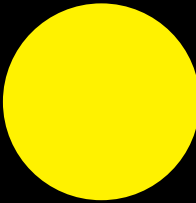
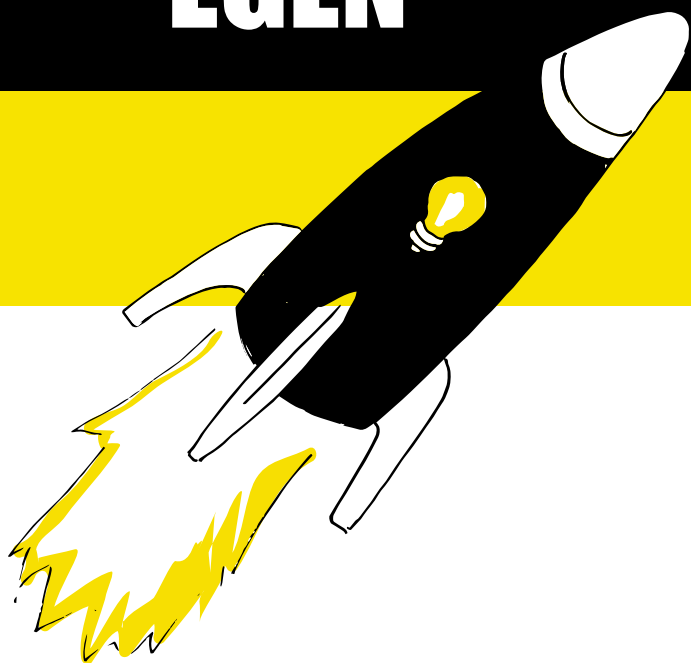


**BLIV  
DIN  
EGEN**

**B**  **SS**



**Underviservejledning**



GLOBAL  
ENTREPRENEURSHIP  
WEEK | DENMARK



FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB  
MEMBER OF JA WORLDWIDE

## Indholdsfortegnelse

Introduktion	3
Indhold	4
Arbejdshæftets design	4
Praktik omkring undervisningsforløbet	5
Virksomhedstyper	6
Gennemgang af procesforløb	8
Din ide –hvad vil du sælge?	9
Hvad er du god til?	11
Kunden –hvem vil købe?	13
Konkurrenter –hvem sælger det samme?	14
Reklame –hvordan vil du gøre dit produkt kendt?	16
Design din virksomhed	17
Regn den ud	18
Pitch –sælg din ide!	19



### **BLIV DIN EGEN BOSS**

Koncept, tekst og illustration af Marina Hjørdie

Grafisk tilrettelæggelse af Stylize v. Heidi Sinnet

Udgivet af Global Entrepreneurship Week Denmark

Trykt i 1. oplag 2015

## Introduktion

“Bliv din egen Boss” er et arbejdshæfte, som klæder eleverne på, til at skabe deres allerførste helt simple forretningsplan. Hæftet er et procesværktøj, hvor det forudsættes at eleverne allerede har en ide til en virksomhed, som de ønsker at omsætte til en rigtig virksomhed. Hæftet giver eleverne en introduktion til de mest grundlæggende redskaber som traditionelt bruges indenfor iværksætteri. Metodikken er designet til at skabe en refleksiv erkendelsesproces for eleverne, omkring at skabe deres egen virksomhed. Iværksætteri er en meget handlingsorienteret disciplin uden et givent slutfacit, og dette medvirker til at udvikle elevernes selvstændighed og virkelyst.

Det er vigtigt for processen og kompetenceudviklingen, at give eleverne frie hænder i skabelsen af deres virksomhed, og ikke lade voksne ambitioner drive deres ide i andre retninger. Lad begejstring og lyst drive værket.

### Det lærer eleverne

Målet er, at eleverne får en grundlæggende forretningsforståelse og bliver trænet i typiske iværksætterredskaber og kompetencer.

#### Forretningsforståelse

Eleverne får erfaring med og forståelse for typiske iværksætterdiscipliner som: *Ideudvikling, markedsundersøgelse, konkurrentanalyse, teambuilding, markedsføring, design, regnskab og salg.*

#### Iværksætterkompetencer

Eleverne får trænet typiske iværksætterkompetencer som: *Selvstændighed, kreativ problemløsning, innovation, forståelse af egne kompetencer, samskabelse, sociale kompetencer, helhedsforståelse og visionær tænkning.*

