



i PRAKTIKEN®

ELEV

En skrift från Svenskt Näringsliv
för dig som praoar eller praktiserar

1

3. DIN MÖJLIGHET!

- 4. Fyra elever, fyra upplevelser
- 7. Vad vill du göra?

2

8. INFÖR DIN PRAO ELLER PRAKTIK

- 8. Fixa praon eller praktiken själv!
- 11. Uppgift: Mina intressen
- 12. Uppgift: Undersök ditt nätverk
- 13. Ta kontakt!
- 16. Förbered dig!

3

18. UNDER DIN PRAO ELLER PRAKTIK

- 19. Första dagen – gör ett bra intryck!
- 26. Uppgift: Gör en företagspresentation
- 28. Uppgift: Utvärdera kundmöte
- 30. Uppgift: Marknadsföring
- 31. Uppgift: Drömkollegan
- 34. Uppgift: Pengarnas väg i företaget
- 36. Uppgift: Mina Vänner
- 45. Sista dagen – tack och hej, ses vi igen?

4

46. EFTER DIN PRAO ELLER PRAKTIK

5

48. ÄR DU MORGONDAGENS FÖRETAGARE?

- 52. Uppgift: Vem vill bli entreprenör?
- 54. Mios pizzeria

DIN MÖJLIGHET!

Nu närmar sig tidpunkten för din prao eller praktik. Äntligen har du möjlighet att lämna skolan för en tid, komma ut i arbetslivet och få prova på något som du är intresserad av!

Om du går i högstadiet kanske din prao gör det lättare för dig att välja till gymnasiet. Går du i gymnasiet är praktiken en chans att få prova på ditt framtida yrke. Eller tvärt om, kanske upptäcka vad du faktiskt inte vill jobba med.

Många unga säger att de genom sin prao eller praktik har fått in en fot på ett företag där de sedan fått sommarjobb eller extrajobb. Eller att de har fått värdefulla kontakter inför framtiden. Ta vara på chansen och gör det bästa av din prao eller praktik. Se det som en möjlighet!

I "I praktiken – elev" som du nu håller i handen finns massor av tips och stöd till dig – både inför, under och efter din prao eller praktik.





FYRA ELEVER, FYRA UPPLEVELSER

NAMN: **LOUISE STEINBRECHER**
ÅLDER: **16 ÅR**
PRAOPLATS: **STRATEGISK ARKITEKTUR**

Hur hittade du din praoplats?

– Jag ringde själv och frågade. Min storasyster hade praokat där så jag visste att de var trevliga.

Hur upplevde du din prao?

– Jag var på en bra arbetsplats där alla tog hand om mig direkt. Sedan var min handledare också bra och tog med mig på lunch varje dag. Det kändes som om jag kom in i arbetet snabbt. De tog mig på allvar. Jag fick göra en del saker

som de gjorde, till exempel rita på deras riktiga ritningar. De behandlade mig som en av dem.

Vad var bäst?

– När jag berättade att jag inte var så intresserad av arkitektur, utan mer av inredning, fick jag arbeta med en annan tjej som enbart höll på med det.



NAMN: **JENS LINDSKOG**
ÅLDER: **17 ÅR**

Praoplats: **Restaurang Sjövillan**

Hur hittade du din praoplats?

– Jag fick en lista med förslag på företag från skolan. Sedan fick jag ringa själv. Jag valde en restaurang som heter Sjövillan.

Hur upplevde du din prao?

– Jag har praokat två gånger. En gång i en livsmedelsbutik och nu sista gången på restaurang Sjövillan. Sjövillan var bättre för att tiderna var bekvämare och handledaren vänlig.

Var det något som var mindre bra?

– Det hade varit roligare om jobbet varierat lite mer. Jag fick göra samma sak varje dag.

Har du något tips?

– Man ska välja något man gillar, ta reda på i förväg vad man vill göra och ringa dit.



NAMN: **DENNIS SIMONETTI**
ÅLDER: **18 ÅR**

Praktikplats: **Skanska Elektro**

Vad är det bästa med att praktisera?

Att man får känna på hur det är i arbetslivet. Det är mer "på riktigt" än i skolan där resultaten bara påverkar en själv. När man praktiserar måste man prestera bra eftersom man vet att produkten kommer att användas av någon annan i verkligheten.

Vad är det viktigaste att tänka på när man praktiserar?

Det är viktigast att vara trevlig och att passa tider. Om man inte passar tiden så påverkas hela produktionen. Sen måste man ju vara uppmärksam för att lära sig så mycket som möjligt.

