

A young girl with brown hair is shown from the chest up, holding a red heart-shaped paper cutout. The background is a soft, out-of-focus pink. The image is framed by a large white shape that resembles a speech bubble or a drop, set against a red background.

Gjør noe med det!

Se mulighetene i sosialt entreprenørskap

Veilederhefte

Gjør noe med det!

Se mulighetene i sosialt entreprenørskap



INNHOOLD

Forord til ekstern veileder og lærer

ØKT 1 HVA ER EN ENTREPRENØR?

ØKT 2 OVER TIL IDÉVERKSTEDET

ØKT 3 MARKEDSFØRING AV EN IDÉ



FORORD

Til ekstern veileder og lærer

Ungt Entreprenørskap (UE) er en ideell organisasjon som i samspill med skoleverket, næringslivet og andre aktører jobber for å utvikle barn og ungdoms kreativitet, skaperglede og tro på seg selv. Dette er egenskaper som vi mener er forutsetninger for å lykkes som framtidige arbeidstakere, arbeidsgivere og arbeidsskapere.

UE har utviklet programmer som fremmer entreprenørskap på alle nivåer i utdanningsløpet. Våre kjerneprogrammer – Elevbedrift, Ungdomsbedrift og Studentbedrift – er godt kjent og brukt ved skoler over hele Norge. Vi har også utviklet en rekke andre programmer som bidrar til å øke elevenes læringsutbytte og styrke deres entreprenørskapskompetanse. Se mulighetene i sosialt entreprenørskap er et program som stimulerer elever på 8.-10. trinn til å være sosiale entreprenører i eget lokalmiljø, med hovedfokus på sosiale områder som trygghet og helse. I første fase skal elevene arbeide med å kartlegge problemområder. Deretter skal elevene organisere seg i elevbedrifter og gjøre noe med utfordringene de har identifisert. Til sist skal elevene presentere sine ideer for omverdenen.

Det du nå leser, er veilederheftet til programmet Se mulighetene i sosialt entreprenørskap. Programmet gjennomføres av en ekstern veileder og skal bidra til at elevene blir kjent med begrepet entreprenørskap, med vekt på sosialt entreprenørskap. Elevene skal jobbe med utvikling av idéutvikling rettet mot definerte målgrupper og presentere de beste ideene. Se mulighetene gjennomføres over tre økter, hver på 70 minutter eller inntil 90 minutter.

Det er viktig at du som veileder bruker dine erfaringer og din referansebakgrunn, og at bakgrunnen din gjenspeiles i gjennomføringen. Vi har stipulert forslag til tidsbruk, aktiviteter og eksempler, men det er fullt mulig å gjøre endringer og bruke andre eksempler. Hvis du velger å gjøre justeringer når det gjelder tidsbruk, er det viktig at du ikke går over den tiden du har fått til rådighet med elevene.

For ekstramateriell og flere oppgaver, gå inn på www.ue.no

Ungt Entreprenørskap Norge ønsker lykke til med gjennomføringen!

Gjør noe med det! -Se mulighetene i sosialt entreprenørskap



ØKT 1

HVA ER EN ENTREPRENØR?

Elevene skal gjøre seg kjent med begrepet «entreprenørskap» og «sosialt entreprenørskap». De skal vite hvilken kompetanse som er viktig for å lykkes som entreprenør, og øke sin selvinnsikt gjennom å reflektere over og stimulere egen entreprenørskapskompetanse. Med et spill skal elevene konkurrere gruppevis om å identifisere flest mulig entreprenører ved hjelp av stikkord som leses opp om personen.

Mål for økten

Elevene skal kunne:

- Forklare hva som ligger i ordet entreprenørskap
- Vite hva som menes med entreprenørskapskompetanse
- Vite hva som kjennetegner en entreprenør
- Forklare hva som kjennetegner en sosial entreprenør
- Reflektere over hvorvidt de har disse egenskapene selv

Forarbeid

Gå gjennom de ulike aktivitetene og listen over materiell knyttet til denne økten. Tenk gjennom hvordan du kan kommentere entreprenørskapsplakaten. Knytt gjerne påstandene på plakaten opp til egne erfaringer. Se gjennom filmen og tenk over hvordan du vil bruke det som blir sagt, til å stille spørsmål i etterkant. Elevene skal jobbe i grupper. Be gjerne lærer dele inn elevene i fire grupper på forhånd; det vil spare deg for mye tid. Lærer har også bedre forutsetning for å få delt inn grupper som fungerer godt sammen. Sjekk ut om klassen har det utstyret som trengs til å vise filmen og å kjøre PowerPoint-versjonen av entreprenørskapsspillet.