## Indholdsfortegnelse

Arbejdshæftets design

Praktik omkring undervisning

Virksomhedstyper

Gennemgang af procesforløb

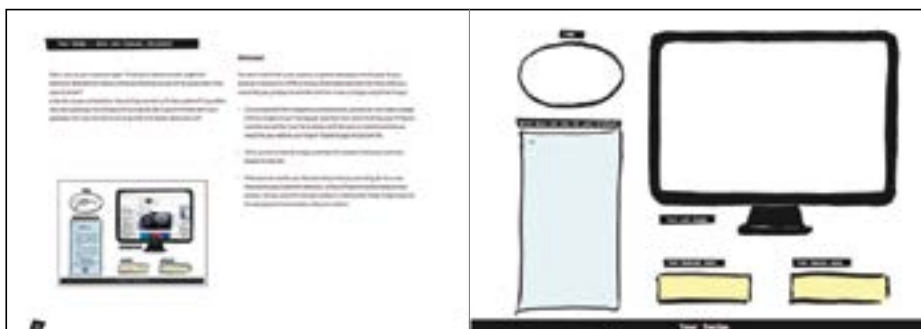
- Ideen – hvad vil du sælge?
- Hvad er du god til?
- Kunden –Hvem vil købe?
- Konkurrenter –hvem sælger det samme?
- Regn den ud!
- Reklame –hvordan vil du gøre dit produkt kendt?
- Design din business –gør din virksomhed lækker!
- Pitch –sælg din ide!

## Arbejdshæftets design

Hæftet er udformet i otte opslag, som hver har en kort introducerende tekstark til et visuelt arbejdsark, og et eksempel på et udfyldt arbejdsark til inspiration.

Arbejdsarkene er udformet som visuelle illustrationer med en række spørgsmål. Eleverne skal udtrykkes deres tanker og ideer ved hjælp af stikord og collager. Spørgsmålene sætter dem ud på refleksive rejser, hvor de lærer at tænke i forretning, og ud for at indhente vigtige oplysninger, de har brug for, til at kunne handle på deres ide.

De pædagogiske overvejelser, bag brugen af den visuelle metodik, er dels, at give eleverne større overblik, og dels at give lettere adgang til at anvende fere sanser og anvende og træne deres kreative og intuitive ressourcer.



## **Praktik omkring undervisningsforløbet**

Undervisningen med arbejdshæftet "Bliv din egen Boss" er et workshopforløb. Derfor skal underviseren sørge for bordplads nok til, at alle kan sidde med A3 arbejdsark og samtidig have adgang til magasiner/blade, tusser, farver sakse og limstifter osv. Derudover er der også ind i mellem brug for, at få adgang til computere/tablets til søgning efter informationer.

## **Varighed**

10-20 lektioner, varigheden kan variere alt efter hvor meget man vælger at gå i dybden med projektet. Materialet er velegnet til brug i en projektuge, hvor der også laves prototyper, små reklamefilm o.lign.

## **Indretning af rummet**

Det fungerer rigtig godt at samle borde i større workshop-øer, hvor arbejdsmaterialerne ligger tilgængelige på midten af øen. Alternativt kan man lave et materialebord, hvor eleverne går hen og forsyner sig.

## **Materialer**

- Magasiner/blade, brochurer –helst mange forskellige emner fx fagblade, ungdoms/dame/mandeblade, madmagasiner, gratismagasiner div. brochurer...begynd at samle på dem og aftag andres brugte blade
- Tusser eller farveblyanter i mange farver
- Sakse
- Limstifter
- Små og store Post Its eller lign. klæb selv notersblokke i mange farver (kan fx købes i Tigerbutikker)

## **Musik**

Under klippe/klistreprocesser hvor man producerer collager mv. kan man evt. bruge afdæmpet musik til at skabe et rart kreativt rum.

## **Metodik for at aktivere kollektiv intelligens**

Underviseren kan introducere eleverne til at bruge den kollektive intelligens, ved at lade eleverne brainstorme på hinandens projekter, og derved lade dem få forståelse af fordelene, ved at bruge netværket som en fælles hjerne/ressource, som alle kan trække på.

**Fx kan de brainstorme på:**

- nye serviceydelser til forretningsideen
- nye vinkler, der kan gøre forretningsideen endnu mere unik
- flere kundegrupper der kan bruge ens produkt,
- reklame-strategier og mix
- på gode kontakter i det fælles (hele klassens) netværk
- på nye perspektiver, hvis en elev sidder med en specifik udfordring.

Brainstorming er en idegenereringsteknik, som er en effektiv metode til at få mange ideer i en gruppe på kort tid. Underviseren fungerer som facilitator på denne proces ved at sætte faste rammer op og styre processen, så eventuelle gruppedynamikker og selvcensur ikke forhindrer eleverne i at dele deres mere fantasifulde ideer. Processen er sjov og tempofyldt. Lav en tidsbegrænsning på fx 5 min. så de ikke får tid til at censurere sig selv for meget. Gentag gerne flere brainstormingsrunder.

**Rammerne**

Kritik og vurdering er absolut forbudt

Skyd fra hoften, målet er at få så mange ideer som muligt.

Vilde ideer ønskes, de skal ikke holde sig tilbage, hvis de er i tvivl om det kan lade sig gøre...bare giv den gas!

