

Velkommen til Iværksættermissionen

Med Iværksættermissionen lærer I, hvordan I kan starte jeres egen lille forretning og tjene penge.

I får hver 100 kr. og lærer, hvordan I kan gøre en god idé til virkelighed. Det bliver både sjovt og spændende!



Lær noget i virkeligheden

De fem faser

Her skal I lære at tænke som rigtige iværksættere, få en idé til at vokse og – hvis det går godt – tjene penge. I skal igennem fem faser:

Fase 1 |

Klar, parat, start

Vi undersøger, hvordan man laver en virksomhed. Og sammen beslutter I, hvad overskuddet skal bruges til i klassen!



Fase 2 |

Få en idé, og så frøet

Sammen udvikler I jeres virksomhedsidé i gruppen. I begynder også at planlægge, hvordan idéen bliver til virkelighed!



Fase 3 |

Dyrk jeres idé

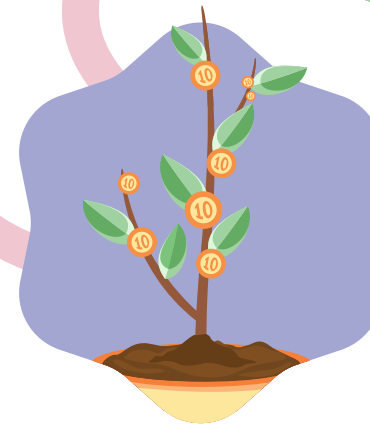
Sammen færdiggør I jeres nye virksomhed. Og gør jer klar til at møde kunderne – i virkeligheden!



Fase 4 |

Lad virksomheden blomstre

Nu skal I i gang med at sælge. Og at opleve, hvordan det er at være iværksættere – i virkeligheden!



Fase 5 |

I gjorde det!

Hurra, nu kan I dele jeres erfaringer i klassen. Og glæde jer til at bruge overskud- det på det, I har valgt!





**Velkommen til
Iværksætter-
missionen!**

Fase 1 | Klar, parat, start

Vi undersøger, hvordan man laver en virksomhed.
Sammen beslutter I, hvad overskuddet
skal bruges til i klassen.



Lær noget i virkeligheden

Lån 100 kroner, og behold overskuddet

For at komme i gang som iværksættere, får I 100 kr. pr. elev. Men det er ikke en gave – det er et lån, som skal betales tilbage, når Iværksættermissionen er slut.

Det spændende er, at alt det, I tjener ud over de 100 kr., er jeres overskud – og det beholder klassen selv. Jo klogere I bruger pengene, jo større chance har I for at få et overskud, som I sammen kan bruge på noget fedt.

Når man laver en virksomhed, er målet nemlig ofte at få overskud – altså at tjene flere penge, end man har brugt. Men hvad gør man så med pengene?

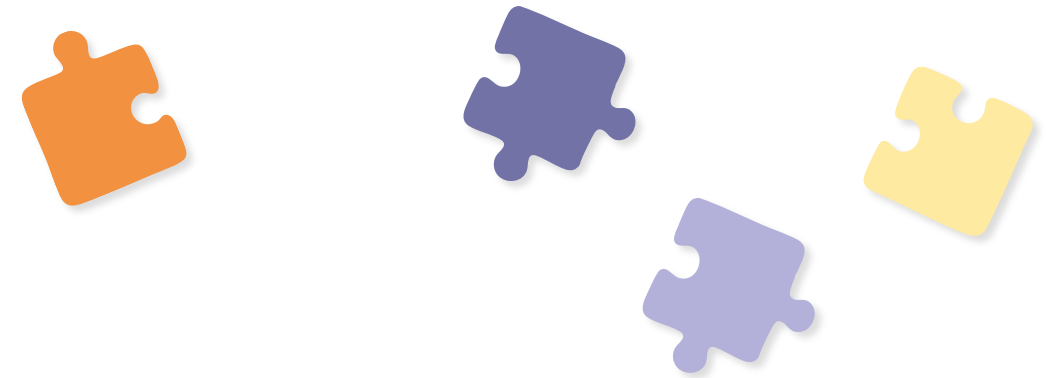
I Iværksættermissionen handler det ikke kun om at tjene penge, men også om at tænke over, hvad de skal bruges til. Skal I bruge overskuddet på noget sjovt for klassen? Eller skal I give det videre til nogen, der har brug for hjælp?

Et overskud kan blive til meget mere end bare penge. Det kan blive til fællesskab, oplevelser, glæde – eller være med til at gøre en forskel for andre.

I skal nu lave en opgave, der hjælper jer med at finde ud af, hvad I gerne vil bruge jeres overskud på, og hvordan I kan beslutte det sammen som klasse.



Opgave | Hvad skal overskuddet bruges til?



Sådan gør I:

1. Tænk selv (5 min.)

Start med at tænke over, hvad du gerne vil bruge klassens overskud på.

Det skal være noget, hele klassen kan få glæde af.

Skriv din idé ned – eller tegn den.

Du kan fx foreslå:

- En klassefest.
- En ekstra hyggedag med film, snacks eller spil.
- En fælles udflugt.
- At give pengene til nogen, der har brug for hjælp.
- Noget nyt til klasselokalet, som alle kan bruge.

2. Tal sammen i grupper (10 min.)

Del jeres idéer i små grupper. Hver gruppe vælger en eller to idéer, som de gerne vil vise eller fortælle om for resten af klassen.

3. Skriv alle idéer op i fællesskab

Når grupperne har fortalt deres idéer, skriver læreren dem op på tavlen. Vi samler alle idéerne og taler om dem sammen i klassen.

4. Stem og beslut sammen

Til sidst stemmer I. Hver elev vælger den idé, de bedst kan lide. Når alle har stemt, finder vi ud af, hvad vi skal gøre med det mulige overskud.

Indtægter, udgifter og overskud - hvad betyder det?



I skal nu lære, hvordan man tjener penge og får overskud. Hvad er indtægter, udgifter og overskud, og hvordan får man idéer til at vokse?

Se med i filmen og få inspiration til, hvordan jeres idé kan blive større!

Opgave | Hvad koster ting?

Inden man starter en virksomhed, er det vigtigt at vide, hvad ting koster. I denne opgave skal I gætte priser på hverdagsting som tandpasta og havregryn. Det handler ikke om at gætte rigtigt, men om at tænke, snakke sammen og lære at vurdere værdi. Klar til en prisdyst?



Mælk	DKK
------	-----

Tandpasta	DKK
-----------	-----

Pasta	DKK
-------	-----

Saftevand	DKK
-----------	-----

Havregryn	DKK
-----------	-----

Opgave |

Lav jeres egen saftevandsbod

Hvad nu, hvis I skulle starte en virksomhed? Hvad ville I sælge? Hvad skulle I købe? Og hvordan ville I tjene penge? Forestil jer, at I skal lave jeres egen saftevandsbod. I vil sælge kold, forfriskende saftevand, men for at komme i gang og tjene penge, skal I bruge penge.

I skal nu lave en planche, der viser, hvilke ting der giver jer indtægter, og hvilke der giver jer udgifter.

Husk: Indtægter er de penge, I tjener – f.eks. når I sælger et glas saftevand. Udgifter er de penge, I bruger – f.eks. på saftevand, kopper og måske lidt pynt til boden.

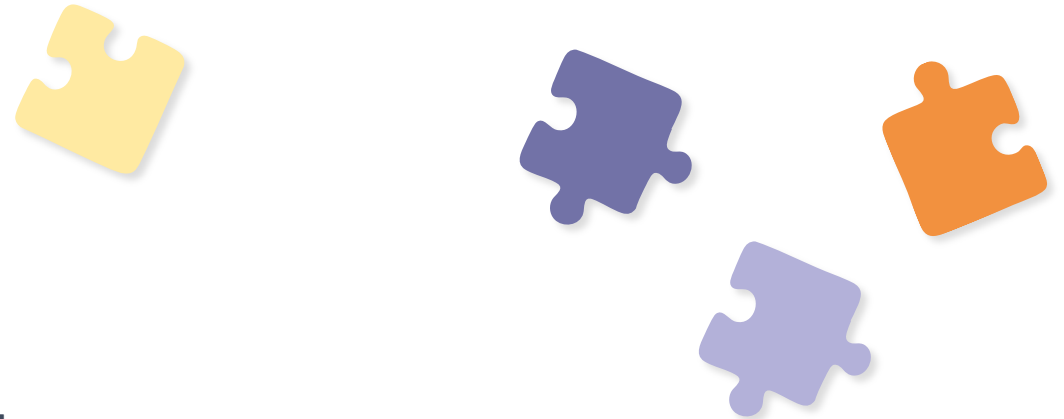
Sådan gør I:

- Klip billeder ud fra blade, aviser eller reklamer af ting til en saftevandsbod, fx saftevand, plastikkrus, sugerør, bord, skilte, pynt eller glade kunder.
- Sæt billederne op på planchen:
 - **Udgifter** på den ene side (ting, I skal købe).
 - **Indtægter** på den anden side (det, I tjener penge på).

Husk: Nogle udgifter er nødvendige for at kunne få indtægter – fx kan man ikke sælge saftevand uden kopper.

Når I er færdige, viser I planchen til klassen og forklarer, hvad I skal bruge penge på, og hvordan I vil tjene dem igen.

Find saks, lim og jeres bedste idéer frem – nu skal I bygge jeres første forretningsmodel med billeder!



Det gode samarbejde



Her skal vi se på, hvordan man bedst kan arbejde sammen som en gruppe, hvorfor det betyder så meget, og hvordan vi alle kan blive bedre til at lytte til hinanden.

Når man samarbejder godt, kan selv små idéer vokse sig store og blive til noget helt særligt.

Hvad er du god til?

Brug 5-10 minutter på at tænke over, hvad du er god til – dine styrker. Du kan både skrive og tegne.