Anbefalt tidsbruk: 70-90 min

Materiell til økten

- Veilederhefte
- Entreprenørskapsplakaten*
- Entreprenørkort/PowerPoint-versjon av spillet*
- Filmen om Unicus*

* Dette får du fra UE kontoret i ditt fylke eller du kan laste materialet ned fra www.ue.no

Introduksjon 10 min

Hils på elevene. Si hvem du er og fortell kort hvor du kommer fra, hvilken bakgrunn du har og hva du jobber med. Hvis du har erfaring med å starte opp egen virksomhet, kan du si litt om hvilke utfordringer det gir og hvilke erfaringer du har. Forklar din rolle og hvorfor du stiller opp for Ungt Entreprenørskap (UE) som ekstern veileder. Fortell at UE og deres samarbeidspartnere i lokalt næringsliv ønsker å lære unge mennesker om viktigheten av entreprenørskap og gi dem kunnskap om lokalt næringsliv, økonomi og verdiskaping. Sammen ønsker vi å bidra til å øke unge menneskers selvinnsikt og evne til å se mulighetene rundt seg og gjøre noe med dem.

Gi elevene en kort oversikt over hele programmet. Fortell at dere skal jobbe sammen i tre økter og at dere i løpet av de øktene skal trene opp evnen til å se mulighetene og gjøre noe med dem. Med andre ord skal de få trene sine evner til entreprenørskap. Forklar elevene at dette er en kompetanse som er viktig å ha, ikke bare når de skal starte egen virksomhet, men også for å kunne håndtere muligheter og utfordringer slik at de i fremtiden blir i stand til å skape et bedre samfunn.

Er jeg en entreprenør? 10 min

Si til elevene at dere sammen skal se litt på hva som kjennetegner en entreprenør. Ta fram entreprenørskapsplakaten og heng den opp godt synlig i klasserommet. Definer en entreprenør som «**En som ser muligheter og gjør noe med dem**».

Med henvisning til entreprenørskapsplakaten går du gjennom at en entreprenør er en som:

- Ser et behov i markedet
- Har mot og vilje til å gjennomføre sine planer
- Har tro på seg selv
- Tenker nytt og kreativt
- Kjenner varen eller tjenesten han/hun skal selge

Spør elevene om noen kjenner seg igjen i noen av punktene. Beskriver noen av punktene viktige egenskaper eller ferdigheter i deres hverdag? For eksempel:



- Hvis man driver idrett?
- Når man vil oppnå noe i skolesammenheng?
- Hvis man vil få til noe i sosiale sammenhenger?
- Hvis man har deltidsjobb?

Si gjerne litt om punktene ut ifra dine egne erfaringer. Når har det vært viktig for deg å bruke egen entreprenørskapskompetanse? Henvis hele tiden til entreprenørskapsplakaten.

Det kan være greit å sjekke ut om elevene forstår begrepet innovasjon. En enkel forklaring er: *Bruk av nye metoder og løsninger til å løse problemer eller nye ideer satt ut i praksis.* Be gjerne elevene komme med eksempler. I margin er noen eksempler du kan ha på lur.

Sosialt entreprenørskap 15 min

Fortell elevene at nå skal dere konsentrere dere om sosialt entreprenørskap. En sosial entreprenør er en som har fått en idé om hvordan man kan løse en sosial utfordring og har gjort noe med det. De som lykkes som sosiale entreprenører, er de som klarer å bruke ideen sin til å etablere en bedrift eller organisasjon som har nok inntjening til at den er levedyktig på lang sikt. Når man bruker nye metoder til å løse en sosial utfordring, snakker vi ofte om sosial innovasjon.

Norge er verdens beste land å bo i, men ...

Vi ønsker alle et godt samfunn. I Norge er det bred enighet om å bruke offentlig sektor for å nå dette. Forklar elevene at vi har en offentlig og en privat sektor i Norge. Spør elevene om de vet hva som er forskjellen på de to sektorene? Enkelt forklart kan vi si at: *Offentlig sektor er alle de oppgavene som løses i samfunnet gjennom at vi betaler skatter og avgifter.*

Spør elevene om eksempler på oppgaver som ivaretas av offentlig sektor.

VELFERDSSTATEN TRENGER IDÉRIKDOM

For å utvikle velferdssamfunnet trenger vi både offentlig og privat initiativ. Offentlig sektor er et godt redskap for de store oppgavene. Det er et system som er skapt for å håndtere volum. Men store byråkratier kan lett bli mer orientert mot drift enn utvikling. Det kan ta lang tid før slike systemer fanger opp nye behov og ser nye løsninger. Dette er ingen feil ved offentlig sektor – på samme måte som det ikke kan sies å være en feil ved en supertanker at den er vond å navigere i en trang skjærgård.

Sosiale utfordringer

I Norge er det mange unge som ikke fullfører videregående utdanning, og personer som ønsker å ta del i arbeidslivet, står utenfor. Selv om Norge er et rikt land, klarer vi ikke å løse alle utfordringer. Dette gir sosiale entreprenører store muligheter. En sosial entreprenør finner løsninger på sosiale utfordringer der verken offentlige eller private aktører har lyktes.

