiščite brezplačne domene za študente in nizkocenovne ponudbe, npr. na <https://tld-list.com/tld/eu> z oceno stroškov v 5-letnem obdobju. Zapišite ugotovitve za vašo priljubljena imena domen:

- a) ime \_\_\_\_\_ dne \_\_\_\_\_ po ceni \_\_\_\_\_ na 5 let
- b) ime \_\_\_\_\_ dne \_\_\_\_\_ po ceni \_\_\_\_\_ na 5 let
- c) ime \_\_\_\_\_ dne \_\_\_\_\_ po ceni \_\_\_\_\_ na 5 let

#### 2.

Poiščite cenovno ugodno (po možnosti brezplačno) gostovanje brez oglasov, ki ponuja WordPress, brezplačno poddomeno in dobro delovanje (prosimo učitelja za predloge). Zapišite svoje ugotovitve:

storitev gostovanja \_\_\_\_\_ načrt \_\_\_\_\_ po ceni \_\_\_\_\_ na 5 let. Vaši komentarji: \_\_\_\_\_

...

#### 3.

Izberite in se registrirajte za brezplačen načrt gostovanja in poddomeno (za predloge vprašajte učitelja). Prijavite se v nadzorno ploščo gostovanja in poskusite nastaviti lastno spletno stran WordPress (poiščite navodila na spletu).

Naslov vaše spletne strani: \_\_\_\_\_

#### 4.

Preglejte svojo spletno stran in namestite priporočene komponente za varnost in zaščito pred neželeno pošto ter zanje nastavite samodejno posodabljanje.

Preverite, ali na spletnem mestu čakajo kakšne posodobitve.

Izberite in naložite vsaj 3 okrasne slike v mapo z datotekami spletnega mesta (bodite pozorni na težave z avtorskimi pravicami).

## Preverite svoje znanje

1. Katere načine in načine spletne prisotnosti poznate?
2. Kakšna so sredstva za izdelavo spletnih mest, ki jih poznate?
3. Ali je možno izdelati spletno stran brez nakupa domene?
4. Kakšen je namen sistemov za upravljanje vsebin?
5. Ali se je za izdelavo spletne strani potrebno naučiti kodiranja?
6. Ali je treba od obiskovalcev zahtevati soglasje za sprejemanje piškotkov, če spletno mesto od njih ne zahteva posredovanja osebnih podatkov?
7. Zakaj je potrebno programsko opremo na spletni strani redno posodabljati?
8. Kakšna je razlika v WordPressu med stranjo in objavo? Kako narediti blog iz izbranih objav?
9. Katere rutine vzdrževanja in varnosti spletnega mesta je treba redno izvajati?

## KONCEPTI VARNOSTI IKT

### Naloge za samostojno učenje

#### 1.

Pobrsajte po nacionalnem spletnem mestu za varnejši internet \_\_\_\_\_ za spletne varnostne nasvete za državljane in mala podjetja. Navedite glavna varnostna priporočila na spletu:

---

---

---

---

---

#### 2.

Preberite učna gradiva (vprašajte svojega učitelja) o varnosti WiFi, varnosti spletnega mesta, zaščiti uporabniških podatkov, zaščiti digitalne identitete, močnih geslih, varni komunikaciji na družbenih omrežjih, varnostnih kopijah, pravilih zasebnosti spletnega mesta, internetni etiki.

Sestavite kratek varnostni koncept ali pravila za vašo bodočo e-trgovino.

## Koristne informacije

Seznam nekaterih spletnih tržnic:

[https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_online\\_marketplaces](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_online_marketplaces)

Praktični vodnik za poslovanje v Evropi (glej zahteve za spletne trgovine in spletna mesta: Digitalizacija podjetja, tudi obdavčitev, pravice strank, druga zakonodaja v izbrani državi):

[https://europa.eu/youreurope/business/index\\_en.htm](https://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm)

Baza podatkov o davkih v Evropi:

[https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/tedb/taxSearch.html](https://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html)

Comparison\_of\_shopping\_cart\_software:

[https://en.wikipedia.org/wiki/Comparison\\_of\\_shopping\\_cart\\_software](https://en.wikipedia.org/wiki/Comparison_of_shopping_cart_software)

## Naloge za samostojno učenje

### 1.

Raziščite 3-4 spletne tržnice ter primerjajte in ocenite njihove prednosti in slabosti (lahko uporabite v vseh razpoložljivih raziskavah, strokovnih mnenjih in spletnih ocenah). Ena od tržnic bi morala biti etsy.com.

Trg	Prednosti	Slabosti	Komentarji
etsy.com			
...			

### 2.

Analizirajte in primerjajte plačilna orodja za spletno nakupovanje (lahko uporabite vse razpoložljive raziskave, strokovna mnenja in spletne ocene).

Plačilo	prednosti	slabosti	Komentarji
...			

## Preverite svoje znanje

1. Kakšne so prednosti e-poslovanja v primerjavi s tradicionalnim poslovanjem?
2. Ali poznate pravne in davčne posebnosti e-poslovanja?
3. Kako model e-trgovine B2C tekmuje s konvencionalno maloprodajo?
4. Kako je e-trgovina urejena v Evropski uniji?
5. Kako deluje spletna tržnica, kako se lahko organizira dostava in kakšni so stroški?
6. Katere vrste plačil je mogoče zavarovati na spletu? Ali jih je mogoče implementirati na osebni spletni strani?
7. Kakšne so prednosti in slabosti uporabe trgovskih platform, spletnih tržnic in osebnih spletnih trgovin v oblaku?