På vilket sätt har praktiken varit till nytta för dig?

Jag har insett att jag har valt rätt yrke och att jag vill jobba med det i framtiden. Praktiken är jätterolig och jag längtar till att få börja arbeta på riktigt.



NAMN: **EBBA ENBERGER**
ÅLDER: **15 ÅR**
PRAOPLATS: **TIDNINGEN KAMRATPOSTEN**

Hur hittade du din praoplats?

– Jag mailade Kamratposten när jag skulle praoa första gången. Då hade de ingen plats. Så jag tog reda på när vi skulle praoa andra gången och mailade dem om det datumet istället. Då var jag ute i god tid. Då hade de plats och jag fick komma dit.

– Jag och en annan tjej hade prao där. Hon kom från Lund. Vi hade aldrig träffats tidigare men nu ska jag hälsa på henne på jullovet.

Vad fick du göra?

– Vi fick göra massor av roliga saker. Vi fick gå på två förhandsvisningar på bio och sedan skriva recensioner om vad vi tyckte. Vi fick gå igenom deras webb och ge förslag på hur den kunde förändras. Vi fick också skriva en recension när vi hade varit på Cosmonova.

– Varje morgon klockan nio hade redaktionen möte då de gick igenom vad alla skulle göra. Det gjorde att vi visste vad alla på redaktionen jobbade med.

Hur var handledaren?

– Vår handledare var jättebra. Hon såg alltid till att vi hade något att göra. Vi fick göra olika saker. Ingen dag var den andra lik. En dag fick vi följa med på en tv-inspelning. Egentligen skulle vi sluta klockan tre på eftermiddagen men det var så roligt att jag var kvar till fem varje dag.

Vad var det bästa med din prao?

– Jag älskar att skriva och har funderat på om jag vill bli journalist. Min prao på Kamratposten har gjort att jag tycker att det verkar än roligare nu att bli journalist.

Vad vill du göra?

Det finns många olika sätt att komma underfund med var man vill praoa eller praktisera. Alla väljer olika arbetsplatser och det är också meningen. Huvudsaken är att det känns rätt för just dig. En del hittar något de verkligen brinner för medan andra blir missnöjda. Oavsett vilket, får du en erfarenhet och insyn i vad det kan innebära att arbeta.

! Tips

Bra att tänka på inför ditt val av prao- eller praktikplats:

- Vilket är ditt favoritämne? Försök att hitta företag som arbetar inom det området. Gillar du språk kan du till exempel leta efter en resebyrå. Tycker du om träslöjd kanske det finns något snickeri i närheten. Föredrar du att skriva, sök dig till en tidning.
- Vad tycker du om att göra på fritiden? Sporta? Laga mat? Gillar du djur? Kanske en sportaffär, ett kafé eller en veterinär är något för dig?
- Finns det något företag som du passerar på vägen till skolan och är nyfiken på vad de gör?
- Finns det någonstans där du skulle vilja sommarjobba? Ett bra sätt att få in en fot kan vara att göra din prao eller praktik där!
- Funderar du på vilket gymnasieprogram du ska välja eller vad du vill arbeta med? Genom din prao eller praktik kan du få massor av inspiration och bra erfarenhet!



INFÖR DIN PRAO ELLER PRAKTIK

Själv är bäste dräng, brukar man säga. Och det ligger faktiskt väldigt mycket i det – ju mer man anstränger sig och tar egna initiativ, desto bättre blir ofta resultatet.

I detta kapitel finns många bra tips på hur du kan fixa din egen prao- eller praktikplats, hur du tar kontakt och på vilket sätt du kan förbereda dig för att få ut mesta möjliga av din prao eller praktik.

FIXA PRAON ELLER PRAKTIKEN SJÄLV!

Du vet bäst vilka framtidsdrömmar du har och vilka intressen du brinner för. Visst är det bekvämt att någon på skolan hjälper dig att hitta en prao- eller praktikplats. Men med ganska små ansträngningar kan du själv finna den plats som passar dig bäst – för vem vet bättre än du vad du tycker om? Ta chansen att få prova på något du verkligen vill göra! Kanske kommer du fram till vad du vill satsa på i framtiden. Och även om du inte gör det, har du i alla fall provat och är en erfarenhet rikare.



NAMN: **JESPER SKARLE**

ÅLDER: **17 ÅR**

PRAOPLATS: **MATAFFÄR OCH BOKHANDEL**

Hur fixade du praon?