Disse spørgsmål kan hjælpe dig:

- Hvad synes du, du er god til?
- Hvornår føler du dig sej eller stolt?
- Hvad kan du lide at hjælpe andre med?
- Er du god til f.eks. at få idéer, løse problemer, være kreativ, tale foran andre eller lytte? At holde styr på tingene, tage ansvar eller få andre til at føle sig trygge?

Eksempler:

- Jeg er god til at få idéer.
- Jeg er god til at forklare ting.
- Jeg er god til at tegne og lave plakater.
- Jeg er god til at holde styr på, hvem der skal lave hvad.
- Jeg er god til at opmuntre andre.

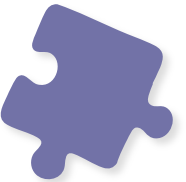
Om lidt deler jeres lærer jer ind i grupper til Iværksættermissionen. For at arbejde godt sammen, er det vigtigt at vide, hvad du selv og dine klassekammerater er gode til. Alle er gode til noget – hvad er DU god til?

Husk: Alt tæller – både det, du kan med hænderne, med hovedet og med din måde at være på.



Opgave |

Jeg er god til ...



Inddeling i grupper

Når man arbejder i en gruppe, er det ikke meningen, at alle skal kunne det samme. Det handler om at lytte, hjælpe, bakke hinanden op – og få idéerne til at vokse.

Det er vigtigt, at alle i gruppen tør sige højt, hvad I er gode til. Lyt til hinanden og find ud af, hvordan I kan bruge alle jeres styrker.

Én får måske idéerne, én er måske god til at holde styr på, hvem der gør hvad, én er måske god til at bygge, tegne eller præsentere jeres idé, og én er måske god til at skabe ro og sørger for, at alle har det sjovt og godt undervejs.

Alle er altså vigtige i et godt gruppearbejde. Ingen kan det hele alene, men sammen kan I meget mere, end I tror.

Derfor skal I huske følgende, når I laver gruppearbejde:

- Hold fast i det, I er gode til – og del det med hinanden.
- Lær hinanden at kende: Spørg, lyt og vær nysgerrige.
- Brug hinandens evner, så alle får lov til at bidrage.
- Husk, at forskellighed gør jer stærkere.



Hvem er gode til hvad i jeres virksomhed?

- Er der nogen, der er gode til at sælge og snakke med kunder?
- Er der nogen, der kan finde gode tilbud og stå for indkøb?
- Er der nogen, der er gode til at bage, bygge eller lave jeres produkt?
- Er der nogen, der kan lave flotte skilte og holde styr på pengene?

Nu skal I sammen finde ud af, hvordan I bedst kan bruge hinandens evner og fordele opgaverne.

I den følgende opgave skal I som gruppe finde ud af, hvad hver enkelt af jer er gode til. I er nemlig ikke bare en gruppe – I er et lille team, og alle har noget særligt, de kan bidrage med.

Måske er én god til at snakke med kunder.
En anden kan holde styr på pengene.
En tredje er kreativ og laver flotte skilte.

Når I arbejder sammen som iværksættere, bliver I en lille virksomhed. Og i en virksomhed er det vigtigt at finde ud af, hvem der er gode til hvad.

Og måske er der én, der kan planlægge og sørge for, at alle husker, hvad de skal.

I skal tale sammen og finde ud af, hvordan I bedst fordeler opgaverne i jeres virksomhed. Brug bilaget som en hjælp til at skrive navnene på alle i gruppen – og hvad de hver især er gode til.

Når I bruger jeres styrker rigtigt og hjælper hinanden, bliver jeres idé både sjovere at arbejde med – og meget stærkere.

Husk: Det er jeres forskelligheder, der gør jer til et godt team!

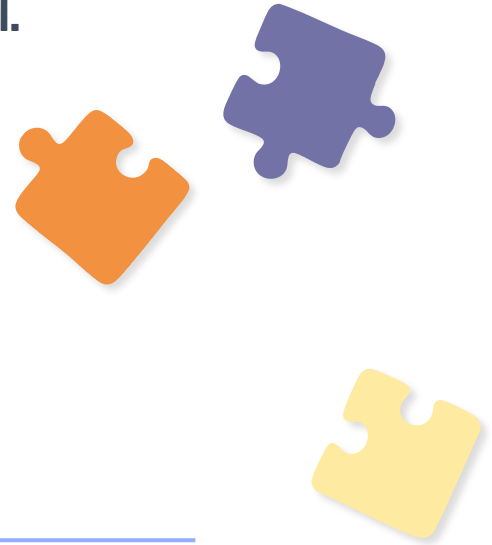
Opgave |

Hvem er gode til hvad

Find ud af, hvad I hver især er gode til. I er et team, hvor alle kan bidrage med noget særligt. I skal skrive jeres navne, og hvad I er gode til. I må også gerne foreslå, hvad I synes, de andre er gode til.

Navn:

Er god til:



Første møde i gruppen

Forestil jer, at I sidder i jeres helt eget mødelokale. I er et rigtigt iværksætterteam, der skal finde på en god idé sammen. Som en del af Iværksættermissionen skal I lære, hvordan små idéer kan vokse sig store og stærke - når man hjælper hinanden og bruger hinandens styrker.

Jeres første opgave som team er at lave en brainstorm og tale om: Hvilken idé kan give overskud?

Hvad er en brainstorm – og hvorfor er det smart?

At brainstorme betyder, at I deler alle idéer, store som små, skøre eller helt almindelige. Det handler ikke om at finde én perfekt idé med det samme, men om at få mange idéer på bordet, så I kan vælge den bedste bagefter.

Det er som at åbne en skattekiste: Nogle idéer skinner med det samme, andre skal lige pudses, før man ser, hvor gode de er. Vigtig regel: Sig aldrig nej til hinandens idéer. Hvis I stopper idéer for hurtigt, risikerer I at gå glip af noget godt.

Tip

Se explainer-videoen om overskud igen. Snak om, hvad I lagde mærke til, og hvilke idéer videoen giver jer.



Opgave |

Brainstorm - hvilken idé kunne give overskud?

Sådan gør I:

I får hver ét minut til at fortælle, hvad I tænker, når I hører ordet "overskud".

Når alle har sagt noget, skriver eller tegner I alle idéer ned på et stort papir — både ord, tegninger og skitser er velkomne.

Lyt til hinanden, byg videre på hinandens tanker, og stil spørgsmål som: "Hvad nu hvis ...?"

Husk: Ingen idé er forkert. Nogle af de skøre eller anderledes idéer kan blive til noget rigtig spændende.

Når I er færdige, vælger I de idéer, I synes er mest spændende eller sjove, som I vil dele med resten af klassen.

Når I præsenterer for klassen, skal I fortælle:

- Hvad betyder overskud for jer?
- Hvordan forestiller I jer, at jeres idé kan vokse — ligesom rigtige iværksættere gør, når de skaber noget nyt?



Opgave | Gå på opdagelse i hverdagen | Gruppen

Gruppens plan:

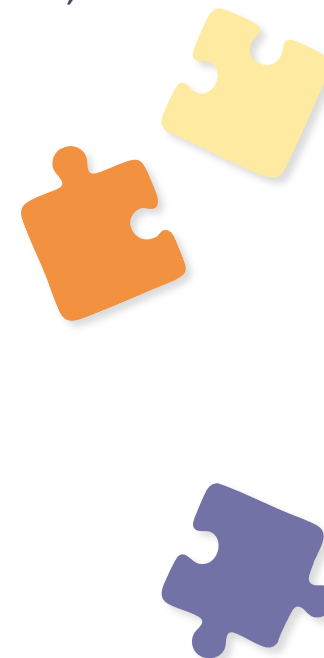
Sådan hjælper vi hinanden, hvis nogen synes,
det er svært:

Nu skal I i gang med en undersøgelse, hvor I hver især skal gå på opdagelse i jeres egen hverdag. Idéer starter nemlig ofte der, hvor I er til daglig: Hjemme, i skolen og i jeres lokalområde.

Sådan vil vi samle vores viden:

Hvem undersøger forældres arbejde:

Hvem undersøger butikker/virksomheder
i lokalområdet:



Gå på opdagelse i hverdagen | Individuel

Navn:

Hvad arbejder mine forældre med?:

Sådan sker der vækst i deres arbejde (fx nye ting, udvikling, flere opgaver, samarbejde):

Hvilke butikker og virksomheder findes i mit lokalområde?:

Eksempler på vækst (fx nye varer, udvidelser, nye idéer):

Hvilke ting fra mit værelse kan skabe vækst - ting eller interesser, der kan blive til en idé?:



Gå på opdagelse i hverdagen | Individuel fortsat

Hvordan kan det forbedres, bruges anderledes
eller deles med andre?

Klar til fremlæggelse

Mine vigtigste opdagelser:

Idéer jeg vil dele med gruppen:



Opgave |

Afrunding på fase 1 – klar til fase 2



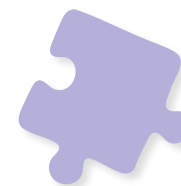
I fase 1 har I både lært om både indtægter, udgifter og overskud, og I har samarbejdet i grupper og fundet ud af, hvad I hver især er gode til. I fase 2 handler det om at få en idé til at ske. Så vær klar til at tage det næste skridt i Iværksættermissionen!

Som afslutning på fase 1 skal I sammen svare på følgende:

- Hvad har vi lært om iværksætteri indtil nu?
- Hvad var det mest spændende eller overraskende?
- Hvilke nye ord kender vi nu?
- Hvordan har det været at samarbejde i grupperne? Hvad gjorde det sjovt og godt?
- Er der noget, vi skal huske at gøre anderledes næste gang?
- Én ting, jeg tager med mig fra fase 1, som kan hjælpe mig videre i missionen er...