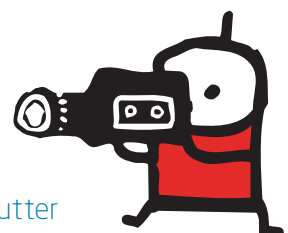
Fortell historien til Thorkil Sonne, som fikk en sønn med diagnosen *infantil autisme*. Spør elevene om de vet hva autisme er. Forklar at autisme er en funksjonshemming som særlig påvirker evnen til kommunikasjon og sosial samspill. Det er ulike former for autisme og ulike alvorlighetsgrader. En mild form kalles *Aspergers syndrom*. Historien finner du under.

Hvordan troen på en idé kan drive en framover

For ca. ti år siden fikk den da tre år gamle sønnen til danske Thorkil Sonne diagnosen *infantil autisme*. Thorkil ble aktiv i autismeforeningen i Danmark. Der møtte han mange unge som var dyktige på mange områder; de ønsket seg en jobb, men få hadde lyktes i å skaffe seg det. Thorkil hadde på det tidspunktet 15 års erfaring fra IT-bransjen. Han trengte personer som var over gjennomsnittet detaljorientert til å teste software. Mennesker med asperger er ofte bedre enn andre til å finne uregelmessigheter og feil, og har større evne til å konsentrere seg om repetitive oppgaver. I august 2003 etablerte han IT-firmaet Specialisterne, som fokuserer på de positive egenskapene til personer med autisme. For tre år siden etablerte Lars Johansson et lignende firma i Norge. Firmaet heter Unicus.

Hvis du ikke har mulighet til å vise filmen om Unicus, men har fortalt historien om Specialisterne, refererer du til den og spør elevene om hvordan og hvorfor Thorkil Sonne så muligheter der andre så hindringer. Løser Specialisterne en sosial utfordring? Hvorfor er Thorkil Sonne en sosial entreprenør? Gå tilbake til entreprenørskapsplakaten og diskuter med elevene om de tror Thorkil Sonne ville kjenne seg igjen i påstandene på plakaten.

Om hvordan troen på en idé og engasjement kan drive en framover



Kjør film! 3 minutter



Etter filmen

Det kan være ekstra vanskelig å få jobb hvis man har en funksjonshemming. Spør elevene om de la merke til hva Lars sier når han snakker om sine ansatte.

Lars snur opp ned på problemstillingen ved å ha en funksjonshemming – han **ser en mulighet** der andre ser hindringer. Lars sier: «Vi ansetter personer med Aspergers syndrom fordi vi mener de har noen unike egenskaper som vi mener passer veldig godt innenfor software-testing.»

Ifølge statistikken står mellom 85 og 90 prosent av alle med Aspergers syndrom og andre milde former for autisme, utenfor arbeidslivet. Dette til tross for at egenskaper som gir grunnlag for diagnosen, ofte innehar spesielle evner som samfunnet har bruk for.

Hva er målet?

I starten av filmen forteller Lars at Unicus er en sosial entreprenør. Spør elevene hva de tror skiller en sosial entreprenør fra andre entreprenører.

En viktig forskjell er at målet til sosiale entreprenører ikke først og fremst er å tjene mye penger. Ofte blir ordene dobbel bunnlinje og sosial avkastning brukt om måloppnåelse. For Unicus (og Specialisterne) er målet på sosial avkastning antall personer i arbeid. For disse bedriftene er dette en viktig indikasjon på om de har lyktes. For å nå dette målet må de også ha en god forretningsmodell som ivaretar at bedriften tjener penger. Gjør de ikke det, kan de heller ikke ansatte flere personer.

Vi spiller 25 min

Spør elevene om de kjenner eller vet om noen entreprenører i sitt eget lokalmiljø. Vi tenker ikke da bare på mennesker som har startet egne bedrifter, men også på mennesker som er sterke, kreative pådrivere

innenfor ulike områder. Mennesker som tar ansvar og får ting til å skje. Hvis noen rekker opp hånden, ber du dem fortelle hva de vet om vedkommende. Fortell gjerne om noen *du* kjenner.

Husk at det ikke bare er de store «suksesshistoriene» vi er ute etter.

Si til elevene at nå skal de være med på en konkurranse hvor vi skal prøve å identifisere flest mulig kjente entreprenører. Tegn poengskjemaet opp på tavlen, eller be læreren gjøre det mens du forklarer spillereglene for elevene. Husk og noter poeng underveis. Hvis du ikke har mulighet til å bruke PowerPoint-versjonen av spillet, må du skrive ut en utskriftsvennlig versjon og lese opp ett og ett stikkord som er det samme som en tekstlinje.

Spilleregler

Spillet består av fire kategorier som hver har 16 kort med bilder og opplysninger om et utvalg av mer eller mindre kjente entreprenører gjennom tidene. Det er mulig å legge inn lokale entreprenører hvis man ønsker det. I PowerPoint-versjonen av spillet kan du ta søk/erstatt på bildet i den kategorien entreprenøren skal inn, og bytte ut teksten med den du har laget selv.