– Praon i mataffären fixade skolan. Vi fick fylla i en lista, så jag och en kompis praoade ihop. Men bokhandeln fixade jag själv, genom min storasyster som jobbade där.

Vad fick du göra?

– I mataffären fick vi bara packa upp, fronta och sortera varor. Och slänga skräp. I bokhandeln var det mer varierande. Där fick jag sortera böcker, stå i kassan, jobba på lagret och hjälpa kunder. Det var mycket mer omväxlande.

Vad var roligast?

– Att jobba i bokhandeln var kul. Roliga arbetsuppgifter och kul personer att jobba med.

Är det bra med prao?

– Ja, det tycker jag. Man får erfarenhet och samtidigt omväxling från skolan och får lära sig att ta eget ansvar.

Vilket är ditt bästa praotips?

– Praoa inte där andra praoar. Det är nyttigt att vara själv. Sedan är det mycket roligare att praoa där man vet att man är välkommen och behövd. Fixa praon själv – att praoa i bokhandeln var mycket roligare eftersom jag var säker på att de ville ha mig där!

– Det är viktigt att välja något man gillar. Fundera i förväg på vad du vill göra och ring sedan.

! Tips

Så här kan du hitta din prao- eller praktikplats:



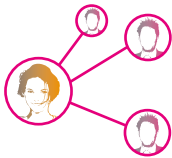
SÖK PÅ INTERNET

Om du känner dig osäker på var du vill prao eller praktisera kan du alltid söka på internet eller i telefonkatalogen. Om du gör en enkel sökning utifrån dina intressen så kan du säkert hitta många spännande företag som skulle passa just dig.



FRÅGA NÄRA OCH KÄRA

Ett annat tips är att fråga vänner, lärare eller föräldrar. De brukar veta vilka intressen du har och kan kanske komma med tips på spännande företag. Tag gärna hjälp av övningen Mina intressen på nästa sida!



NÄTVERKA

Om du tänker efter så har du ett större nätverk än du tror. Inte bara din familj och dina vänner, utan även dina föräldrars kamrater, dina vänners föräldrar och så vidare. Kanske har någon av dem nyckeln till ditt drömföretag? Gör uppgiften Undersök ditt nätverk på sidan tolv – den hjälper dig att nätverka!

UPPGIFT: MINA INTRESSEN

När du har gjort den här uppgiften har du säkert fått några konkreta förslag på spännande företag att kontakta inför din prao eller praktik! Ta hjälp av till exempel dina klasskompisar, fyll i fälten och se om det hjälper dig i jakten på den perfekta prao-/praktikplatsen.

NAMN:

KLASS:



Skriv ner dina tre största intressen här! Till exempel: Film, fotboll och musik.

.....
-------	-------	-------



Lämna vidare till en kompis som utifrån dina intressen ovan hjälper dig att fylla i exempel på var du kan praoa/ praktisera. Om du skrivit film kan det till exempel vara i en videobutik, biograf eller på en filmtidning.

.....
---	---	---



Lämna vidare till ytterligare en kompis som utifrån förslagen ovan fyller i konkreta tips på företag eller personer att kontakta. Till exempel: Sofies pappas kompis Göran jobbar på filmstaden.