Som forberedelse til fase 2 skal I:

- Gøre jeres undersøgelse færdig derhjemme: Tal med jeres forældre om deres arbejde, kig efter inspiration i lokalområdet, og find ud af, hvilke ting på dit værelse kan inspirere dig til en god idé.
- Forberede jer på at præsentere jeres resultater for jeres gruppe.
- Være klar til at dele jeres idéer og opdagelser og høre, hvad de andre har fundet.



Tak for i dag |

Næste gang tager vi det næste store skridt i missionen, hvor I skal omsætte jeres tanker og opdagelser til konkrete idéer, der kan blive til virkelighed.

Vi stiller spørgsmålet: Hvordan kan vi gøre vores undersøgelser til en reel forretningsidé?



Lær noget i virkeligheden

Fase 2 | Få en idé, og så frøet

Sammen udvikler I jeres virksomhedsidé i gruppen. I begynder også at planlægge, hvordan idéen bliver til virkelighed!



Lær noget i virkeligheden

Velkommen til fase 2 i Iværksættermissionen

Nu tager vi næste skridt: at gøre jeres tanker og opdagelser til idéer, der kan blive til virkelighed. Vi skal finde ud af, hvordan vi kan omdanne vores undersøgelser til en forretningsidé.

Præsenter jeres undersøgelser

Nu skal I præsentere undersøgelserne fra sidste gang for hinanden.

Fortæl, hvad I har fundet ud af om jeres forældres arbejde, jeres lokalområde og jeres egne ting og interesser.

Måske har I set en mulighed, ingen andre har tænkt på.

Hver eneste ting, I har undersøgt, kan være vigtige brikker, der kan blive til en god idé.



Opgave | Præsentation i grupperne

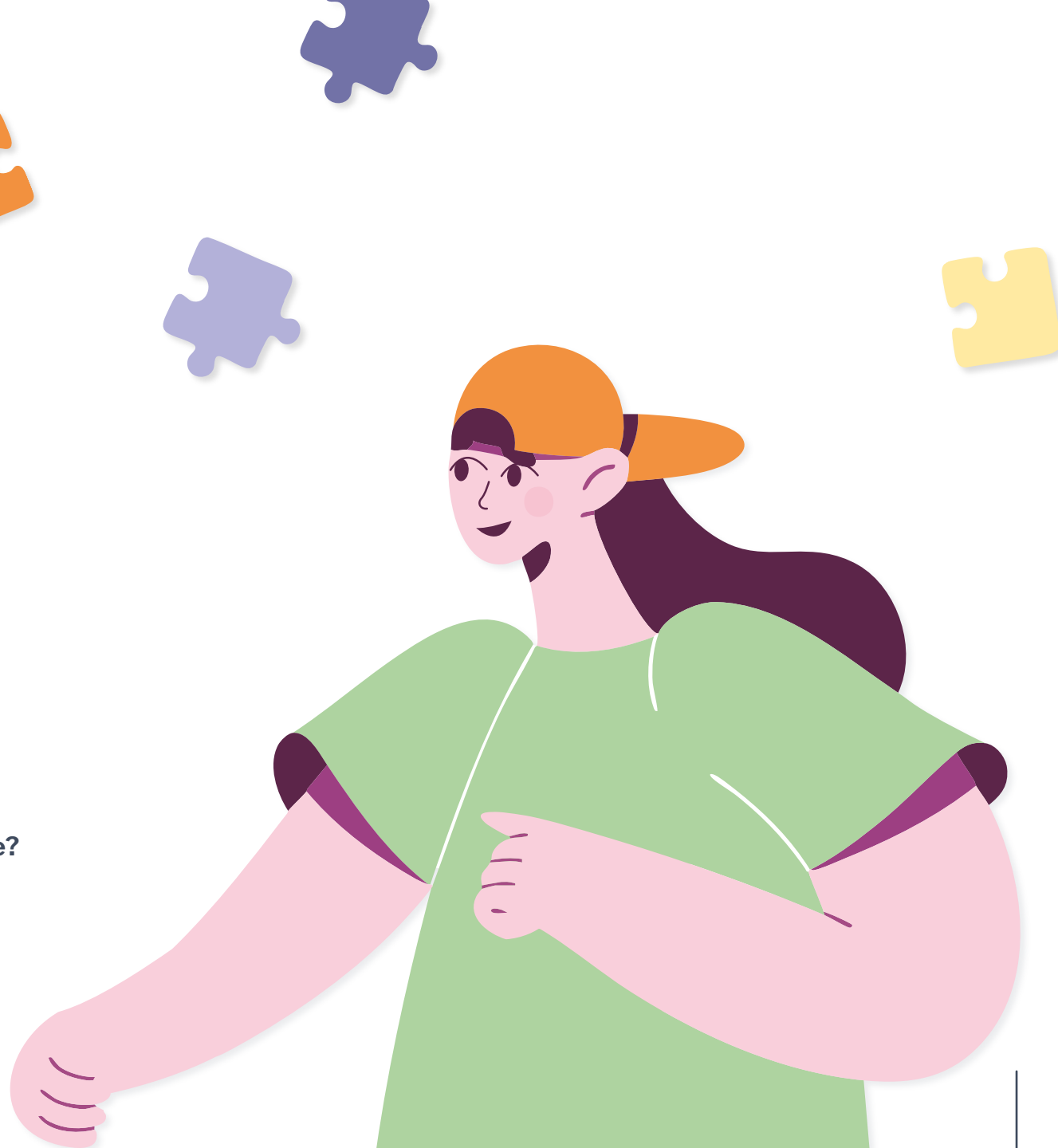
Sådan gør I:

Alle svarer efter tur på spørgsmål 1. Når alle har svaret på spørgsmål 1, går I videre til spørgsmål 2, og så videre.

Det er vigtigt, at alle får mulighed for at præsentere deres undersøgelser uden at blive afbrudt. Hvis du bliver inspireret af noget de andre fortæller, eller selv får en god idé undervejs, så skriv det ned på et stykke papir og stil dit spørgsmål, når præsentationen er slut.

- 1. Hvad laver dine forældre og giver det inspiration til idéer?**
- 2. Hvilke butikker og virksomheder findes i jeres lokalområde?**
- 3. Hvilke ting på dit værelse kunne være starten på en idé?**

Når alle i gruppen har præsenteret deres undersøgelser, er der spørgerunde, hvor alle nu kan stille spørgsmål.



Varer og ydelser – hvad er forskellen?



Inden I laver idéer, skal I kende forskel på varer og ydelser. Varer er ting, man laver, som andre kan købe og tage med hjem. Ydelser er noget, man gør for at hjælpe eller glæde andre.

Begge dele er gode – men husk forskellen, så I ved, hvad I skal bruge, og hvem jeres kunder er.

Bonusøvelse | Idétræning

Kan man blive bedre til at få idéer? Ja, det er faktisk noget, man kan træne. Vi kalder det idétræning, og det er opgaver, der gør jer bedre til at tænke i nye baner og være mere kreative.



Se eksempler her:

Smoothie

To cirkler og tre lige linjer (matematik)

Fire firkanter og en trekant (matematik)

Fra drøm til virkelighed – hvad kan vi nå?



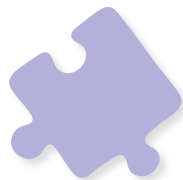
Når man får en idé, er det nemt at tænke stort. Måske drømmer du om en bod med lys, balloner og musik – eller om at slå græs for hele byen. Og det er supergodt, for store idéer starter med store drømme.

Men der er også en virkelighed: tid, budget og nogle rammer, vi skal huske. Derfor skal vi finde balancen mellem det, der kunne være megafedt, og det, der faktisk kan lade sig gøre lige nu.

Den næste opgave hjælper jer med at finde den bedste idé – én, der gør jer glade og stolte, og som I kan nå at føre ud i livet. Er I klar til at tænke stort, tænke klogt og finde vejen fra drøm til virkelighed? Så går vi i gang!

Opgave |

Fedt vs. realistisk – vælg den bedste idé!



Trin 1 | Drøm stort

Forestil dig, at du kan lave hvad som helst. Tag et stykke papir eller en post-it, og skriv eller tegn:

Hvad er den fedeste idé, du kan lave i Iværksættermissionen?

Tænk stort, skørt og kreativt – der er ingen grænser her.

Trin 2 | Hvad er realistisk? (10 min.)

Nu skal du tænke over, hvad der faktisk kan lade sig gøre. Tag et nyt papir, og skriv:

Hvilken idé kan I nå at lave med den tid, de penge og de materialer, I har?

Tænk på:

- Hvor lang tid projektet tager.
- Hvad ting koster.
- Hvad du og gruppen kan finde ud af.
- Hvilke materialer og hjælp I har adgang til.

Trin 3 | Del og snak i gruppen (15-20 min.)

Del jeres idéer og find én, der både er spændende og realistisk. Sådan gør I:

- Læs jeres idéer højt for hinanden.
- Læg idéerne i to bunker:
 - Fedt, men svært
 - Realistisk og gennemførligt
- Vælg én idé, der både er sjov og mulig at gennemføre. Måske kan I kombinere flere idéer.



Opgave | Nu skal I brainstorme



Nu skal I lave en brainstorm om idéer til jeres virksomhed. Brug alt det, I har lært og undersøgt. I kan både skrive stikord, tegne eller lave små skitser for hurtigt overblik.

Sådan gør I:

Kig på det, I allerede har talt om og undersøgt.

Stil jer selv spørgsmål som:

- Hvad kunne vi sælge?
- Hvad har folk brug for?
- Hvad kan vi selv finde ud af at lave eller gøre?

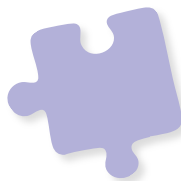
Skriv eller tegn alle idéer ned – også dem, I ikke er sikre på endnu.

Husk:

- Alle idéer er gode i starten!
- Jeres idé skal helst være noget, I selv kan lave eller gøre, som andre får glæde af.