- Elevene deles i fire grupper.
- Hver gruppe får sitt eget navn (for eksempel Alfa, Bravo, Charlie og Delta).
- Bestem hvilken gruppe som skal starte.
- Gruppen som starter, velger kategori og vanskelighetsgrad innen den bestemte kategorien.
- (For eksempel: Alfa velger kulturelle entreprenører – 50 poeng)
- Et stikkord eller en nøkkelsetning leses opp av veileder.

Poengskjema til spillet

Poeng	Sosiale entreprenører	Internasjonale entreprenører	Kulturelle entreprenører	Nasjonale entreprenører
25				
50				
75				
100				

- Den gruppen som ønsker å svare, må rope ut gruppenavnet sitt før de svarer.
- Har du en papirversjon av spillet tilgjengelig, lar du gruppen som svarer riktig få arket med bildet av riktig entreprenør.
- Dersom gruppen svarer feil, fortsetter spillet ved at en ny nøkkelsetning gis.
- Den gruppen som svarer riktig, får anledning til å velge kategori i neste runde.
- Gruppen som sanker flest poeng, har vunnet.

Skriv inn navnene på elevene i gruppen som svarer riktig først i tabellen dere har tegnet opp på tavlen. Det gjør det enklere å holde oversikt over poengsummene til hver enkelt gruppe.

Gruppen som vinner, fortjener en liten applaus, eventuelt en liten premie hvis du har forberedt det. Spør elevene om de synes det var morsomt å spille dette spillet.

Har de kommet på noen andre entreprenører de kjenner til, mens de har spilt? Er det noen som har forslag til fellestrekk eller egenskaper man kan tenke seg at disse entreprenørene har? Det er ingen riktige eller gale svar her. Elevene må gjerne komme opp med andre fellestrekk enn de som står på entreprenørskapsplakaten.

Velg ut et av entreprenørkortene, for eksempel Bill Gates-kortet. Hold det opp og spør elevene om de tror han har fått til alt selv? Hva tror de Bill Gates har vært god på? Hvilke andre forutsetninger måtte oppfylles for at han skulle lykkes? Ingen kan alt; en forutsetning for å lykkes er at man klarer å samarbeide med folk som er gode på det en selv ikke kan!

Sammendrag og refleksjon 5 min

Gå raskt gjennom begrepene dere har vektlagt i denne økten. Referer til entreprenørskapsplakaten i oppsummeringen og si at du var imponert over hvor flinke de var i entreprenørskapsspillet, hvis du mener det.

- Føler elevene at de har enkelte likhetstrekk med personene i spillet, og i så fall på hvilken måte?
- Kjenner elevene navnet på andre entreprenører? Hvordan beskriver de dem?
- Mener elevene at de selv, i hverdagen må bruke sin entreprenørskapskompetanse, og på hvilken måte?

Takk elevene for innsatsen og si at i neste økt skal de få trene sin kreativitet og entreprenørskapskompetanse.

AKTIVITETSOVERSIKT

ØKT 1

oppsummert

- Introduser deg selv
- Beskriv kort hva dere fokuserer på i programmet "Gjør noe med det! – Se mulighetene i sosialt entreprenørskap"
- Forklar hva der skal jobbe med i dag

Aktivitet

- Gjennomgå entreprenørskapsplakaten
- Refleksjon rundt begreper som entreprenør, sosialt entreprenørskap og entreprenørskapskompetanse
- Vis film
- Vi spiller

Sammendrag

- Repeter nøkkelbegreper
- Forbered elevene på hva de skal ha fokus på i neste økt



ØKT 2 OVER TIL IDÉVERKSTEDET

I denne økten skal elevene identifisere en viktig entreprenøriell egenskap. De skal få trening i «å kunne se et behov i markedet eller i samfunnet». De skal i grupper skape nye, kreative produkter eller tjenester, som skal være til nytte for noen. Et viktig poeng i denne økten er at elevene skal vektlegge sosialt entreprenørskap. Elevene skal samarbeide i en kreativ prosess der de skal komme fram til et produkt eller en tjeneste som noen trenger og som løser en sosial utfordring.

Mål for økten

Elevene skal kunne:

- Bruke kreative prosesser for å finne løsninger.
- Identifisere aktuelle problemstillinger lokalt. Reflektere over utfordringer vi står overfor.
- Vurdere hva som er viktig for å kunne identifisere sosiale utfordringer.
- Argumentere for konkurransemessige fortrinn ved nettopp deres produkt eller tjeneste.
- Forstå hvordan entreprenørskapskompetanse kan brukes til å utvikle samfunnet vi lever i, jamfør entreprenørskapsplakaten.
- Samarbeide i prosesser som kan føre fram til mulige forretningsideer.

