

# Min affärsidé elevmaterial

# Efter videon:

1. Hurdana färdigheter tycker du att en företagare ska ha?
2. Hur förbereder skolan dig för företagandet? Vilka färdigheter lär du dig i skolan? Hur lär du dig t.ex. att hantera din tidtabell, dina deadlines och hurdan träning får du i att tala och hålla föredrag?
3. Arbetslivet kräver goda färdigheter i modersmålet samt i andra språk. Hur viktigt tycker du att det är att kunna svenska om man ska starta ett eget företag i Finland?

# I. Mina starka sidor

Börja med att fundera på dina starka sidor. Fyll i dina starka sidor i **tankekartan** eller i **tabellen**.

# 1. Mina starka sidor

Hurdana egenskaper har du som du kan ha nytta av i företagsvärlden?

Är du bra på att skriva eller har du grafiskt kunnande?

Är du en bra talare eller kanske är du bäst på att driva ärenden vidare?

Vilka skolämnen är du bra på?

---

**OBS!** Om du väljer att jobba med projektet tillsammans med en kompis, kan det löna sig att jobba med någon som har olika styrkor än du.

# Några egenskaper man kan ha nytta av i arbetslivet:

- social kompetens
- språklig kompetens
- förmåga att uppträda
- matematiska kunskaper
- ihärdighet
- nyfikenhet
- förmåga att tänka positivt
- modighet
- kreativitet
- flexibilitet
- förmåga att reglera sin tidtabell
- öppenhet
- tålamod



➡ Fyll i dina starka sidor i **tankekartan** eller i **tabellen!**

## II. Mitt företag

Ta fram tankekartan **Min affärsidé** och fyll i den när ni går igenom materialet.

# 1. Kom på en bra affärsidé



Hurdana företag och produkter behövs det i Finland?

Finns det en marknadsnisch som ännu inte är fylld?

Är det någon tjänst eller butik som fattas på din hemort?

## EXEMPEL PÅ AFFÄRSIDÉER:

---

- E-butik
- en ny app för mobilen
- Konsultering
- en second hand-butik
- avkopplingsrum för företag
- restaurang
- *food truck*
- ta vara på matsvinnet

## 2. Välj en passande företagsform

- antalet grundare
- behovet av kapital (behöver ni investerare?)
- fördelningen av ansvar
- bestämmanderätt
- finansieringen
- beskattningen

...påverkar valet av företagsform



➡ Läs om olika företagsformer på följande sida!



# Olika företagsformer i Finland:

## 1. Enskild näringsidkare

*toiminimi*

Du har beslutsmakten och ansvaret, du kan anställa medarbetare.

## 2. Öppet bolag

*avoin yhtiö*

Kräver minst två personer. Dessa två bolagsmän äger bolaget tillsammans, är jämställda och ansvarar tillsammans för bolagets verksamhet.

## 3. Kommanditbolag

*kommandiittiyhtiö*

I ett kommanditbolag finns det en eller flera bolagsmän och minst en delägare, en så kallad tyst bolagsman.

## 4. Aktiebolag

*Osakeyhtiö*

Kräver minst en person eller ett samfund med minst 2500 € aktiekapital. Aktiekapitalet delas i aktier, som anger aktieägarnas ansvar, vinster och rösträtt.

## 5. Andelslag

*Osuuskuntaa*

Kräver minst tre personer. Andelslaget ägs av medlemmarna, varav alla har en röst. Medlemmarnas ansvar delar sig enligt hur mycket de investerat i andelslaget.

**OBS!** I Finland stöds nya företagare med en så kallad startpeng som tryggar företagarens utkomst under den tid det tar att etablera företagsverksamhet. Startpengens belopp är 32,04€ per dag och betalas för högst fem dagar per kalendervecka i högst 12 månader.

# 3. Planera marknadsföringen

Tänk på vilken marknad du tänker grunda ditt företag på och hurdan konkurrens det finns på just den marknaden. På så sätt kan du bättre planera marknadsföringen samt bättre nå ut till dina framtida kunder.

**Tips!** *Glöm inte språket: att kunna flera språk och kunna erbjuda tjänster på andra språk än finska kan vara en fördel på marknaden.*

## Tänk noga på frågor som:

- Vad har du som företagare att erbjuda som andra inte har?
- Hurdan kundkrets har du?
- I vilka medier ska du synliggöra ditt företag?
- Hur mycket pengar kräver marknadsföringen?

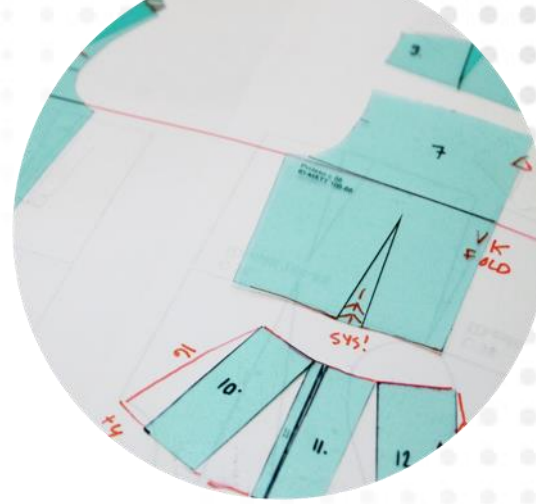
---

### IDÉER OCH TIPS:

- Tidningar, tidskrifter
- Radio, Podcasts
- TV, film (reklam och produktplacering)
- Mobilen: reklamer i olika appar, sociala medier (bloggar, vloggar, Instagram, Facebook)
- Synlighet på fältet: gratis reklamprodukter direkt till kunderna, smakprov av nya produkter

# 4. Förbered en Pitch-talk om ditt företag

Förbered en så kallad *pitch talk* om företaget för att bättre nå ut till dina kunder. Talet ska inte vara längre än ett par meningar, så försök att ta fram bara det allra viktigaste!



## VAD ÄR EN PITCH?

Pitch är ett kort tal där man kort och koncist berättar om sitt företag och om sin affärsidé. En pitch kan även övertyga en framtida kund att köpa företagets produkter eller tjänster.

# Presentation

- Presentera ditt företag med hjälp av en Powerpoint, använd tankekartan som hjälp
- Om du har tid, kan du även spela in en reklamsnutt för företaget eller skissa en reklambild med en säljande text