Saml alle jeres idéer – tegn, skriv stikord eller noter.
Alt er tilladt!

Idé 1:



Opgave |

Nu skal I brainstorme

Fortsat



Idé 2:

Idé 3:

Opgave |

Nu skal I brainstorme

Fortsat



Ekstra noter eller tegninger

Opgave |

Vælg en idé i fællesskab

Nu har I brainstormet og har en masse seje idéer.
Nu skal I som gruppe vælge én idé, som I vil arbejde videre med.

Vælg en idé, der er:

Spændende – I skal have lyst til at arbejde med den.

Sjov – Det skal være noget, I synes er fedt at lave.

Mulig – Det skal være noget, I faktisk kan få til at ske.

Når I har valgt jeres idé så skriv den i boksen til højre.

Det bliver jeres allerførste forretningsidé, som I skal arbejde videre med i resten af Iværksættermissionen. Måske bliver det starten på noget rigtig sejt!



A large, light purple rounded rectangle with six horizontal white lines for writing. It is decorated with four puzzle pieces: a yellow one at the top left, an orange one at the top right, a light purple one in the middle right, and a dark purple one at the bottom right.

Bonusøvelse | Budget og regnskab

I har lært om indtægter og udgifter. Nu skal I sætte tal på jeres idé og få styr på økonomien ved at lave budget og regnskab. Det kan I gøre i Excel eller Google Sheets – ligesom en rigtig iværksætter!



Find eksempel i Excel her



Bonusøvelse | Undersøg jeres idé

Nu skal I kigge grundigt på jeres idé ved at lave en SWOT-analyse. Det hjælper jer med at se både fordele og udfordringer, så I kan finde ud af, om idéen er stærk nok til at arbejde videre med.

Find SWOT-analysen på næste side ▶▶

SWOT-analyse

S
Styrker

W
Svagheder

O
Muligheder

T
Trusler

I skal undersøge:

Styrker – hvad gør jeres idé god?

Svagheder – hvad kan være svært eller skal forbedres?

Muligheder – hvad kan vokse eller udvikle sig?

Trusler – hvad kan stå i vejen for idéens succes?

Tal sammen i gruppen og skriv jeres tanker ned. Der findes ikke perfekte svar – det handler om at se idéen fra flere vinkler. Så opdager I måske noget nyt, der gør idéen endnu bedre.

Når I er færdige, så find ud af, hvad jeres næste skridt skal være.

Opgave |

Budget – en plan med tal



Lav et budget:

Et budget er en slags plan med tal. I prøver at finde ud af, hvor mange penge I tror, I får ind, og hvor mange penge I tror, I skal bruge – selvom I endnu ikke ved det præcist.

I skal altså lave en plan over:

- Hvor mange penge I regner med at få ind (indtægter).
- Hvor mange penge I skal bruge (udgifter).

Det hjælper jer med at finde ud af, om jeres idé kan lade sig gøre – og om den måske kan give overskud.

Hvor mange penge skal I bruge? Hvad skal I købe? Hvad tror I, I kan tjene?

På næste side finder I en budgetskebelon, som hjælper jer med at sætte det hele op i et regneark.

Inden I går i gang med jeres idé, skal I tænke over, hvad det koster, og hvor meget I kan tjene. Det er vigtigt, for det giver ingen mening at starte en virksomhed, hvis man allerede fra start kan se, at den ikke vil give overskud.

Når I er færdige, skal I også lave et regnskab. Et regnskab betyder, at man bruger de rigtige tal – altså alle de penge, I har brugt, og alle de penge, I har tjent. Dem sætter I ind i budgettet, og så kan I se, om I har overskud eller måske underskud i jeres virksomhed.

Husk:

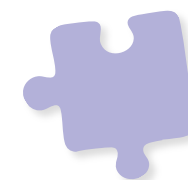
Indtægter: De penge, der kommer ind i jeres projekt.

Udgifter: De penge, I bruger på at få projektet til at lykkes.

Overskud: Hvis jeres indtægter er højere end jeres udgifter, så har I overskud.

Budget: En plan for jeres økonomi, der hjælper jer med at holde styr på, hvilke udgifter og indtægter I forventer.

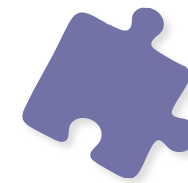
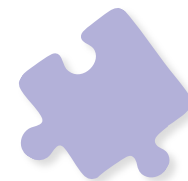
Regnskab: Den endelige opgørelse over, hvordan det faktisk gik.



Opgave |

Budget – en plan med tal

Budget eksempel



Indtægter	Antal	Pris pr. stk.	Samlet beløb
Salg af saftevand	20	10	200
Salg af slikkepinde	10	5	75
Samlede indtægter			275
Udgifter	Antal	Pris	Samlet beløb
Saft	2 liter	15	30
Kopper til saftevand	1 pakke	25	25
Pynt til bod	3 pakker	10	30
Slikkepinde	1 pose	15	15
Samlede udgifter			100

Indtægter total	Udgifter total	Overskud/underskud
275	100	+175

Alle gode forretninger har en forretningsplan

Hvad er en forretningsplan?

En forretningsplan forklarer jeres idé fra start til slut:

- Hvad vil I lave?
- Hvem er jeres kunder?
- Hvad koster det, og hvad kan I tjene?
- Hvordan vil I producere og sælge det?

Det skal med:

- Idéen – hvad går den ud på?
- Kunder – hvem vil I sælge til?
- Problemet – hvad løser eller forbedrer idéen?
- Produktion – hvordan laver I det?
- Markedsføring – hvordan vil I fortælle om det?
- Økonomi – hvad koster det, og hvad tjener I?
- Roller – hvem gør hvad?

Når I har en idé, er det smart at samle alt i én præsentation - en forretningsplan. Den giver overblik og gør det nemt at vise andre, hvad I vil – og hvordan.



Hvorfor er det vigtigt?

En forretningsplan viser, at I har styr på idéen – og hjælper jer med at præsentere den for andre. Det er jeres samlede plan til at starte jeres egen lille virksomhed.



Opgave | Lav en forretningsplan



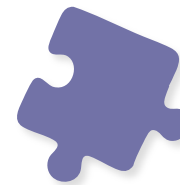
1. Gruppens navn og deltagere

Gruppens navn:

Hvem er med i gruppen:

2. Hvad er jeres idé?

Beskriv kort, hvad jeres idé går ud på:



3. Hvem er jeres målgruppe?

Hvem er det, der skal bruge eller købe jeres idé?

Opgave | Lav en forretningsplan

Fortsat



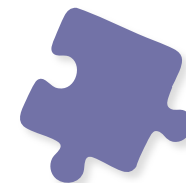
**4. Hvad gør jeres idé god eller særlig?
Hvorfor tror I, jeres idé vil virke?**

**5. Hvordan vil I lave eller udføre idéen?
Hvad skal I bruge? Hvem gør hvad?**



**6. Hvordan vil I skabe opmærksomhed omkring idéen?
Hvordan vil I reklamere eller fortælle om den?**

Opgave | Lav en forretningsplan Fortsat



8. Hvilke ressourcer og kontakter har I?
Hvilke ting og personer kan hjælpe jer videre?

7. Hvad viste jeres målgruppetest?

Hvad fandt I ud af, da I spurgte andre om deres mening?

Opgave | Lav en forretningsplan Fortsat



9. Jeres budget

Hvor mange penge skal I bruge?

Hvor mange håber I at tjene?

Indtægter	Udgifter	Samlet overskud

Opgave | Lav en forretningsplan Fortsat



10. Hvad er næste skridt?

Hvad skal I gøre nu for at komme videre med idéen? Aftaler om hvem der gør hvad.

Andet



Opgave | Find jeres indre designer frem

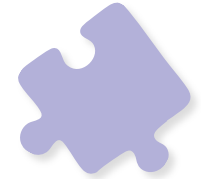
Hvordan ser jeres idé ud, når man står foran den? Hvordan skal den føles? Hvad ser man først? Det skal I nu finde ud af – ved at designe jeres egne plakater, skilte, flyer eller noget helt andet. Det er jeres kendetegn – altså det, man kan se og mærke, når man møder jer.

Nu begynder jeres idé for alvor at tage form, og det bliver både sjovt, kreativt og lærerigt. Så find farverne frem, skitserne frem – og find jeres indre designer frem!

Sådan gør I:

1. Tal sammen i gruppen om, hvordan jeres idé skal præsenteres visuelt.
2. Brug skemaet nedenfor til at planlægge jeres design.
3. I kan derefter tegne jeres idéer og lave skitser.

En god idé handler ikke kun om tal og planer. Den handler også om, hvordan den bliver præsenteret.



Planlægning af design

Hvad hedder jeres virksomhed?

Hvad skal kunderne føle, når de ser jeres design?



Opgave | Find jeres indre designer frem | Fortsat

Hvilke farver vil I bruge – og hvorfor?

Hvad skal der stå på jeres plakat eller skilt?

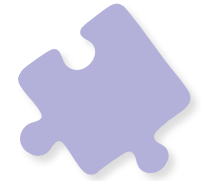
Hvordan skal en eventuel flyer se ud?



Opgave | Find jeres indre designer frem | Fortsat

Skitse eller tegning

I kan også lave skitsen på et separat
papir eller på computeren



Så langt, så godt - forberedelse til fase 3

I har allerede arbejdet med mange forskellige ting, og I er godt på vej med jeres idé.

- Måske har I fundet ud af, at noget skal justeres.
- Måske har I fået endnu flere idéer undervejs.
- Måske er I blevet overraskede over, hvor meget I faktisk allerede kan.

Men én ting er sikkert: I er godt på vej.