Anbefalt tid: 90 min

Forarbeid

Tenk gjennom hvordan du kan motivere elevene til å komme i gang med en kreativ prosess med å skape nye produkter eller tjenester som en sosial entreprenør. Tenk gjennom når du selv får nye ideer. Reflekter over om det finnes helt nye ideer eller om det handler om kjente ting som gjøres på en ny måte? Litt filosofering rundt dette kan være med å trigge elevenes tankevirksomhet. Fortell gjerne om egne erfaringer eller historier du har hørt om. Her kan du vise elevene formuleringen «**å se et behov i et marked**» på plakaten. Klassen skal jobbe i grupper på 4–6 elever. Hvis gruppene fungerte bra forrige gang, kan dere fortsette med samme gruppeinndeling.

Materiell til økten

- Veilederhefter
- Entreprenørskapsplakaten
- Skjema for kartlegging og identifisering*
- Ark til å notere på (ikke i materiellet)

* Dette får du fra UE kontoret i ditt fylke eller du kan laste materiellet ned fra www.ue.no

Introduksjon 25 min

Hils på elevene og si at dette blir en spennende økt hvor de skal skape sine egne, spennende produkter eller tjenester. Det forutsetter en evne til å se muligheter og å tenke kreativt.

- Spør elevene hva de tror kreativitet er.

Understrek at kreativitet kan trenes opp, og at jo mer man trener, desto bedre blir man. Nevn gjerne at alt som finnes rundt elevene i klasserommet eller i hjemmene deres, en gang har vært en idé i hodet på et menneske.

Be elevene bruke 30 sekunder til å tenke på en slik idé og hvorfor den har oppstått. Fortsett med at disse ideene eller løsningene er viktige for hvordan vi har det i hverdagen. De har dukket opp fordi noen har kjent eller sett et behov. Å få nye ideer og å gjøre noe med dem er viktig i alle yrker og i fritiden. Alle finner vi små, nye løsninger på problemer vi møter, men vi tenker ofte ikke over det. Denne evnen kan trenes opp. Jo mer vi trener på å klemme ut nye ideer, desto bedre blir vi.

- Hvordan ville vi hatt det hvis ingen noen gang hadde klart å få nye ideer?
- Kjenner elevene til noen gode ideer?

Sosiale entreprenører

Minn elevene på spillet og filmen/historien i første økt hvor de plasserte entreprenører i ulike grupper. Vis til entreprenørskapsplakaten og si at de i løpet av dagen skal finne løsninger på sosiale utfordringer. Alt er mulig bare man har sterk nok tro på det, og sterk nok tro får du når du:

- har sett et behov
- har mot og vilje til å gjennomføre det du har tenkt
- har tro på deg selv
- når du tenker nytt og kreativt
- når du kjenner varen eller tjenesten du skal selge

Fortell elevene historiene om **Natteravnene**, eller bruk andre eksempler:

Natteravnene er en norsk, frivillig organisasjon hvor voksne, edru mennesker i organisert form vandrer i by- og bydelsgater hovedsakelig på kvelds- og nattetid i helgene. Natteravnenes oppgave er å være synlige og tilgjengelige for publikum, bygget på ideen om at dette i seg selv virker dempende på vold og skadeverk. De skal også bistå personer som av en eller annen grunn ikke er i stand til å ta vare på seg selv. Dette skjer ved at Natteravnene formidler kontakt til det offentlige hjelpeapparatet. I 2005 ble aktiviteten utvidet også til dagtid, da **dagravner** ble introdusert i Sandnes.

Natteravnene ble startet som et prosjekt i regi av Oslo politikammer i 1990. Prosjektet var inspirert av «Nattuglorna»-prosjektet i Karlstad i Sverige. I 1991 ble prosjektet omdannet til en selvstendig organisasjon. På samme tid ble det startet Natteravn-grupper i andre norske byer.

Alle natteravnene arbeider mot felles mål, nemlig å

- gjøre stedet eller byen til et tryggere sted
- dempe rus- og voldsproblemer
- utvikle en naturlig kontakt mellom unge og edru voksne
- bevisstgjøre innbyggerne om at det er naturlig å melde fra om straffbare handlinger
- utvikle tverrkulturell forståelse om samhörighet
- bevisstgjøre innbyggerne om at alle må ta ansvar for samfunnet vi lever i

Be elevene tenke over hvorvidt personene bak Natteravn-prosjektet hadde bruk for de entreprenørielle egenskapene i sin gjennomføring av ideen.

Gjenta karakteristika for **sosiale entreprenører**. En sosial entreprenør er en som løser et sosialt problem, skaper sosial endring og forbedrer enkeltmenneskers og grupper livsvilkår. **Sosialt entreprenørskap** er motivert av å finne nye løsninger på sosiale problemer framfor økonomisk profitt. En sosial entreprenør bruker virkemidler fra forretningsverden for å løse det sosiale problemet.

Kjenner elevene andre **sosiale entreprenører**? Hva karakteriserer dem, og hva blir de motivert av?

Spør elevene om de kjenner til mangler eller udekkede behov i sitt lokalmiljø, der løsningene – om de ble funnet – kunne ha hjulpet mange.

Idéverkstedet 45 min

Gjør en liten oppvarmingsøvelse for å løse opp stemningen i gruppene og for å få elevene til å tenke raskt på ideer og løsninger.