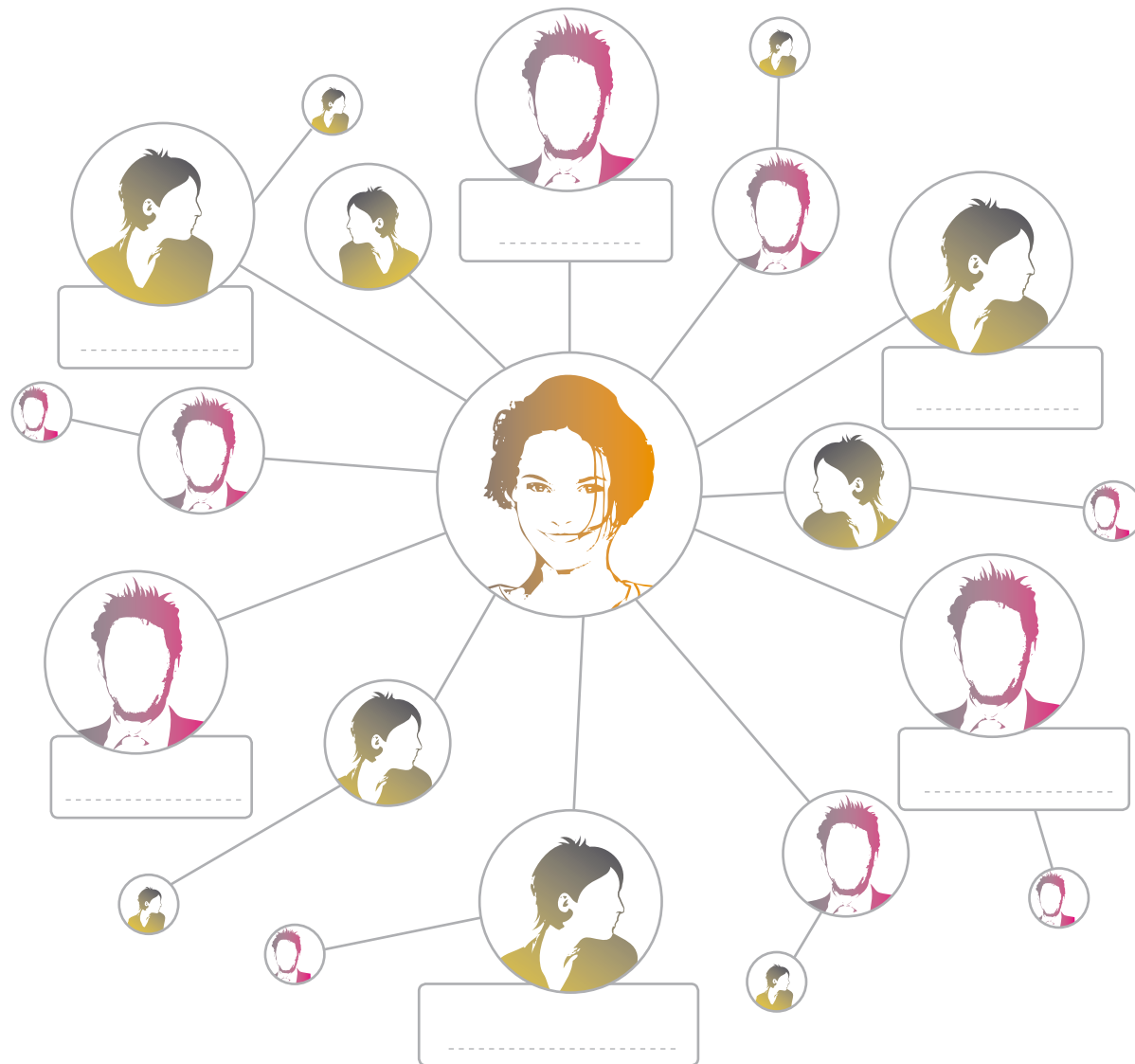
.....
---	---	---

UPPGIFT: UNDERSÖK DITT NÄTVERK

Ditt nätverk kan till exempel vara dina föräldrar, dina föräldrars arbetskamrater, grannar, syskon, syskonens vänner och så vidare. Vem som helst i din närhet kan vara den som jobbar på just det

företag där du skulle vilja göra din prao eller praktik.

Fyll i den här mallen för att få en bild av vilka du kan kontakta. Börja i god tid!



TA KONTAKT!

När du har undersökt ditt nätverk eller på andra sätt fått fram en lista på företag där du skulle vilja göra din prao eller praktik, är det dags för nästa steg – att ta kontakt.

Här får du några förslag på hur du kan ta kontakt. Även om det kan kännas nervöst, kom ihåg att det aldrig skadar att fråga – och att du snarare vinner än förlorar på att ta kontakten själv!

E-POST/BREV

Om du väljer att skriva ett brev till företaget kan du prova att utforma din förfrågan som en riktig jobbansökan. Berätta om dina kunskaper och skriv lite om dig själv. Vilka erfarenheter har du? Vad tycker du om att göra? Glöm inte att berätta varför du vill praoa eller praktisera på just det företaget och under vilken tid. Ett tips är att låta en kompis, lärare eller förälder läsa igenom brevet innan du skickar det. Vänta sedan ett par dagar och om du inte fått svar, ring gärna upp företaget.

TELEFON

Om du bestämmer dig för att ringa företaget kan det vara bra att skriva ner ett par kom-i-håg-rader om vad du ska säga, till exempel varför du vill praoa eller praktisera just där och när perioden är. Fråga först vem du ska vända dig till på företaget och presentera dig noggrant. Öva gärna innan du ringer!