Der kan nemlig opstå en kædereaktion, som kan ende med en brugbar idé som kombination af flere vilde ideer.

**Vejledning**

- Lad eleverne at komme med bud på hvordan den præsenterede ide kan blive endnu bedre.
- Eleverne skriver deres idéer ned på post-its, (kun 1 ide på hver) og giver dem til ejeren af ideen.
- Først når brainstorm processen er afsluttet, kan der påbegyndes en vurdering af ideerne.

**Virksomhedstyper**

Alle virksomheder handler om køb og salg, men der findes mange forskellige typer. Som underviser kan du indledningsvist give eleverne en kort introduktion til disse, så de bedre kan danne sig en ide om hvilken type virksomhed, de har lyst til at arbejde med.

### **Handelsvirksomhed**

- Din vare er noget som du indkøber og sælger videre til en højere pris. Du kan fx finde fede ting på nettet, som ikke sælges herhjemme endnu og sælge det videre.

### **Produktionsvirksomhed**

- Din vare er et produkt, du selv fremstiller eller tilpasser, fx smykker eller sund slik.

### **Servicevirksomhed**

- Dit produkt kan være en service du yder, som fx græsslåning eller indkøb for ældre.

### **Vidensvirksomhed**

- Dit produkt er din viden som du sælger, så hvis du fx er totalt nørdet indenfor Sociale Medier, så har du noget at sælge.

### **Recycling virksomhed**

- Din vare er et produkt du laver af gamle ting, som du genbruger til noget helt nyt eller reparerer og sælger videre. Fx kan du klunse gamle cykler, fxe dem op og sælge videre, eller måske lave fede tasker af gamle sejl.

### **Kulturel virksomhed**

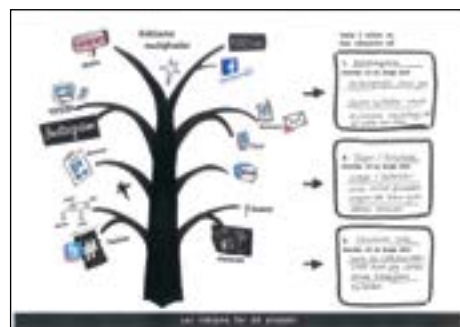
- Din vare er din optræden, hvis du fx har talent for at synge, danse, spille musik eller andet kunstnerisk. Det kan også være en virksomhed der arrangerer festivaler eller andre kulturelle oplevelser.

### **Socialøkonomisk virksomhed**

- Din vare kan være alle de overstående eksempler. Det der adskiller den socialøkonomiske virksomhed, er forretningsmodellen. Hvor en traditionel virksomheds formål er at tjene penge på en vare, så tager en social virksomheds forretningsmodel udgangspunkt i at ville gøre noget bedre for nogen, fx udsatte grupper eller at afhjælpe samfundsmæssige problemer. Man laver ved hjælp af en virksomhed en økonomisk bæredygtig løsning, frem for at skabe et velgørenhedsprojekt eller en non-profit organisation.

## Gennemgang af procesforløb

Dette er en kort gennemgang af procesforløb for alle opslag i arbejdshæftet.





## Din ide –hvad vil du sælge?

Eleven har allerede en virksomhedside, og dette opslagsark bruges af eleven til at udforske og forbedre sin virksomheds ide med collage og stikord. Det er en sjov og hyggelig måde at starte på og sætter samtidig gang i en refleksions-proces og åbner op for højre hjernehalvdels kreative centre i hjernen.

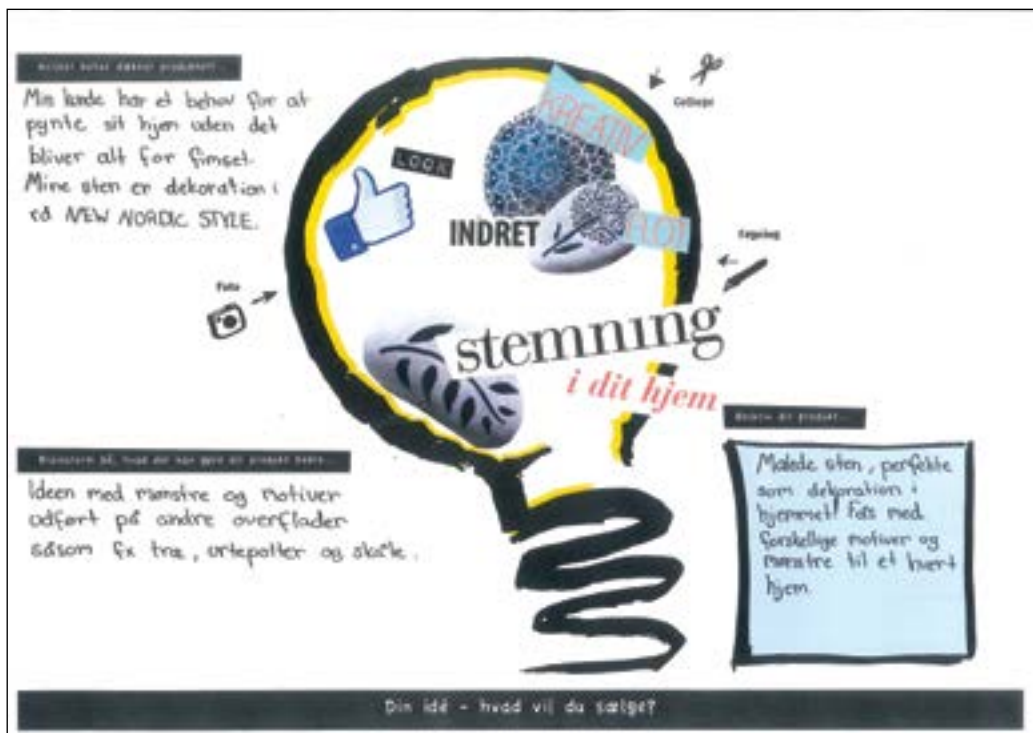
### Materialer:

- Magasiner, blade, fagblade, brochurer etc.
- Sakse, limstifter, farveblyanter, blyanter eller tusser
- Post-It Notes eller andre selvklæbende sedler

### Proces:

1. Lav en visuel brainstorm, ved at finde billeder og ord i magasiner og blade, som beskriver virksomhedsideen. Lad eleverne samle en masse udklip, før det sættes sammen til en billedcollage-beskrivelse af deres ide til deres virksomhed. Lav collagen inde i "pæren" på arbejdsarket. Forløbet kan også udvides til billedsøgninger på nettet, fotosafari med mobiltelefoner, hvor der ledes efter passende motiver eller situationer til at beskrive ideen.
2. Lad eleverne beskrive deres ide kort, evt. i stikordsform i feltet "Beskriv dit produkt" Det kan være en ide, at skrive ned på Post Its eller med blyant til at starte med, da der ofte opstår indsigter undervejs i forløbet, som gør, at eleven måske får lyst til at tilpasse ideen.
3. Bed eleverne om at tænke over, hvilket behov deres produkt dækker. Hvad er det for en udfordring eller problem, som det løser? Eller... hvilket ønske om nydelse eller komfort opfylder deres produkt?
4. Lad alle elever præsentere deres ide til en virksomhed. Efter hver præsentation faciliterer underviseren brainstormproces, hvor alle kan byde ind med forbedringer af ideen. Eleven som ejer ideen skriver alle bud ned. Som underviser, er det vigtigt at understrege, at det er en gaveregn af gode ideer, men at det er eleven selv, der suverænt bestemmer, om gaverne skal bruges.

5. Hvis der ønskes at lave gruppe arbejde omkring virksomhederne, så kan der nu laves en afstemning, om de bedste fem ideer. Brug fx "dot" afstemning, hvor hver elev kan sætte op til tre prikker på hver ide, eller på tre forskellige ideer. Det fem ideer der har fået fest "dots" bliver til grupperne, som der nu skal etablere teams omkring.



## Hvad er du god til?

Dette er et opslag, hvor eleven får mulighed for at reflektere over, og få forståelse af sine egne kompetencer, i konteksten til at skabe sin egen virksomhed. De har brug for, at få forståelsen af, at vi I K K E kan klare alt selv og H A R brug for gode teams, for at kunne skabe en virksomhed. Selv en i en-mands virksomhed har vi brug for hjælp, enten i form af samarbejde, eller ved at købe hjælpen eller få hjælp fra venner og familie.





Underviseren kan med denne øvelse vise eleverne, at der findes mange typer kompetencer, som alle er vigtige. Eleverne er vant til at blive vurderet og vurdere sig selv ud fra de traditionelle fag i skolen og skal derfor af underviseren hjælpes på vej til, at se på sig selv på nye måder. Det er vigtigt at få forklaret eleverne, at talent kan være mange ting og ikke noget vi nødvendigvis selv er opmærksomme på. Måske kan vi ikke slet ikke selv se et talent, fordi det bare falder os så let, at vi tror, at det er noget alle kan gøre.

Her får de mulighed for at se på sig selv i helt nye vinkler og få øje på, at det kan være et talent at have let ved at tale med andre mennesker, at kunne fkse ting, sætte noget i system, finde på ideer, have forståelse for sociale medier etc.

Når der laves teams, er det som underviser vigtigt at få italesat, at i et team hjælper alle hinanden. Deres teams bliver sat sammen, så de tilsammen kan dække så mange forskellige ting som muligt, og derfor vil de komme til at skiftes til at være eksperter, der hjælper de andre. Det bliver med andre ord sidemandsoplæring og videndeling, som vil blive praktiseret.