Hva er dette hvis det ikke er en sko? 5 min

Be en elev i hver gruppe ta av seg en sko og sette den midt på bordet. Be elevene se godt på den i ca. 1 minutt. Spør hva det er! La flere elever svare. Si til elevene: Ny regel; gjenstanden er ikke det som nettopp ble sagt. Hva er den da, og hva kan den brukes til? Diskuter i gruppa, og kom gjerne med flere forslag. La gruppene bruke tre minutter. Husk å kontrollere tiden. Minn dem på reglene.

Gjennomgå noen av forslagene! Si til elevene at dere skal gå over til å jobbe med ideer til reelle produkter, ting eller tjenester som kan løse utfordringer i lokalsamfunnet. De skal nå bruke en annen metode for idéutvikling.

Kartlegging og identifisering

Del ut skjema **Kartlegging og identifisering** til sekretæren i hver gruppe. Gi beskjed om at det er sekretærens oppgave å notere ned det gruppa blir enig om. Spør elevene om de husker hva en målgruppe er. Diskuter om det finnes målgrupper med spesielle sosiale utfordringer i deres eget lokalmiljø. Be elevene bli enige om en målgruppe de har lyst til å jobbe med. Nevn noen eksempler for dem.

- Ungdom som har droppet ut av skolen
- Enslige eldre
- Små barn med fremmedspråklig bakgrunn

Forbered elevene på at i oppgaven de skal jobbe med nå, får de korte tidsfrister. De må jobbe fort og konsentrert, og være flinke til å ta raske avgjørelser.

Målgruppe: La elevene bruke to minutter på å bli enige om en målgruppe. Be dem skrive målgruppen øverst på oppgavearket.

Arena: Gruppene bruker tre minutter på å skrive ned ulike arenaer målgruppen befinner seg på i løpet av en dag. Gruppen velger deretter en arena.

Aktiviteter: Med utgangspunkt i valget over noterer gruppen i løpet av tre minutter ned de aktiviteter målgruppen gjør på den valgte arena. Gruppen velger deretter en aktivitet.

Problemer: Med utgangspunkt i valget over skriver gruppen i løpet av tre minutter ned de problemer målgruppen møter på den valgte arena når de gjør den valgte aktivitet.

Gruppen velger deretter en utfordring de vil jobbe videre med.



Løsninger: Formuler mulige løsninger i løpet av fem minutter. Til slutt ser de på løsningen med andres «briller», og gir innspill til egen løsning. Be gruppa velge seg ut en kjent person. Be dem forestille seg at personen er i gruppa og jobber sammen med dem. Hvilke nye forslag til løsninger kommer de fram til da?

Gå rundt til gruppene og gi veiledning etter behov. Pass på at det er framdrift i gruppene. Vær nøye med å holde tidsskjemaet. For å få framdrift, si fra når det er et halvt minutt igjen av de ulike stegene i oppgaven. Avslutt økten med refleksjon over hva gruppene har kommet fram til. Ta én gruppe av gangen.

Spørsmål til refleksjon:

- Dekker (forretnings)ideen deres et behov?
- Forbedrer den samfunnet på noe vis?
- Hva er unikt med ideen?
- Vil produktet eller tjenesten overleve?
- Tror de planen lar seg realisere? Hvorfor, eventuelt hvorfor ikke?
- Hvilke fortrinn har deres idé framfor de andres?

Si til gruppene at de må ta vare på idébeskrivelsen til neste gang. Det er også en mulighet å samle dem inn og be om at læreren tar vare på dem til neste økt.

Sammendrag og refleksjon 10 min

- Bevissthet på utfordringer i samfunnet
- Å reflektere over gjennomførbarhet og realisme

Minn elevene på at en vellykket sosial entreprenør kan kjennetegnes ved at han/hun innehar mange entreprenørielle egenskaper. De fleste entreprenører drives av entusiasmen de føler for produktet eller tjenesten, de behovene de dekker og muligheten de ser til å forbedre livet til kundene eller brukerne av tjenestene sine. Denne entusiasmen og drivkraften smitter ofte over på andre.

Det er ingen som lykkes alene. Enhver entreprenør er avhengig av et kreativt og mangfoldig team rundt seg!

Fortell elevene at i den neste økten, økt nummer tre, skal de presentere ideen sin! Da skal de bruke kreativiteten sin til å lage et reklameshow, dramatisere eller på annen måte presentere ideen de har kommet fram til i dag.

AKTIVITETSOVERSIKT

ØKT 2

Introduksjon

- Minn elevene på hva de jobbet med i forrige økt.
- Reflekter over hva en idé er og at ideer springer ut av behov. Alle menneskeskapte ting rundt oss har begynt som en idé!
- Forbered elevene på at de skal produsere ideer som løser et problem.

Aktivitet

- Fortell historien om Natteravnene, eventuelt egne eksempler.
- Gjennomfør idémyldringer.
- Del ut skjema for kartlegging og identifisering.