BESÖK

Vill du praoa eller praktisera i en butik eller på ett företag på orten kan det vara en bra idé att besöka företaget. Den personliga kontakten gör att företaget lättare kan få en bild av vem du är. Ta gärna med dig ett brev som berättar vem du är och vilka kunskaper du har. Glöm inte att berätta hur företaget enklast kan kontakta dig för att ge dig ett svar.



NAMN: TORUN BERGMAN
PRAOPLATS: MILJÖ- OCH
HÄLSOSKYDDSKONTORET

Hur fixade du praon?

– Jag ringde till kontoret och frågade om de tog emot praoelever.

Vad fick du göra?

– Allt möjligt. Mest var jag med olika personer när de gjorde kontroller och besök. Jag fick också vara med i labbet.

Var det roligt?

– Ja!

Var det något som var tråkigt?

– Nej, de hade planerat min praotid bra, så jag hade alltid något att göra.

Vad lärde du dig om arbetslivet?

– Att det är värt att satsa på det man verkligen vill. Det är viktigt att ha ett arbete man trivs med.

Är det bra med prao?

– Ja, man får erfarenheter som kan vara bra att ha i framtiden.

Har du några praotips till andra?

– Tänk efter vad du är intresserad av och vilka jobb du skulle vilja prova på. Om du inte kommer på några, leta i telefonkatalogen. Sedan är det bara att ringa och fråga om praoplats!

! Tips

Här kommer några tips på hur du kan lägga upp ett samtal vid en första kontakt:

- 1 Presentera dig: Vad du heter, vilken skola du går i och hur gammal du är.
- 2 Berätta varför du ringer: Du är intresserad av att prao/praktisera på företaget.
- 3 Fråga om de tar emot elever för prao/praktik och berätta vilken period det gäller.
- 4 Berätta varför du vill prao/praktisera på just det företaget.
- 5 Om företaget inte kan ta emot dig – tacka för att de tog sig tid! Ring sedan nästa företag på din lista.
- 6 Om företaget är villigt att ta emot dig är det bra om ni tillsammans bestämmer hur och när nästa kontakt ska tas – förslagsvis en vecka före prao/praktiken.
- 7 Berätta vem som är kontaktperson på din skola. Det kan vara din lärare eller din SYV.

Kom ihåg att anteckna allt som bestäms så att du inte glömmer något! Glöm inte att ta kontaktpersonens namn.



FÖRBERED DIG!

När du har lyckats hitta en prao- eller praktikplats – förbered dig ordentligt. Du känner dig både lugnare och mindre nervös om du är förberedd när du kommer till företaget. Se därför till att du vet svaret på några viktiga, praktiska frågor redan innan din prao eller praktik börjar. Vilka arbetstider gäller, vart ska

du gå första dagen, vem ska du träffa först och vad ska du ha på dig?

Ta även reda på en del om företaget och skaffa gärna lite information om det yrke du ska prova på. Ett tips är att söka på internet eller fråga din SYV om yrkesinformation.

Checklista

En vecka innan det är dags för din prao eller praktik är det viktigt att du har koll på alla praktiska detaljer. Ta reda på följande genom att till exempel ringa upp din handledare på företaget och fråga. Att prata med handledaren innan praon eller praktiken börjar gör det också mindre nervöst den första dagen!

Hur lång tid tar det att åka dit?

Hur ska jag klä mig?

Vilka är mina arbetstider?

Behöver jag ha med mig något speciellt?

När ska jag komma första dagen?

Behöver jag ha med mig egen mat?

Var ska jag vara första dagen?

Behöver jag veta något annat?

Hur tar jag mig till företaget?

Tips

Genom att ta reda på en del om företaget i förväg är du bättre förberedd för din prao- eller praktikperiod. Det brukar imponera om du vet en del om företaget redan innan du kommer dit.

Nedan följer några tips på vad som är bra att ta reda på innan din prao/praktik. Besök gärna

företagets hemsida eller sök på internet för att finna svaren. Om företaget inte har en hemsida kanske du kan göra en liten intervju med din handledare, eller be honom/henne skicka dig en företagsbroschyr. Var ute i god tid!

Företagets namn:

Företagets kunder är:

Bransch (till exempel livsmedel eller industri):

Företaget tillverkar och/eller säljer:

Företagets ort:

Företagets konkurrenter är:

Antal anställda:

När företaget startades:

VD:

När du har tagit reda på svaren på dessa frågor vet du lite mer – då kan du slappna av den första dagen och istället koncentrera dig på dina uppgifter.