### Proces

1. Lad eleverne læse tekstarket til opslaget og lad dem reflektere over, hvad de selv synes de er gode til, ved at kigge på de fire bokse, "Historiefortællerne", "Skaberne", "Logikerne" og "Brobyggerne"
2. Lad dem skrive deres egen-vurderede kompetencer ind i arket.
3. Lad dem derefter, i grupper eller plenum, komme med bud på hvilke opgaver, de kunne se deres kammerater løse, underviseren kan også komme med gode bud.
4. (Individuelt forløb) – Lad eleven tænke over hvilke kompetencer, de skal bruge for at kunne gennemføre deres ide og kortlægge dem.
5. (Gruppearbejde) Skab derefter teams til gruppearbejde, omkring de udvalgte ideer. (Man kan godt have kompetencer i mange felter og eksperter kan godt udlånes til andre teams, hvis der er stor gruppering omkring nogle kompetencer).

<p>Er du god til at skrive? Kan du lave korte blog?</p> <p>Kan du lave stemninger med lyd?</p> <p>Er du god til at finde på historier?</p> <p>Er du god til at fortælle historier?</p> <p>Kan du tage gode fotos der fortæller en historie?</p> <p><b>Historie fortællere</b></p> 	<p>Er du god til at få idéer?</p> <p>Synes du det er sjovt at designe?</p> <p>Er du god til at få ting til at se bedre ud?</p> <p>Kan du tegne og male?</p> <p>Kan du vænt ved at bygge modeller?</p> <p>Er du god til håndværk?</p> <p>Kan du vænt klude ting?</p> <p><b>Skabere</b></p> 
<p>Er du god til tal og regnskab?</p> <p>Er du en høj til computere?</p> <p>Synes du det er sjovt at sætte ting i system?</p> <p>Kan du lide at undersøge hvordan andre gør og finde den rigtige løsning?</p> <p>Er du god til at bruge de sociale medier?</p> <p><b>Logikere</b></p> 	<p>Kan du lide at snakke med folk?</p> <p>Er du god til at lave mundtlige præsentationer?</p> <p>Kan du lide ved at sælge?</p> <p>Er du god til at få dine venner til at arbejde sammen?</p> <p>Kan du lide at være i grupper?</p> <p><b>Brøbyggerne</b></p> 
<p>Hvad er du god til?</p>	

## Kunden –hvem vil købe?

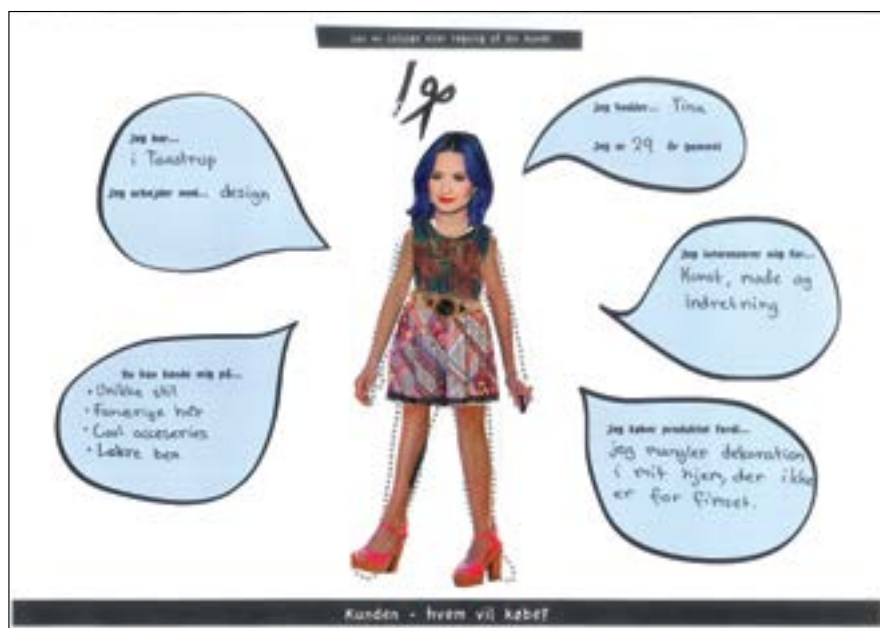
Dette opslag skal få eleverne til at sætte sig i deres kundes sted. Jo mere forståelse de har, for deres kundes verden og behov, jo lettere vil de kunne målrette produktet, skabe målrettede reklamer og sælge produktet. Eleverne skaber her det, som reklamebranchen kalder en "Persona", som bruges som redskab til at sætte sig i kundes sted. Ved at personliggøre kunden, bliver det lettere for dem, at sætte sig i kundens sted. Som underviser skal du opfordre eleverne til at bruge deres fantasi og lade som om, at de allerede kender deres allerbedste kunde.