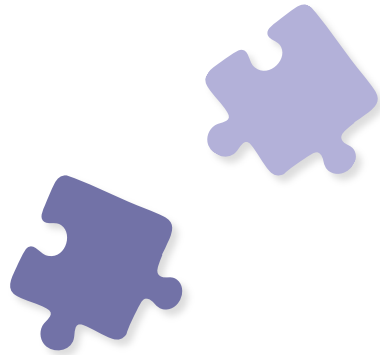
Nu er det tid til at forberede jer på næste fase af Iværksættermissionen.

Næste gang skal I begynde at gøre idéen til virkelighed – I skal nemlig bygge jeres biks!

For at være klar, skal I forberede jer:

I næste øvelse skal I lave en arbejdsplan for jeres virksomhed. Det kaldes en to-do-liste. Her skal I skrive ned, hvad I skal nå, hvem i gruppen der gør hvad, og hvornår det skal være færdigt. Det hjælper jer med at holde styr på jeres opgaver og sørge for, at I når det hele til tiden. I kan bruge listen hele vejen frem til jeres virksomhed skal være klar.

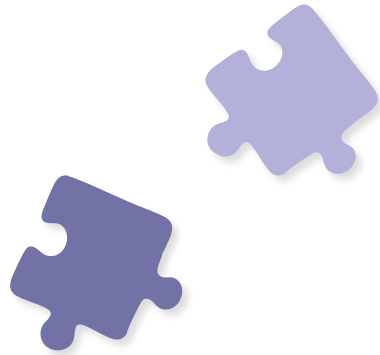
Opgave | To-do-liste



Vores plan:

Hvad skal vi nå?	Hvem skal gøre det?	Hvornår skal det være færdigt?

Opgave | To-do-liste Fortsat



Hvad skal vi nå?	Hvem skal gøre det?	Hvornår skal det være færdigt?

Bonusøvelse | Netværks- mapping

Tænk over, hvem der kan hjælpe jer. Er der nogen i jeres familie, jeres klasse, jeres lokalområde, der kan give gode råd, låne jer noget, eller måske samarbejde med jer?

I skal lave en oversigt over jeres netværk – de mennesker og steder, der kan hjælpe jer på vej.

Find øvelsen på næste side ▶▶

Netværks- mapping

Hvem kan hjælpe os?

Navn, person eller sted	Hvordan kender vi dem?	Hvordan kan de hjælpe os?

Netværks- mapping

Navn, person eller sted	Hvordan kender vi dem?	Hvordan kan de hjælpe os?

Netværks- mapping

Her er nogle idéer til, hvem der kan være en del af jeres netværk – og hvordan de måske kan hjælpe jer. Brug denne liste som inspiration, når I udfylder jeres eget netværksark.

Person eller sted

Mor eller far

Bedsteforældre

Lærere

Skolelederen

Klassens lærer

Naboer

Venner

Lokale butikker

Biblioteket

Folk med en særlig hobby

Hvordan de kan hjælpe

De kan måske hjælpe med transport, eller materialer

De kan hjælpe med ideer, historier eller ting fra hjemmet

De kan give råd, hjælpe med organisering og finde materialer

Kan give lov til at bruge et lokale eller skolegården

Kan hjælpe jer med planlægning og koordinering

Måske kan de være kunder eller dele jeres idé videre

De kan hjælpe jer med at teste jeres idé eller hjælpe med boden

De kan måske sponsorere materialer eller give jer plads

Kan være et sted til at stille jeres bod eller hænge en plakat op

Kan hjælpe med at lave, bygge eller forstå noget særligt

Opgave |

Hvad mangler vi for at komme i gang?

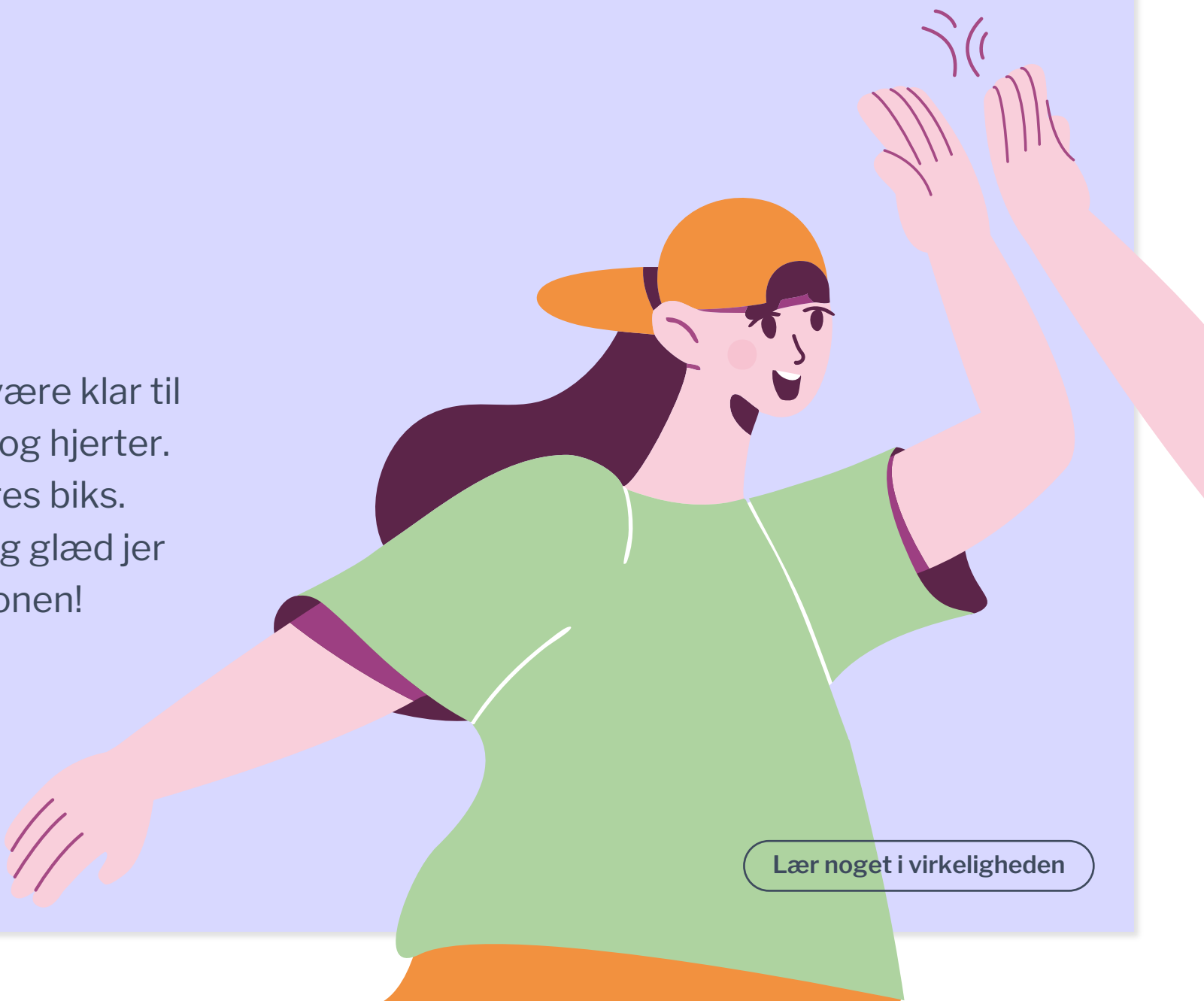
Find ud af, hvad I mangler for at kunne gå i gang. Overvej, om I har brug for materialer, hjælp, viden, værktøj eller noget helt andet. Skriv det ned, og begynd at undersøge, hvor og hvordan I kan skaffe det.

Hvad mangler vi?	Hvor/hvordan kan vi finde det?	Hvem kan hjælpe os med det?



Tak for i dag |

Når I kommer næste gang, skal I være klar til at tage fat med hænder, hoveder og hjerter. Det bliver dagen, hvor I bygger jeres biks. Så tænk over alt det, I har lært – og glæd jer til næste fase i Iværksættermissionen!



Lær noget i virkeligheden

Fase 3 | Dyrk jeres idé

Sammen færdiggør I jeres nye virksomhed.
Og gør jer klar til at møde kunderne – i
virkeligheden!



Lær noget i virkeligheden



**Hvordan bliver
vi klar til at
sælge?**



Velkommen til fase 3 i Iværksættermissionen

Nu skal jeres planer blive til virkelighed. I skal arbejde videre med jeres arbejdstegning og to-do-liste – og gøre idéerne konkrete, som ægte iværksættere gør det.

I dag starter fase 3 i Iværksættermissionen: Dyrk jeres idé!

Det betyder, at I skal gøre jeres planer til noget konkret – ligesom rigtige iværksættere, når de gør idéer til noget, andre kan se, bruge eller købe.

Gruppemøde - arbejdstegning og to-do-liste

Vi starter dagen med et gruppemøde, hvor I skal finde jeres arbejdstegning og to-do-liste frem fra sidste gang. Kig godt på dem – er I kommet i tanke om flere ting? Eller noget, der skal ændres? Så er det nu, I skal gøre det.



Bonusøvelse | Den sidste test

Før I bygger videre, skal I teste jeres idé en sidste gang. Forstår andre den? Er den let at bruge? Ser den spændende ud? Ville nogen købe den?

Vis idéen til andre og lyt til deres reaktioner. Det handler ikke om ros, men om at gøre idéen bedre. Tal derefter sammen: Hvad virker? Hvad skal ændres? Er I klar til næste skridt?

Find øvelsen på næste side ▶▶

Den sidste test

1. Hvad skal vi teste nu?

Sæt kryds eller skriv, hvad I gerne vil have feedback på i dag:

- ☐ Vores produkt eller service
- ☐ Vores prototype eller design
- ☐ Vores markedsføring (plakat, flyer, bod m.v.)
- ☐ Prisen på vores produkt
- ☐ Hvordan vi forklarer vores idé
- ☐ Andet: _____

2. Hvem vil teste på?

Skriv navne (fx lærere, forældre, skolevenner):

3. Hvad vil vi spørge om?

Lav 3-5 korte spørgsmål for at få brugbar feedback:

Den sidste test

1. Hvad fik vi at vide? Hvad fungerede godt:

Det skal vi måske ændre:

Vi blev overraskede over:

5. Hvad vælger vi at justere?

Beslut i gruppen, hvad I vil ændre eller forbedre ud fra den feedback, I har fået:

☐ Vi ændrer lidt på

☐ Vi beholder

 , fordi det virkede godt.

