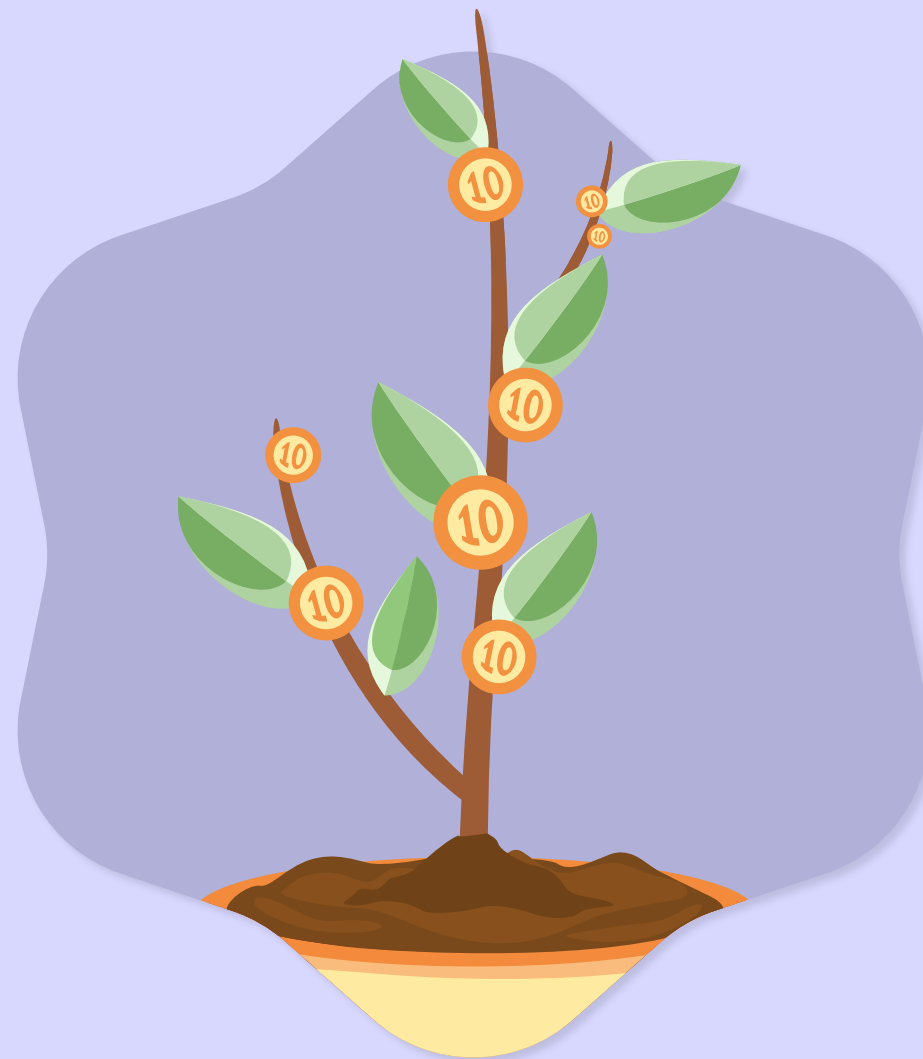


Fase 4 | Lad virksomheden blomstre

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:

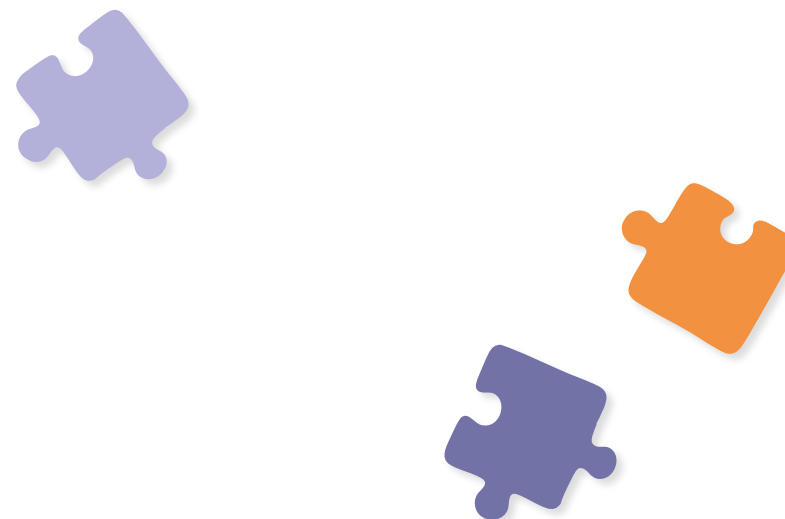
- Hvad solgte vi?
- Hvad tjente vi?
- Hvad brugte vi?
- Hvad lærte vi?

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

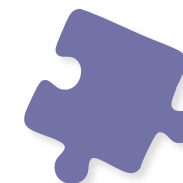
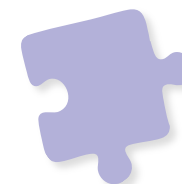
Brug ca. 5 minutter på at tale om jeres oplevelse. I behøver ikke skrive noget ned – det vigtigste er, at I lytter til hinanden og deler, hvad I har oplevet.

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).

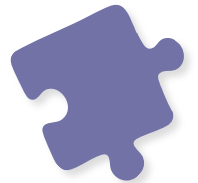
Udgifter (penge I har brugt).

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:

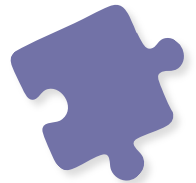
Positivt tal = overskud – I har tjent penge!

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