Sammendrag

- Understrek hva elevene har fått trening i.
- Si litt om hva som driver en entreprenør, med utgangspunkt i entreprenørskapsplakaten og begrepet sosialt entreprenørskap.
- Forbered elevene på at neste gang skal de få presentere ideene sine.

ØKT 3

MARKEDSFØRING AV EN IDÉ

Elevene skal i denne økten lage reklame for eller en presentasjon av produktet de har skapt og vise hvordan det vil komme til nytte for mennesker. Presentasjonen skal være på 3 minutter. Elevene må gjøre en rask vurdering av hva de vil presentere, hvordan de vil presentere det og hvem som er god på hva, slik at de får fordelt arbeidsoppgaver i forberedelsen og gjennomføringen.

Mål for økten

Elevene skal kunne:

- Samarbeide om å lage en presentasjon.
- Tenke kreativt i måten å formidle et budskap på.
- Formidle en idé til en målgruppe/kunde.
- Fordele arbeidsoppgaver ut ifra hva hver enkelt er god på.

Forarbeid

Tenk gjennom hva som for tiden finnes av god og dårlig reklame. Tenk også gjennom ett eller flere eksempler du kan bruke for å motivere elevene til å komme i gang med sin egen presentasjon.

Velg gjerne noe som du tror elevene kjenner igjen. Forbered deg på å si litt om hvordan din egen arbeidsplass markedsfører seg og hvilken målgruppe dere retter dere mot. Ta gjerne med eventuelt materiell dere bruker i markedsføringen. Spør lærer om skolen gjør noe for å markedsføre seg i eget lokalmiljø. Be lærer eventuelt si noe om det.

Forklar elevene at det er naturlig at det blir gjennomført *markedsundersøkelser* for å avklare om det er et marked for nye produkter eller tjenester. En markedsundersøkelse definerer du som et *hjelpemiddel til å finne ut hva kundene ønsker seg*.

Elevene må jobbe i samme grupper som de hadde i økt 2.

Anbefalt tid: 60 min

Tiden vil variere noe, avhengig av antall grupper som skal presentere.

Materiell til økten

- Veilederhefte
 - Papp, saks, tape etc. til å lage modell
- Dette skaffes av lærer.

Introduksjon 10 min

Spør elevene om de vet hva markedsføring er. Spør om de har noen eksempler på hva de mener er god markedsføring av et produkt eller en tjeneste. Si gjerne noe om markedsføringsstrategier på din egen arbeidsplass og vis fram eventuelt materiell du har tatt med deg. Be lærer si noe om hvordan skolen markedsfører seg. Hva er viktigst: Produktet/tjenesten eller markedsføringen? Be elevene komme med noen refleksjoner.

Presentasjon av forretningsideer 40 min

Be gruppene finne fram idébeskrivelsen fra forrige økt. Gi gruppene noen minutter til å friske opp hva som er kjernen i ideen de kom fram til og å fylle ut punkter som ikke er ferdige.

Fortell elevene at nå skal de bringe ideen de kom fram til forrige gang, videre. Si at de skal tenke seg at ideen deres nå er ferdig utviklet. Det vil si at det ferdige produktet / den ferdige tjenesten er klart for salg. Hvem har de definert som den framtidige målgruppen eller forbrukeren. Er det: Gutter, jenter, kvinner, menn, idrettsinteresserte, familier, ungdom eller eldre?

Nå skal de finne ut hvordan de best kan presentere ideen sin for en målgruppe/kunde. Det er flere ting som må gjøres samtidig etter at de har fått en idé om hvordan de kan markedsføre/presentere produktet/tjenesten sin. Si til elevene at det blir viktig å fordele arbeidsoppgaver mellom alle elevene i gruppa. Finn ut hvem som er god på hva og la hver enkelt gjøre det de er best på.

- Hver gruppe skal lage reklame for produktet sitt / tjenesten sin. De skal presentere reklamen for de andre gruppene.
- Presentasjonen skal vare i tre minutter.
- Hver gruppe velger selv formen på reklamen. Det er mange muligheter: sang, rap, monolog, teater, og så videre. Tenk målgruppe!
- Reklamen må være tydelig på hvilket produkt / hvilken tjeneste den skal selge og hvilken målgruppe/kunde den henvender seg til. Hvorfor er dette produktet viktig for *deg som bruker*?
- Gruppene bør vurdere om de vil lage et slagord og/eller en logo for bruk i markedsføringen av produktet eller tjenesten sin.



Si til elevene at budskapene i markedsføring ofte gis forskjellige uttrykk, alt etter hva man anser som mest formålstjenlig.

Nevn for eksempel:

Følelsesmessige budskap brukes når man vil vekke målgruppens interesse/oppmerksomhet ved å røre ved personens positive eller negative følelser. Å spille på positive følelser kan for eksempel være å skape inntrykket av at produktet er «eksklusivt» å bruke. Dette gjøres ofte ved å sette produktet i sammenheng med kjente personer.