### Materialer:

- Magasiner, blade
- Sakse
- Limstifter
- Blyanter eller tusser

### Proces

1. Lad eleverne lave en collage af deres allerbedste kunde. Hvordan tror de denne ser ud?
2. Lad eleverne svare på spørgsmålsboksene, ud fra en forestilling om, hvordan de tror deres kunde kan være.



## Konkurrenter –hvem sælger det samme?

Eleverne skal lære at vurdere deres produkt, i forhold til konkurrenternes. Dette vil give dem større forståelse for deres marked. De kan lære meget af, at iagttage deres konkurrenter. Det som konkurrenterne er gode til, kan de indarbejde i deres eget produkt, og det de ikke finder godt, kan anspre til nye og bedre løsninger.

Det er yderst sjældent, at der ikke findes nogen direkte konkurrenter, men skulle det ske, at eleverne har fundet på, at løse et problem på en hel ny måde, så øns dem tillykke, men mind eleverne om, at de stadig konkurrerer med nogen, der sælger noget, som løser kundens problem på en anden måde, og dem kan de også lære af!

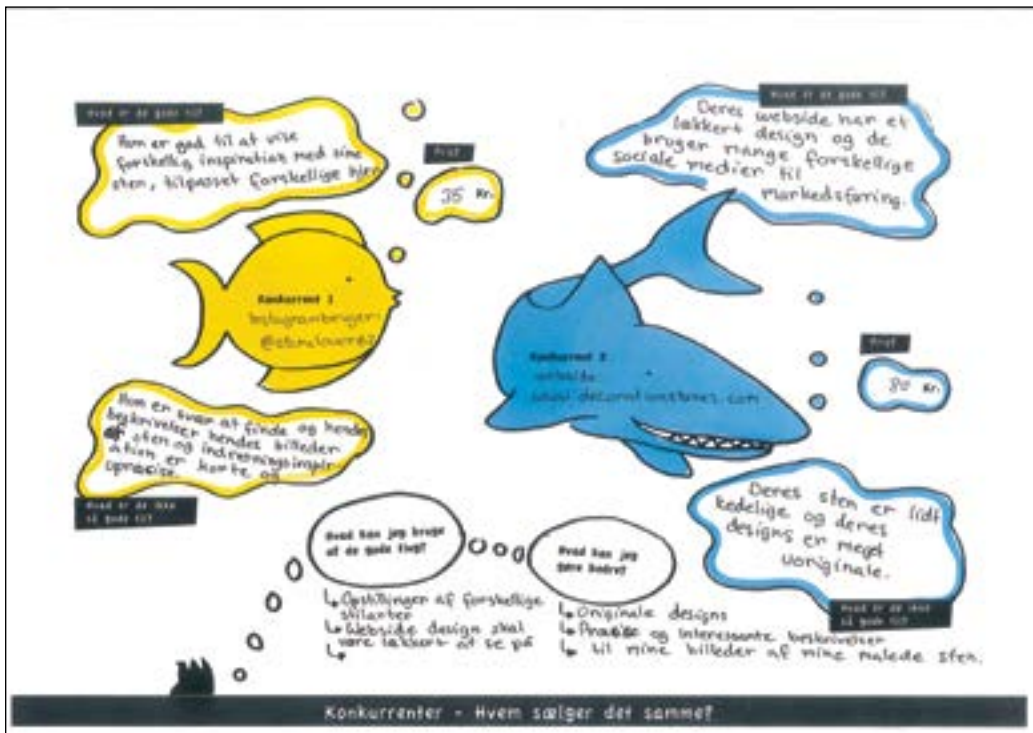
### Materialer:

- Notesblok
- Internet

### Proces:

1. Lad først eleverne søge viden om deres konkurrenter. Der kan fx søges på Internettet, indsamle brochurer, besøge forretninger, Google kundeudtalelser, kigge på opslag i Brugsen etc. Lad dem lede efter information og priser hos deres konkurrenter.
2. Lad dem vælge to konkurrenter at sammenligne sig med. Lad reflektere over hvad konkurrenterne er gode til og hvad de ikke er så gode til og lad dem udfylde arbejdsarket.
3. Eleverne skal nu tænke over, hvad de kan bruge, af de gode ting i deres eget produkt. Hvad har de fået en god oplevelse af? Har de fx en god service, bruger de ekstra meget chokolade i kagerne osv.
4. Derefter skal de tænke over de ting, som de ikke oplever så gode. Dette kan nemlig være en vigtig viden til at gøre deres eget produkt, lige det bedre, måske mere unikt? Det som får kunden til at vælge det til.

5. Der kan laves en sjov kollektiv brainstormproces, ud fra de ting, som eleverne ikke synes konkurrenterne er så gode til. Lad dem finde på nye løsninger, vilde løsninger, fjollede løsninger. Det stimulerer kreativiteten, giver forståelse for samskabelse og gode nye løsninger.