UNDER DIN PRAO ELLER PRAKTIK

Hur din prao eller praktik kommer att bli är mycket upp till dig själv! Genom att ta egna initiativ till olika arbetsuppgifter har du chansen att få en variationsrik tid och lära dig nya saker. Samtidigt blir du uppskattad av din handledare och kollegorna på arbetsplatsen. Det lönar sig med andra ord att vara initiativrik och framåt. Försök att ta för dig, visa ditt intresse och fråga efter nya arbetsuppgifter!

! Tips

- Var trevlig.
- Kom i tid.
- Visa intresse.
- Ta egna initiativ.
- Fråga.
- Anteckna – så kommer du lättare ihåg vad du lärt dig. På sidan 20 hittar du en minikalender som du kan använda som loggbok.



FÖRSTA DAGEN – gör ett bra intryck!

Man får aldrig en andra chans att göra ett första intryck! Den första dagen på din prao- eller praktikplats är därför viktig för hur resten av din tid på företaget blir.

Ofta kan det vara lite nervöst. Men kom ihåg att de vill ha dig där, annars hade de ju inte tackat ja. Ni har båda mycket att vinna – företaget har en möjlighet att få hjälp från dig samtidigt som du kan lära dig nya saker.

Stäm gärna av med din handledare någon dag innan, då brukar det bli mindre nervöst när praon eller praktiken väl börjar. Det är också bra om du har läst på lite om företaget, det brukar ofta imponera.

! Tips

Här kommer några tips för din första dag:

- Var säker på att du vet vart du ska gå och vad du ska ha med dig.
- Kom i tid.
- Anpassa din klädsel.
- Presentera dig för dem du möter.
- Berätta gärna om dina förväntningar och fråga vad företaget förväntar sig av dig.
- Ställ frågor.
- Ta initiativ, berätta gärna att du vill hjälpa till och vad du skulle vilja göra.

MÅNDAG
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
LUNCH
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

TISDAG
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
LUNCH
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

ONSDAG
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
LUNCH
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

TORS DAG
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
LUNCH
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

FREDAG
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
LUNCH
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

VECKA

MÅNDAG

Dotted writing area for Monday.

LUNCH

Dotted writing area for Monday lunch.

TISDAG

Dotted writing area for Tuesday.

LUNCH

Dotted writing area for Tuesday lunch.

ONSDAG

Dotted writing area for Wednesday.

LUNCH

Dotted writing area for Wednesday lunch.

TORS DAG

Dotted writing area for Thursday.

LUNCH

Dotted writing area for Thursday lunch.

FREDAG

Dotted writing area for Friday.

LUNCH

Dotted writing area for Friday lunch.

VECKA 2

» För att få en lyckad prao-vecka ska man som elev vara frågvis för att kunna lära sig så mycket som möjligt, exempelvis vad de speciella sakerna på företaget är till för och hur de används. Att vara framåt är också en bra egenskap – fråga om du kan få prova på olika saker. Att kunna ta egna initiativ är också en viktig egenskap, vilket ger handledaren intryck av att du är intresserad. En positiv inställning och attityd gör att allt blir kul!”

Evelina Karhu, åk 9



UPPGIFT: GÖR EN FÖRETAGSPRESENTATION

En företagspresentation ska ge en snabb bild av vad företaget gör. För att kunna göra presentationen behöver du samla information om företaget. Du behöver också bestämma vilken information som är viktigast, så att presentationen inte blir för lång. Den som läser eller lyssnar bör hinna ta del av hela presentationen på cirka fem minuter.

! Tips

Tänk på att anpassa företagspresentationen efter hur den ska användas!

- 1 Vem är presentationen till för? Är det någon som känner till mycket om företaget, eller bara lite? Vad tror du den som ska läsa presentationen är mest intresserad av att få veta om företaget?
- 2 När ska den användas och hur ska den utformas? Är det en presentation som man bara ska läsa eller kommer någon att presentera den under en kort lektion? Hur mycket tid har man i så fall på sig?
- 3 Vad är det viktigaste att lyfta fram? Vad tror du företaget vill uppnå med presentationen? Är det att få fler kunder? Är det att fler ska berätta om hur bra företaget är? Är det att hitta nya medarbetare?

DETTA KAN INGÅ I EN FÖRETAGSPRESENTATION

En bra inledning. Första intrycket är viktigt. Börja med att sammanfatta det viktigaste. Vad är det för sorts företag och vad är mest intressant för den som ska läsa?