☐ Vi har fået en ny idé:

Pitch og præsentation



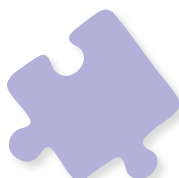
Når man har en god idé, er det ikke nok at have arbejdet grundigt – man skal også kunne sælge idéen videre. Det skal I nu lære. Det kaldes at pitche.

At pitche betyder, at man kort og klart fortæller om sin idé, så andre hurtigt forstår, hvad det går ud på, hvorfor det er en god idé – og hvad der gør den særlig. Det kan være over for kunder, lærere eller klassekammerater.

I dag skal I forberede jeres eget pitch, som er starten på jeres præsentation.

Opgave |

Lav jeres pitch med Raket-modellen



Trin 1 | Klar, parat, start

Start med at fange lytternes opmærksomhed. Vis, hvorfor jeres idé er vigtig. Det kan I gøre ved at stille et spørgsmål, fortælle en lille historie eller beskrive et problem, I gerne vil løse.

Eksempler:

- "Har du nogensinde ønsket en varm bolle i frikvarteret – uden at løbe til Netto?"
- "Hvad nu hvis børn kunne læse højt for ensomme ældre én gang om ugen?"

Trin 2 | Affyr idéen

Forklar jeres løsning. Hvad har I fundet på? Hvem er det til? Hvordan virker det? Brug fx jeres undersøgelser og jeres plan.

Eksempler:

- "Vi har lavet en bod, hvor man kan købe hjemmebagte snacks i det lange frikvarter."
- "Vi har startet 'Hundepatruljen', hvor vi luftter hunde for forældre i området."

Når I skal præsentere jeres idé for klassen, skal det være kort, klart og spændende. I skal vise, hvorfor jeres idé er god – og gøre andre nysgerrige. Her bruger vi Raket-modellen med tre trin.

Trin 3 | Sikker landing

Afslut med noget, man husker. Det kan være en sjov pointe, en kort opsummering eller en god afslutning.

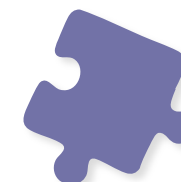
Eksempler:

- "Så næste gang nogen savner en hurtig snack – ved de, hvor de skal gå hen!"
- "Vi håber, at 'Hundepatruljen' gør både hunde og børn glade."

Vigtige råd:

- Tal tydeligt og brug jeres egne ord.
- Vis gerne noget visuelt: plakat, skitse eller prototype.
- Alle i gruppen skal deltage – fordel de tre dele imellem jer.

Held og lykke – og god tur med Raketten!



Nu har I lavet jeres pitch



I har tænkt over, hvordan I fanger lytternes opmærksomhed, hvordan I forklarer jeres løsning klart og tydeligt, og hvordan I slutter med en pointe, der bliver husket.

Næste skridt er at tage det, I har forberedt, og præsentere det for resten af klassen.

I skal nu vise, hvad I har arbejdet med, hvad I har fundet ud af undervejs, og hvordan jeres idé er blevet stærkere gennem undersøgelser, tests og samarbejde. Jeres pitch er starten på præsentationen – herefter kan I uddybe og vise fx jeres budget, plakater, skitser eller andet, I har lavet. Det vigtigste er ikke, at det hele er perfekt, men at I viser, hvordan I har tænkt, arbejdet og lært.

Bonusøvelse | Feedback fra klassen

Det handler ikke kun om at forklare jeres idé, men også om at lære af dem, der lytter. Jeres klassekammerater kan stille gode spørgsmål og komme med nye vinkler.

Bagefter får hver gruppe tid til at tænke over feedback og justere deres idé.

Find øvelsen på næste side ▶▶

Feedback fra klassen

1. Præsenter jeres idé

Stil jer op og fortæl kort:

- Hvad har I lavet?
- Hvem er idéen til?
- Hvad viste jeres undersøgelser og tests?
- Hvad har I ændret eller forbedret?
- Hvad er I stadig i tvivl om?

Start med jeres pitch og vis gerne noget visuelt – fx model, plakat eller skitse.

2. Få spørgsmål og feedback

Når I er færdige, må klassen stille spørgsmål og komme med idéer. Brug fx:

- “Det var en god idé, fordi ...”.
- “Jeg blev nysgerrig på ...”.
- “Hvad hvis I også prøvede at ...”.
- “Hvordan havde I tænkt, at ...?”

Lyt åbent og vis interesse.

3. Saml op i gruppen

Tal bagefter om:

- Hvilke idéer og spørgsmål fik vi?
- Hvad kan vi bruge?
- Skal vi ændre eller tilføje noget?

Skriv det ned på feedback-arket, så I kan bruge det senere.

Husk: Det handler ikke om at vinde, men om at lære. Jeres idé bliver bedre, når I lytter og samarbejder – det er kernen i iværksætter.

Feedback fra klassen

Gruppens navn:

1. Hvad synes de andre, vi gør godt?:

Brug dette ark til at skrive ned, hvad I får at vide under jeres præsentation i klassen. Det hjælper jer med at huske spørgsmål, idéer og forslag fra de andre grupper.

2. Hvad var de nysgerrige på eller undrede sig over?

4. Hvilke forslag og idéer skal vi tage med videre?

Bonusøvelse | Arbejde med feedback

Nu har I præsenteret jeres idé, lyttet til spørgsmål og fået forslag – måske endda vinkler, I ikke selv havde tænkt på. Næste skridt er at bruge den feedback, I har fået. I skal ikke lave det hele om, men finde ud af: Hvad vil I tage med videre? Hvad vil I justere? Hvad har I lært?

Find guidelines på næste side ▶▶

Arbejde med feedback

I har givet og modtaget feedback – og hjulpet hinanden med at få øje på både styrker og forbedringsmuligheder.

Nu skal I i gruppen se på jeres feedback og finde ud af:

- Hvad vil I tage med videre?
- Hvad vil I justere?
- Hvad har I lært om jeres idé?

Hver gruppe deler to ting med resten af klassen:

Det kan være stort eller småt – en ny idé, en vigtig detalje eller noget, I er blevet mere sikre på.

- Én ting, I tager med jer fra den feedback, I har fået
- Én beslutning om noget, I vil justere, forbedre eller arbejde videre med.

Når I deler jeres refleksioner, hjælper I ikke kun jer selv – men også hinanden med at lære og blive inspireret.

For iværksætteri handler ikke kun om idéer, men også om at turde lytte, tage imod input og forbedre sit produkt, før det sættes i gang.

Fra idé til virkelighed

Så hvad skal I lave nu?

Find jeres to-do-liste og arbejdstegning frem – og tjek en sidste gang, at I har det hele med:

- Har I lavet en bod? Så skal den bygges, dekoreres og gøres klar til brug.
- Har I fundet på et produkt – fx snacks, småting eller noget hjemmelavet? Så skal det produceres i det antal, I vil sælge.
- Har I fundet på en ydelse – fx hjælp til andre, indsamling eller oplevelser? Så skal I gøre klar til at kunne udføre det, I lover.
- Har I lavet materialer – fx plakater eller flyers? Så skal de finpudses, printes og gøres klar til brug.

Måske går ikke alt som planlagt – og det er helt normalt. Det vigtige er, at I samarbejder og løser udfordringerne sammen.

Nu skal jeres idé føres ud i livet. Nu handler det ikke om skitser eller øvelser, men om at bygge den færdige version – det, kunderne skal møde, og I kan være stolte af.

Nu arbejder I ikke længere med en idé – I gør den til virkelighed. Snart skal I præsentere og sælge det, I har skabt.

Så find jeres to-do-liste og arbejdstegning frem – og kom i gang! I er tæt på målet – og på at træde ud som rigtige iværksættere!



Om lidt bliver jeres idé virkelighed



Nu skal I:

- Gøre jeres produkt eller ydelse klar til salg
- Tage imod kunder
- Fortælle om jeres idé – og måske overbevise nogen om at købe den

Det kræver mod – men I er klar!

Husk: Regnskabet venter

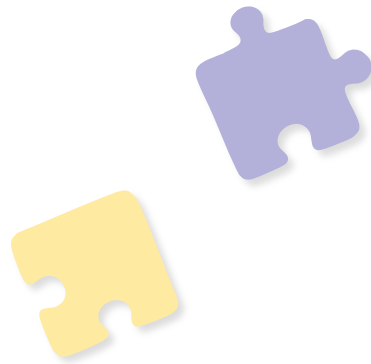
Når missionen er slut, skal I lave regnskab og finde ud af:

- Tjente vi penge?
- Brugte vi mere end planlagt?
- Holdt budgettet?

Regnskabet viser, om jeres idé også fungerer i virkeligheden – og hvad I kan lære til næste gang.

Opgave |

De sidste detaljer

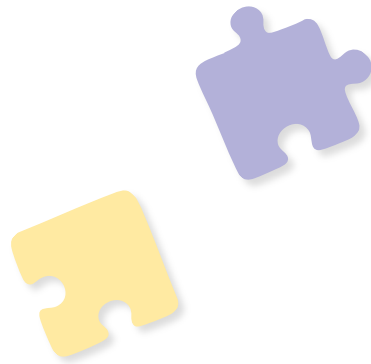


Tjekliste

- ☐ Har vi alt det med, vi skal bruge?
- ☐ Er vores bod, produkt eller ydelse helt klar til brug?
- ☐ Ved vi, hvem der gør hvad i gruppen i morgen?
- ☐ Har vi styr på penge, MobilePay-nummer eller andet?
- ☐ Er skilte, plakater, flyers m.m. færdige og pakket?
- ☐ Har vi lavet en plan for, hvordan vi vil tage imod kunder?
- ☐ Skal vi have noget med hjemmefra i morgen tidlig?
- ☐ Hvad gør vi hvis der er sygdom i gruppen?