## Reklame –hvordan vil du gøre dit produkt kendt?

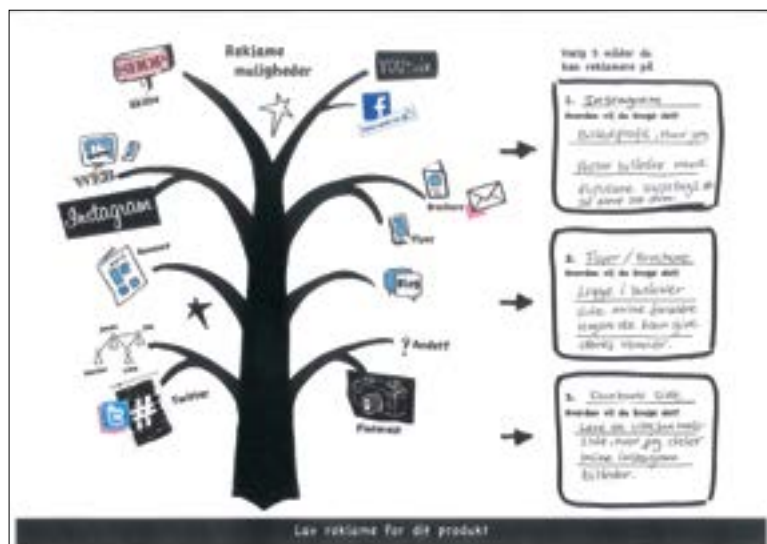
Her skal eleverne tænke over hvordan de vil få kunderne til at opdage deres produkt. Underviser kan vælge selv at præsentere alle reklamemulighederne, som står beskrevet på tekstarket, eller lade eleverne præsentere de forskellige muligheder.

### Materialer:

- Arbejds ark Kunden (s.6)
- Arbejdsark Konkurrenterne (s. 8)

### Proces:

1. Lad eleverne se på deres arbejdsark Kunden (s. 6) og Konkurrenterne (s. 8). Ud fra den viden de har om deres kunde og hvad deres konkurrenter gør, skal de tænke over, hvilke af reklamemulighederne i reklametræet, de synes vil være mest velegnede at bruge til at fange kundens opmærksomhed.
2. Eleverne skal præsenteres for eller læse beskrivelsen for alle reklamemuligheder og derefter vurdere og vælge tre måder de vil reklamere på og skrive det i boksene.
3. Lad dem tænke over, hvordan de vil bruge mulighederne, så de kan skrive det i boksene.
4. Videndeling - Tag en snak i klassen om, hvad reklamer mon koster. Er der nogen der har nogle erfaringer eller noget viden, som de andre kan bruge. Mange af de sociale medier er gratis i et vist omfang. Hvis der er elever der ved noget særligt om et emne, så bed dem dele det med alle, så I alle får glæde af den viden.





## Design din virksomhed

Dette opslag skal give eleverne en forståelse for, at det betyder noget for salget, at tingene ser lækre ud. Arbejdsarket giver kreative elever mulighed for at designe deres egen webside og logo, men det er vigtigt at understrege, at man IKKE behøver at være kreativ, for at kunne løse denne opgave. Hvis nogle elever synes, det er svært at designe, kan de alternativt lave en collage, hvor de finder eksempler på billeder, af noget de synes er flot, og som de gerne vil have det skal ligne. Det vigtige er, at de lærer at tage stilling til, hvad de synes er flot og om hvad de tror, der vil tiltale deres kunder.

### Materialer:

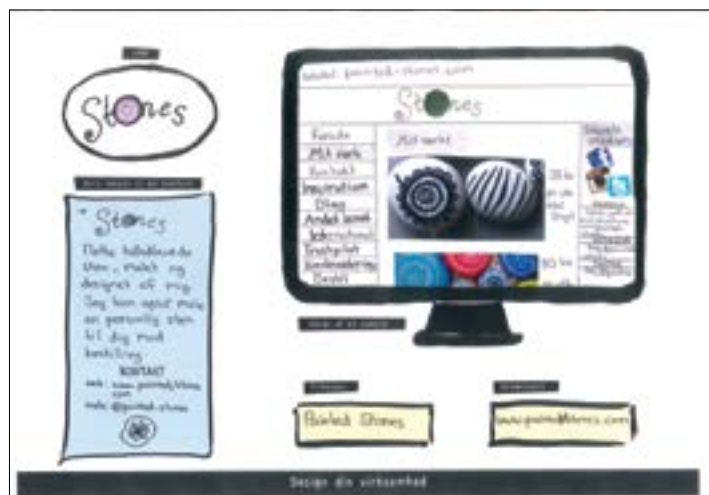
- Magasiner, blade, fagblade, brochurer til collage
- Sakse, limstifter, farveblyanter, tusser i mange farver
- Internet til at søge domænenavne på og til at finde eksempler på webdesign

### Proces:

1. Prøv at lade eleverne finde eksempler på noget de synes er godt webdesign. Få dem til at sætte ord på, hvad det er de synes er godt og lad dem præsentere det i klassen.
2. Sæt eleverne til at finde gode eksempler på den slags design og stil, som denne foretrækker at deres website, flyer og evt. produkter skal have samme følelse af. Lad dem designe logo og website selv, eller lave en collage.
3. Lad eleverne tænke over, hvad deres virksomhed skal hedde og hvad domænenavnet (adressen på websitet) skal være.