Vad säljer företaget? Vad är det egentligen företaget säljer, och varför vill kunderna ha just det? Vad är det som är bra med företagets produkter eller tjänster?

Vad tillverkar företaget? Tillverkar företaget varor eller tjänster? Hur går tillverkningen till?

Vilka är kunderna? Finns kunderna i Sverige eller utomlands? Vilka krav ställer kunderna på produkterna eller tjänsterna? Har företaget många eller få kunder?

Vem jobbar i företaget? De flesta företag har anställda. Vilken typ av människor jobbar i företaget? Vad gör de? Varför har de valt att jobba just där? Finns företaget på flera platser i Sverige, eller utomlands?

Hur har företaget utvecklats över tid? Är det ett gammalt företag, eller ett nystartat? Vem startade företaget och varför? Har företaget vuxit? Gör företaget samma saker i dag som när det startades? Hur tänker företagets ledning utveckla företaget?



UPPGIFT: UTVÄRDERA KUNDMÖTE

Utan nöjda kunder kan ett företag inte fungera. Man måste se till att de som köper varorna eller tjänsterna vill komma tillbaka igen... och igen. Och igen! Under din prao- eller praktiktid kommer du kanske vid ett eller flera tillfällen i kontakt med företagets kunder. Dessa möten kan givetvis se ut på många olika sätt.

Den här uppgiften handlar om att utvärdera ett tillfälle då du kommer i kontakt med en kund. Till din hjälp har du på nästa sida ett formulär med frågor, att fylla i både innan och efter mötet. Ta gärna hjälp av din handledare!

! Tips

Försök att leva dig in i kundens situation och förstå hur han/hon tänker. Tror du att företaget skulle kunna utveckla sitt erbjudande till kunden till nästa gång?



MALL FÖR UTVÄRDERING AV KUNDMÖTE

INFÖR MÖTET:

Vad vill företaget uppnå med det här mötet?

Vad tror du att kunden har för förväntningar på mötet?

EFTER MÖTET:

Verkade kunden nöjd med mötet? Var det något kunden inte verkade nöjd med?

Berättade kunden om något problem som de behövde hjälp med? Vad?

Erbjöd företaget någon lösning?

Vad verkade vara det viktigaste för kunden? (till exempel pris, design, säkerhet, service...)

Kom företaget överens med kunden om något? Blev båda parter vinnare?

UPPGIFT: MARKNADSFÖRING

Marknadsföring handlar om att göra kunderna medvetna om företaget och dess produkter eller tjänster, så att de blir intresserade av att köpa dem. Marknadsföring kan också få kunderna att komma ihåg företaget och köpa produkten eller tjänsten igen.

Det finns många olika sätt att nå ut till kunderna så att de blir medvetna om företagets produkter eller tjänster. Till exempel annonser i tidningar eller på internet, skyltfönster, reklam i radio eller på TV, affischer på stan, skyltar, reklamblad, pressmeddelanden och så vidare. Du kanske kommer på fler?

Den här uppgiften handlar om att hjälpa företaget med sin marknadsföring. Innan du hjälper till med detta, ta gärna reda på det här:

Vilken produkt eller tjänst vill företaget marknadsföra?

Är det en ny produkt? Är det en produkt företaget är ensamt om? Vad skiljer produkten från andra företags liknande produkter?

Vem använder produkten?

Till vilka riktar sig produkten? Vad vet du om målgruppen?

Var finns kunderna?

När du tagit reda på vilka människor företaget vill nå, fundera över hur du bäst kan göra det. Läser de många tidningar? Vilken typ av tidningar? Då kanske det är bra med en annons. Eller kanske ett reklamblad? Eller ska man sätta ut produkten i ett skyltfönster? Prata gärna med din handledare och få tips.

Vad är viktigast?

Innan du börjar utforma annonsen, reklambladet, skyltfönstret eller vad du bestämt dig för – fundera över vad du tror är viktigast för kunderna. Om produkten till exempel vänder sig till tjejer i åldern 15-30 år – vad tror du är viktigast för dem när de bestämmer sig? Pris, service, design, trender? Hur brukar du själv tänka när du väljer vad du ska köpa och i vilken butik?