Lav evt. jeres egen liste, hvis der er noget I mangler:

Opgave | De sidste detaljer Fortsat



Vores plan for dagen:

Tak for i dag |

Det sværeste er ikke at stå foran andre eller sælge noget. Det sværeste er at tage en idé og gøre den virkelig. Og det har I gjort. Sejt gået!

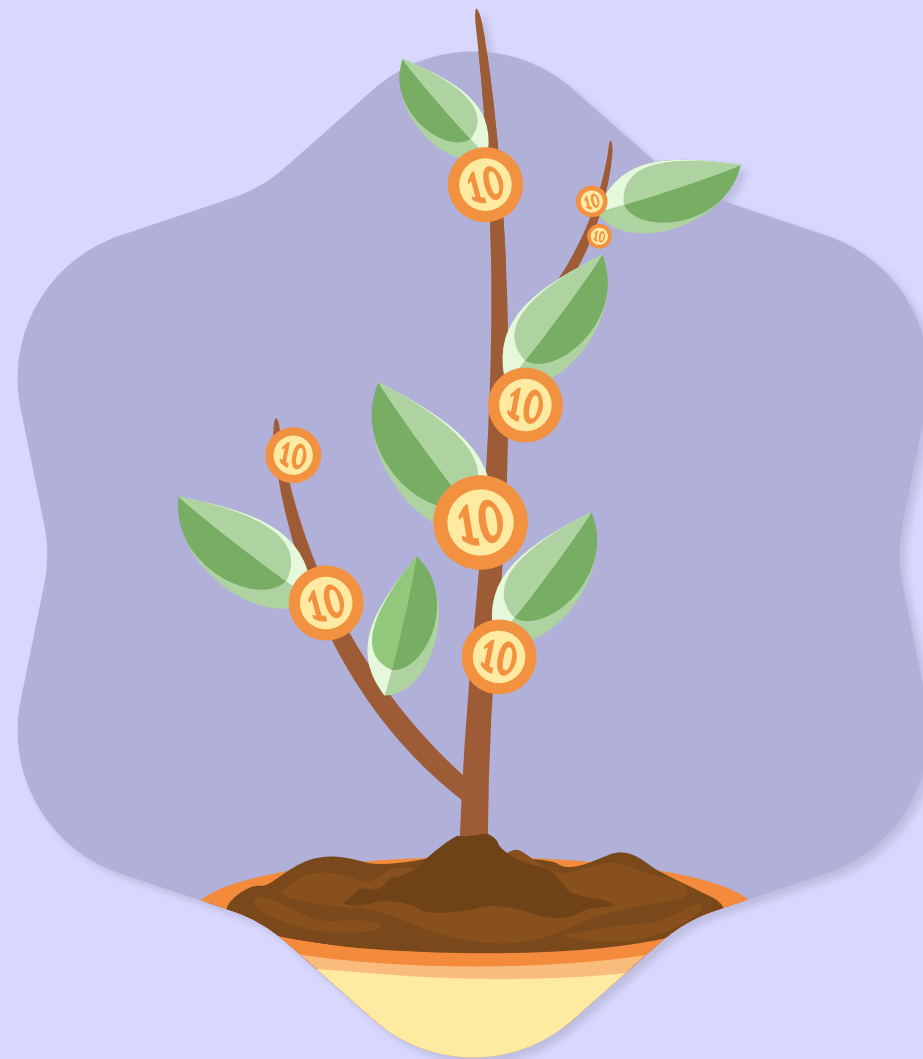
Nu skal I finde ud af, hvordan jeres idé virker i virkeligheden: I er klar til næste fase!



Lær noget i virkeligheden

Fase 4 | Lad virksomheden blomstre

Nu skal I i gang med at sælge. Og at opleve,
hvordan det er at være iværksættere –
i virkeligheden!



Lær noget i virkeligheden

Mød kunderne



Snart skal I møde jeres første rigtige kunder – og det kan føles både spændende og lidt skræmmende. Men I er forberedte – og I er ikke alene. Nu handler det om at tro på jer selv og hinanden.

**Klar til en lille peptalk?
Så se med her!**

Bonusøvelse | En god sælger

Hvordan sælger man noget til folk, man aldrig har mødt før? Hvad siger man, og hvad gør man, hvis nogen ikke er interesserede? Det handler om at blive bedre til at sælge og præsentere både jer selv og jeres idé. Det handler også om at lære, hvordan man håndterer modstand, og om at holde fast i troen på sig selv – også når det bliver svært.

Find øvelsen på næste side ▶▶

En god sælger

Del 1: Sælg mig noget! (15-20 min.)

Vælg en tilfældig genstand (f.eks. tusch, sko, æble, stol).

Brug maks. 5 minutter på at forberede en salgstale.

Du skal:

- Give produktet et navn.
- Fremhæve en fordel.
- Bruge et sælgertrick (f.eks. "Kun i dag!" eller "tre for én!").

Pitch: Hver deltager præsenterer sin idé på maks. 1 minut.

Del 2: Når nogen siger nej (ca. 20 min.)

Forestil dig, at du står i din bod. En kunde kigger – og siger:

"Det er vist ikke noget for mig." Hvad gør du?

Diskuter og skriv ned:

- Hvad man ikke skal sige.
- Hvad man kan sige for at få kunden til at blive.
- Hvordan man bevarer humøret og troen på sig selv.

Del 3: Tro på dig selv (15 min.)

Skriv 3 ting ned:

- Hvad er jeg god til, når jeg præsenterer noget?
- Hvad vil jeg minde mig selv om, hvis jeg bliver usikker?
- En sætning jeg kan sige til mig selv, når noget er svært.

Del 4: Pitch-træning i par (20-25 min.)

Tænk over det, I har lært. Gå sammen to og to:

- Én er iværksætter, én er kunde (skeptisk).
- Iværksætteren pitcher idéen.
- Kunden stiller spørgsmål og udtrykker tvivl.
- Skift roller efter 3-5 minutter.

Del 5: Fælles afrunding (10 min.)

Samtale i plenum:

- Hvad var det sværeste, og hvad overraskede dig?
- Hvad tager du med dig til præsentationen for rigtige kunder?



**En god
sælger**

Navn:

1. Hvad var det mest udfordrende for mig?

2. Når jeg skal præsentere min idé ...

En ting jeg er god til, når jeg skal tale med andre:

**En sætning, jeg vil bruge, hvis nogen ikke er
interesserede:**



**En god
sælger**

**Noget jeg vil øve mig på, inden vi går i gang
med vores bod/service:**

3. Tro på mig selv

Når noget føles svært, vil jeg huske mig selv på:

Tips og gode råd



Snart skal I møde jeres første rigtige kunder – og det kan føles både spændende og lidt skræmmende. Nu skal I møde Amina, der deler sine erfaringer med både udfordringer og sejre. Bagefter får I tre konkrete tips, der kan hjælpe jer godt på vej.

Klar til at blive inspireret? Så se med her!

Opgave |

Sidste gruppeøvelse inden missionen

1. Gør jer klar til missionen

Gennemgå jeres plan og huskeliste:

- Har vi alt med?
- Hvem gør hvad?
- Hvad siger vi, når nogen kommer forbi?
- Hvad gør vi, hvis noget går galt?

2. Når I kommer tilbage

Når I er færdige med at afprøve jeres idé, skal I samle op og lave regnskab:

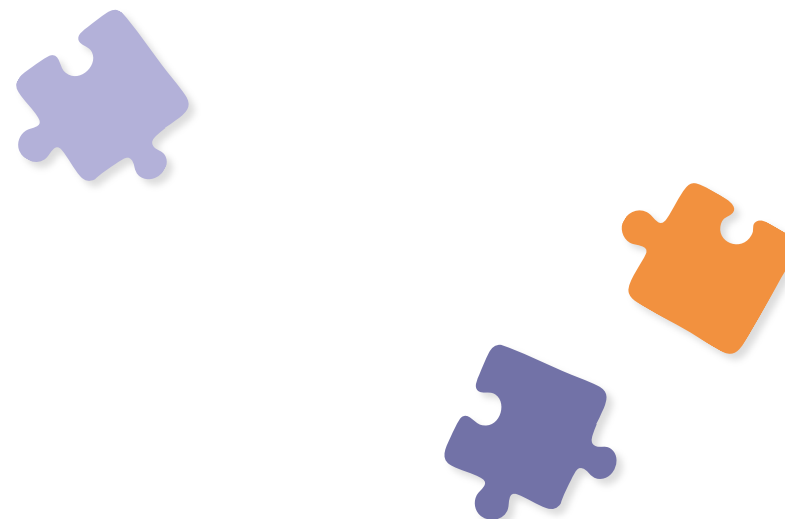
- Hvad solgte vi?
- Hvad tjente vi?
- Hvad brugte vi?
- Hvad lærte vi?

Det hele skal samles, så I kan se, hvor meget jeres idé er vokset undervejs.

Det er tid til jeres sidste møde før Iværksættermissionen. Få styr på planen, fordel rollerne og vær klar på, hvad I gør, hvis noget går galt. Når I er tilbage, skal I samle op, regne på det og dele, hvad I har lært. God mission!

Husk undervejs:

- Tag billeder, små videoer eller noter fra jeres mission.
- Hjælp hinanden og hold fast i jeres plan.
- Vær stolte – I gør noget, som mange voksne aldrig prøver.



Hvordan er det gået?

Velkommen tilbage!

I har ikke bare været elever – I har været iværksættere i virkeligheden.

I har bygget jeres idé op fra bunden og testet den af på rigtige mennesker.