4. Der skal skrives en tekst på en flyer (et reklameblad på A5 størrelse).

Eleven skal beskrive: Hvad der sælges og hvordan kundes behov dækkes, så det fanger kundens opmærksomhed og giver lyst til at købe.



## Regn den ud

Her bliver eleverne introduceret til nogle meget simple metoder, til at regne ud, hvad det koster at lave deres produkt (kostpris), og hvad de kan tjene på det. (avance) Men for at kunne regne det ud, skal salgsprisen vedtages. Salgsprisen er ikke noget man kan regne sig frem til, da det dels afgøres af hvad kunderne er villige til at betale og dels af hvad produktet koster at fremstille.

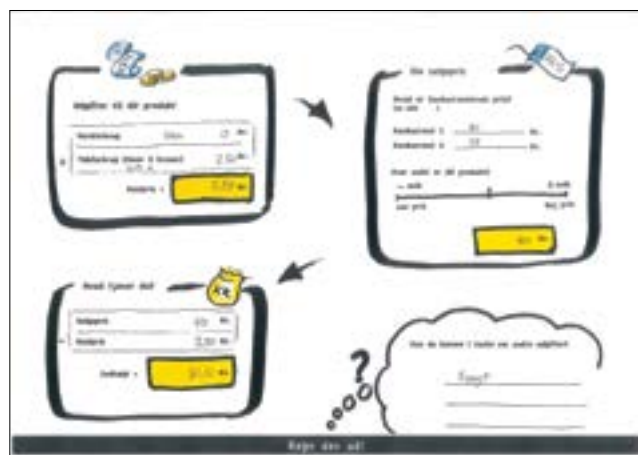
Eleven bliver derfor præsenteret for alle de faktorer, der skal kendes og overvejes, for at kunne fastsætte en realistisk pris, og så må de selv komme med et bud.

### Materialer

- Arbejdsark Konkurrenterne (s. 8)
- Internet (til at søge viden om fremstillingspriser og indkøbspriser).

### Proces

1. Introducer eleverne til de forskellige typer kostpriser som nævnes i arbejdshæftet, da det regnes forskelligt ud, alt efter, om det er noget der købes til videresalg, noget der skal fremstilles eller om det er en service, viden, optræden eller andet der ikke er fysisk (immaterielt produkt).
2. Lad eleverne indhente informationer om, hvad det vil koste, at fremstille deres produkt.
3. Lad dem regne kostprisen ud og sætte den ind i arbejdsarket. Hvordan man udregner kostprisen står forklaret på s. 7.
4. Tag gerne en snak om hvilke andre udgifter, der også kan være fx kunne der være transport og emballage, markedsføring osv. Dette blot for at give dem en forståelse for, at virksomhedsdrift er komplekst.



## Pitch –sælg din ide!

Nu har eleverne været omkring de mest basale emner i en forretningsplan og de har nu et færdigt virksomhedskoncept. Eleverne skal nu præsentere deres virksomhedside for "investorer", som skal vurdere deres ide.

Dette kaldes et "salgs pitch" eller oprindeligt "elevator pitch", som er et amerikansk udtryk, der dækker over, en fortælling om, at hvis nu man som iværksætter møder en person i elevatoren, der kunne være en potentiel investor eller kunde, så skal man have sin salgstale parat, som er så præcis og kort, at den kan nå og fortælles inden turen i elevatoren er slut.

I klassen kan I lave et dommerpanel af elever, lærere eller forældre, som skal vurdere virksomhedsideen.

### Proces:

1. Giv eleverne så frie rammer som muligt til at lave en præsentation, det kan være alt fra PowerPoint, video, prototype (model), skuespil, plancher eller fri tale etc. De skal starte med at præsentere dem selv, derudover er den eneste bindende ramme, at præsentationen skal indeholde følgende:

*Jeg sælger...og jeg fik ideen fordi....*

*Min kundes behov er... Min ide løser behovet fordi...*

*Jeg finder mine kunder gennem... Mit udbytte er...*

2. Lad eleverne præsentere deres virksomhedside på max 2 min.
3. Find en vinder, (der kan være evt. være flere kategorier) og lav en fejring af al kreativiteten og virkelysten, som er blevet brugt og genereret undervejs.





**BLIV  
DIN  
EGEN**

**BOSS**