Bruk av humor er også en måte å appellere til følelsene på – det fanger interessen og skaper positivitet. Faremomentet er at humoren lett kan ta oppmerksomheten vekk fra det som er budskapet i reklamen.

Moralske budskap brukes ofte dersom man vil markedsføre en veldedighetsorganisasjon, eller fortelle hvor viktig det er å støtte humanitært arbeid. Man appellerer til målgruppens moral og samvittighet. Denne formen kan også brukes i andre øyemed, som for eksempel å få folk til å bruke bilbelte eller i antirøykekampanjer.

Si til elevene at de får 15 minutter til å avgjøre hva slags type reklame de ønsker å presentere. Be elevene velge en sekretær som kan notere når gruppa diskuterer. I løpet av de 15 minuttene skal de ha ideen til presentasjon ferdig og fordelt arbeidsoppgaver i gruppa. Minn dem på tiden når det er fem minutter igjen, så de får samlet trådene og gjort seg klare til framføringen. Ta opp én gruppe av gangen. Still gjerne noen positivt ladete spørsmål til gruppa når de er ferdig med presentasjonen. Gi gruppa applaus når de «går av scenen». Hvis det er praktisk mulig, kan også elevene lage modeller av ideene til presentasjonene.

Sammendrag og refleksjon 10 min

Når alle gruppene har hatt sin presentasjon, samlers du trådene litt. Trekk oppmerksomheten mot entreprenørskapsplakaten og spør om de har fått trening i å utvikle sine entreprenørielle ferdigheter. Spør dem om dette er en kompetanse som de tenker er nyttig for dem i framtiden.

Be elevene ta vare på ideene sine. Si at de etter hvert vil få anledning til å realisere ideene i markedet «på ordentlig» gjennom etablering av elevbedrifter. Spør om elevene har hørt om det programmet, og på hvilken måte det de nå har vært igjennom, har vært en nyttig læring før de etablerer elevbedrift. Hvis de ikke kjenner programmet supplerer dere og

lærere. Hvis det på forhånd er bestemt at elevene skal etablere elevbedrift, er dette et egnet tidspunkt til å komme med mer informasjon og knytte det de har lært i dette programmet, til bedriftetableringen.

Andre spørsmål til diskusjon:

- På hvilken måte anser elevene seg som sosiale entreprenører etter det de nå har vært igjennom?
- Hvorfor er entreprenørskapskompetanse viktig for alle mennesker i alle livets faser?
- Er det noen av ideene elevene har utviklet som kan realiseres gjennom elevbedrift, eller har de andre nye ideer?

Takk elevene for samarbeidet.



AKTIVITETSOVERSIKT

ØKT 3

Introduksjon

- Drøft begrepet markedsføring med elevene.
- Si noe om markedsføringsstrategier på din egen arbeidsplass.
- Be lærer si noe om hvordan og hvorfor skolen markedsfører seg.

Aktivitet

- Be elevene ta utgangspunkt i idébeskrivelsen fra forrige økt.
- La dem jobbe med presentasjon.
- La hver gruppe presentere.

Sammendrag

- Spør om de har fått brukt sin entreprenørskapskompetanse.
- Vis til entreprenørskapsplakaten.

FRAMTID SAMSPILL SKAPERGLEDE

UNGT ENTREPRENØRSKAP (UE) skal inspirere unge til å tenke nytt og til å skape verdier.

UE er etablert nasjonalt og i alle fylker og er en del av et verdensomspennende nettverk gjennom medlemskap i JA-YE Europe og JA Worldwide.

Ungt Entreprenørskaps formål er - i samspill med skoleverket, næringslivet og andre aktører - å:

- utvikle barn og ungdoms kreativitet, skaperglede og tro på seg selv
- gi barn og ungdom forståelse for betydningen av verdiskaping og nyskaping i næringslivet
- fremme barn og ungdoms samarbeidsevne og ansvarsbevissthet
- gi forståelse for og kunnskap om etikk og regler i nærings- og arbeidslivet
- styrke samhandlingen i lokalsamfunnet mellom nærings- og arbeidslivet og skolene
- stimulere til samarbeid over landegrensene
- inspirere til framtidig verdiskaping i en sosial, kulturell og økonomisk sammenheng

Ungt Entreprenørskaps nasjonale samarbeidspartnere er:

- Nærings- og handelsdepartementet (NHD)
- Kommunal- og regionaldepartementet (KRD)
- Kunnskapsdepartementet (KD)
- Landbruks- og matdepartementet (LMD)
- Skatteetaten / Samarbeid mot svart økonomi

- Virke
- Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO)
- Landsorganisasjonen (LO)
- Utdanningsforbundet
- KS
- FNO
- Innovasjon Norge
- Brønnøysundregistrene

- Nordea
- Ferd
- Manpower Group
- Enova
- Oracle
- Norgesgruppen

Ungt Entreprenørskap Norge

Postboks 5250 Majorstua

0303 Oslo

Telefon 23 08 82 10

ue@ue.no

www.ue.no