I har solgt, lyttet, forklaret og handlet – som et stærkt team. Nu er det tid til at sætte ord på oplevelsen. Vi skal dele historier, vise resultater og inspirere hinanden.

Tænk over:

- Hvad gik godt?
- Hvad ville I gøre anderledes næste gang?
- Hvordan reagerede jeres kunder?

- Skete der noget uventet?
- Fik I solgt noget? Og har I styr på regnskabet?

Hvis I har billeder, videoer, materialer eller produkter, er I meget velkomne til at vise dem frem.

Det handler ikke om, hvor meget I solgte – men om, hvad I har lært.

Nu samler vi op på jeres mission og mærker, hvad det vil sige at være en del af Iværksættermissionen.

Vi glæder os til at høre jeres historier!

Opgave |

Hvordan gik Iværksættermissionen?



I dag har I været iværksættere i virkeligheden – og nu er det tid til at samle op på, hvordan det gik.

1. Sæt jer sammen i jeres gruppe

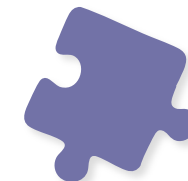
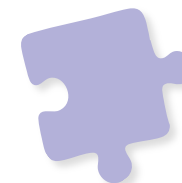
Brug ca. 5 minutter på at tale om jeres oplevelse. I behøver ikke skrive noget ned – det vigtigste er, at I lytter til hinanden og deler, hvad I har oplevet.

2. Tal om disse spørgsmål:

- Hvad gik godt?
- Hvad var svært?
- Skete der noget, I ikke havde forudset?
- Hvordan reagerede jeres kunder?
- Fik I solgt noget?

3. Del én ting med resten af klassen

Vælg sammen én ting, I gerne vil dele. Det kan være noget, I er stolte af, noget uventet eller sjovt, der skete – eller noget vigtigt, I har lært.



Har I styr på pengene?

Nu er det tid til at finde ud af, hvordan det faktisk gik. Hvad brugte I pengene på? Hvor meget tjente I? Kom der flere penge ind, end der røg ud?

Derfor skal I nu udfylde en afregningsblanket – et skema, hvor I skriver:

- Hvad I har brugt penge på (udgifter).
- Hvor meget I har tjent (indtægter).

Sammenlign det med det budget, I lavede i starten – altså den plan, I lagde, før I gik i gang. Vis, hvordan I har brugt jeres lån, og regn ud, om jeres idé gav overskud eller underskud.

Det her er en vigtig del af missionen. Når man laver regnskab og sammenligner med budgettet, får man overblik: Hvad gik godt? Og hvad kunne gøres anderledes næste gang? Det er sådan, man lærer og bliver en bedre iværksætter.

I begyndte Iværksættermissionen med et lån på 100 kr. Det var penge, I skulle bruge klogt for at få jeres idé til at vokse. Det var jeres ansvar at bruge pengene smart og finde ud af, om idéen kunne betale sig.

Overvej derfor:

- Passer budgettet stadig?
- Har I brugt flere penge, end I troede?
- Har I tjent det, I regnede med?
- Er der kommet nye udgifter undervejs?
- Skal I justere priser, materialer eller mængder?

Husk forskellen på budget og regnskab:

Budget = jeres plan – det, I troede, ville ske

Regnskab = virkeligheden – det, der faktisk skete

Så nu er det tid til at få styr på tallene. Brug det, I har lært, tal sammen i gruppen. Det er jeres sidste skridt – og det viser, hvor langt I er kommet.

Opgave |

Fra budget til regnskab



Sådan laver I regnskab

Et regnskab er en oversigt over, hvad der faktisk er sket med jeres penge. Hvor meget har I brugt? Hvor meget har I tjent? Regnskabet viser svaret.

Eksempel:

Måske har jeres gruppe haft en bod, hvor I solgte smoothies. I budgettet skrev I, at I regnede med at tjene 160 kr. og bruge 75 kr. på frugt og bægge.

Men i virkeligheden brugte I også penge på skilte, pynt og servietter – i alt 100 kr.

Til gengæld solgte I mere end forventet og fik 210 kr. ind. Det betyder, at jeres overskud er: 210 kr. – 100 kr. = 110 kr.

1. Find jeres budget frem

Se på den plan, I lavede i starten. Hvor meget troede I, I ville bruge og tjene?

2. Skriv de rigtige tal ind

Lav to kolonner:

Indtægter (penge I har tjent).

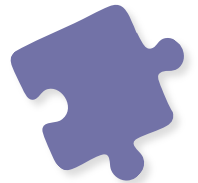
Udgifter (penge I har brugt).

Brug kvitteringer, regninger eller noter til at finde beløb.

Eksempel:

Indtægter: Salg af smoothies – 210 kr.

Udgifter: Ingredienser – 65 kr., Bægge og servietter – 20 kr., Pynt og skilte – 15 kr.



Opgave |

Fra budget til regnskab

Fortsat



3. Regn det ud

Læg alle indtægter sammen og alle udgifter sammen.

Træk udgifterne fra indtægterne:

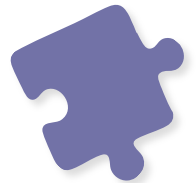
Positivt tal = overskud – I har tjent penge!

0 = I gik i nul.

Minus = underskud – I har brugt mere, end I tjente.

I kan bruge et regneark (Excel/Google Sheets) eller papir – det bestemmer I selv.

Hvis I har kvitteringer, så gem dem sammen med jeres regnskab.



4. Sammenlign med budgettet

Kig på jeres oprindelige budget og sammenlign med jeres regnskab. Er der forskel? Hvorfor? Hvad overraskede jer?

5. Skriv en kort konklusion

Tal sammen i gruppen og svar på:

- Hvad gik godt økonomisk?
- Var der noget, I ikke havde forudset?
- Hvad ville I gøre anderledes næste gang?

Tak for i dag |

I arbejder sammen som et stærkt iværksætterteam. Det kræver mod, energi og vilje, og det har I vist. Nu har I lavet regnskab og fået overblik over både oplevelsen og økonomien. Selv hvis I er trætte, kan I være stolte. Næste gang lander vi missionen sammen!



Lær noget i virkeligheden

Fase 5 | I gjorde det!

Hurra! Nu kan I dele jeres erfaringer i klassen og glæde jer til at bruge overskuddet på det, I har valgt!



Lær noget i virkeligheden

Velkommen til den sidste fase af Iværksættermissionen

I er nu kommet helt i mål med jeres mission – og det er tid til at lande roligt, reflektere og fejre alt det, I har skabt sammen.

I har prøvet noget, som mange aldrig har prøvet: I har fået en idé, gjort den virkelig, testet den i praksis, talt med kunder og regnet på økonomien.

Nu skal I samle trådene og vise, hvad I har lært – både for hinanden og for fællesskabet. I dag handler om:

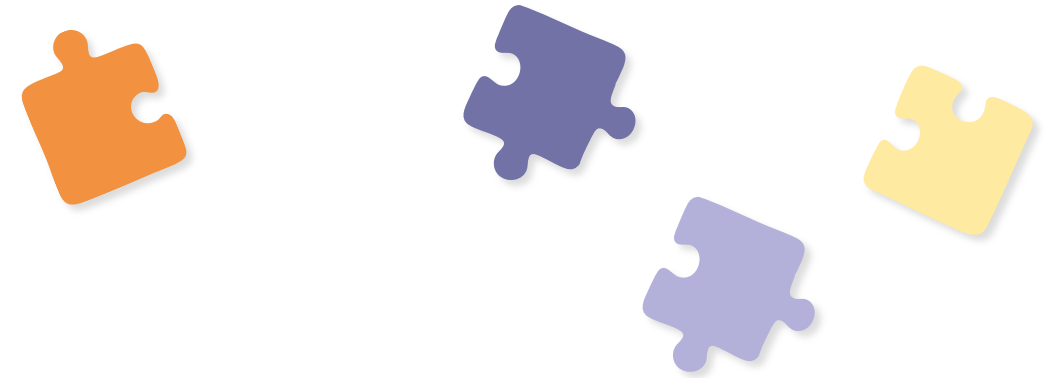
- At fremlægge jeres idé og jeres rejse for resten af klassen.
- At vise jeres regnskab og erfaringer.
- At dele gode historier, billeder og måske nogle grin.
- Og ikke mindst: at blive hyldet for jeres mod, arbejde og samarbejde.





I gjorde det!

Opgave | Hvad skal overskuddet bruges til?



Nu skal I som gruppe gøre klar til jeres afsluttende præsentation. Det er her, I viser, hvad I har arbejdet med i Iværksættermissionen – og hvad I har lært undervejs.

Præsentationen skal indeholde tre dele:

1. Pitch jeres idé

Start med en kort og tydelig pitch:

- Hvad gik jeres idé ud på?
- Hvordan gjorde I den til virkelighed?
- Hvad var den største udfordring – og hvordan løste I den?
- Hvad tager I med jer videre?

Brug gerne plancher, billeder, prototyper eller noget på skærmen.

2. Økonomi og regnskab

Fortæl, hvad I fandt ud af:

- Hvad havde I planlagt i budgettet?
- Hvad skete der i virkeligheden?
- Fik I overskud, gik det lige op – eller endte I i minus?
- Var der noget, der overraskede jer – og hvad ville I gøre anderledes?

3. Billeder, materialer og gode historier

Slut af med noget særligt:

- Har I billeder, videoer eller produkter?
- En sjov historie, noget der gik galt – eller noget I er ekstra stolte af?

Når I er klar, får hver gruppe tid til at præsentere for resten af klassen.

Hurrahhh |

Som afslutning skal alle fejres. Hver af jer skal selvfølgelig hædres med et diplom – ikke kun for jeres idé, men for jeres indsats, samarbejde og iværksætterånd.

I har nu fuldført Iværksættermissionen!



Lær noget i virkeligheden