! Tips

- Be att få titta på hur företaget har marknadsfört sina produkter tidigare. Kan de kanske visa några annonser eller annat som de gjort?
- Det är alltid bra att göra något som skiljer sig från hur andra gör! Hur gör företagets konkurrenter? Kan du hitta några av deras annonser, reklamblad och så vidare?
- Bestäm dig för vad som är viktigast att lyfta fram! Det blir ofta rörigt om man försöker få med så mycket som möjligt.
- Fundera på om du kan använda dig av bilder, en bra slogan eller något annat som lättar upp. Vilka reklamfilmer eller annonser kommer du själv bäst ihåg? Varför tror du att just de har fastnat?

UPPGIFT: DRÖMKOLLEGAN

I många företag är medarbetarna den allra viktigaste resursen. Utan bra medarbetare är det nästan omöjligt att driva ett framgångsrikt företag. Men hur ska egentligen en bra medarbetare vara? Gör det här testet och upptäck vad du tycker är viktigast!

TEST – EN BRA MEDARBETARE

Ringa in de tio egenskaper du tycker är viktigast hos en medarbetare:

KREATIV	NOGGRANN	ALLMÄNBILDAD	SOCIAL	LEDARTYP	FÖRETAGSAM
IDÉRIK	ORGANISERANDE	PÅLÄST	NYFIKEN	DRIVEN	NYTÄNKANDE
ROLIG	PÅLITLIG	LÄTTLÄRD	FLEXIBEL	BESTÄMD	PRESTIGELÖS
ÖPPEN	PUNKTLIG	EKONOMISK	HJÄLPSAM	EFFEKTIV	SJÄLVSÄKER
FRAMÅT	ANSVARFULL	ANALYTISK	LYSSNANDE	FOKUSERAD	ENTREPRENÖRIELL
PRATGLAD	STRUKTURERAD	TREVLIG	OMTÄNKSAM	MÅLINRIKTAD	SERIÖS

När du är klar – räkna ihop hur många egenskaper du ringat in i varje spalt.

SPALT	ANTAL
Orange = A	
Grön = B	
Blå = C	
Rosa = D	
Gul = E	
Beige = F	

Den bokstav du har fått flest av representerar sedan en av personerna på nästa sida. Om du var personalchef – skulle du anställa den personen?



HUNGRIGE HUGO



FLEST A: HUNGRIGE HUGO

Hungrige Hugo är en idéspruta. Han är mycket kreativ och ingen vet varifrån han får sina idéer – bara att de oftast är mycket bra! Hugo är också avslappnad, öppen och omtyckt – både bland medarbetare och kunder. Kanske kan han vara lite slarvig ibland, något som han ofta skojar om. Hugo får alla att skratta.

FLITIGE FREDRIK



FLEST B: FLITIGE FREDRIK

När man ger en uppgift till Flitige Fredrik kan man alltid vara säker på att den blir slutförd – och i tid! Fredrik är väldigt noggrann och tycker om att ha ordning och reda. Han har alltid koll på var saker finns och glömmer aldrig något som han lovat. Fredrik är alltid i tid och tar stort ansvar, men kan ha svårt ibland om någon vill göra något spontant som inte passar in i hans schema.

KUNNIGA KAJSA



FLEST C: KUNNIGA KAJSA

Ingen vet riktigt hur, men Kunniga Kajsa tycks veta det mesta och det hon inte vet tar hon reda på. Hon tänker efter innan hon svarar och tar alla uppgifter på stort allvar. Kajsa kommer inte alltid med nya idéer, men är allmänbildad och har suverän koll på siffror. Hon är lite tyst men väldigt trevlig och en uppskattad medarbetare.

MYSIGE MARTIN



FLEST D: MYSIGE MARTIN

Alla tycker om Mysige Martin. Han lyssnar alltid på andra och frågar varje dag hur man mår. Martin tycks veta det mesta om alla medarbetare och en del kanske tycker att han skvallrar lite, men Martin frågar både av omtanke och av nyfikenhet. Han tar gärna tag i saker som andra behöver hjälp med och har inget emot att göra sådant som måste göras men som ingen annan har tid eller lust med.

CENTRALA CHRISTINA



FLEST E: CENTRALA CHRISTINA

Centrala Christina är en riktig ledartyp. Hon gillar att stå i centrum och tar gärna ledarrollen i en grupp. Christina vet vad hon står för och har alltid ett tydligt mål i sikte. Därför har man ofta respekt för Christina. Hon trivs bland människor och pratar mer än gärna, även om hon ibland inte har tid.

EGNA ELSA



FLEST F: EGNA ELSA

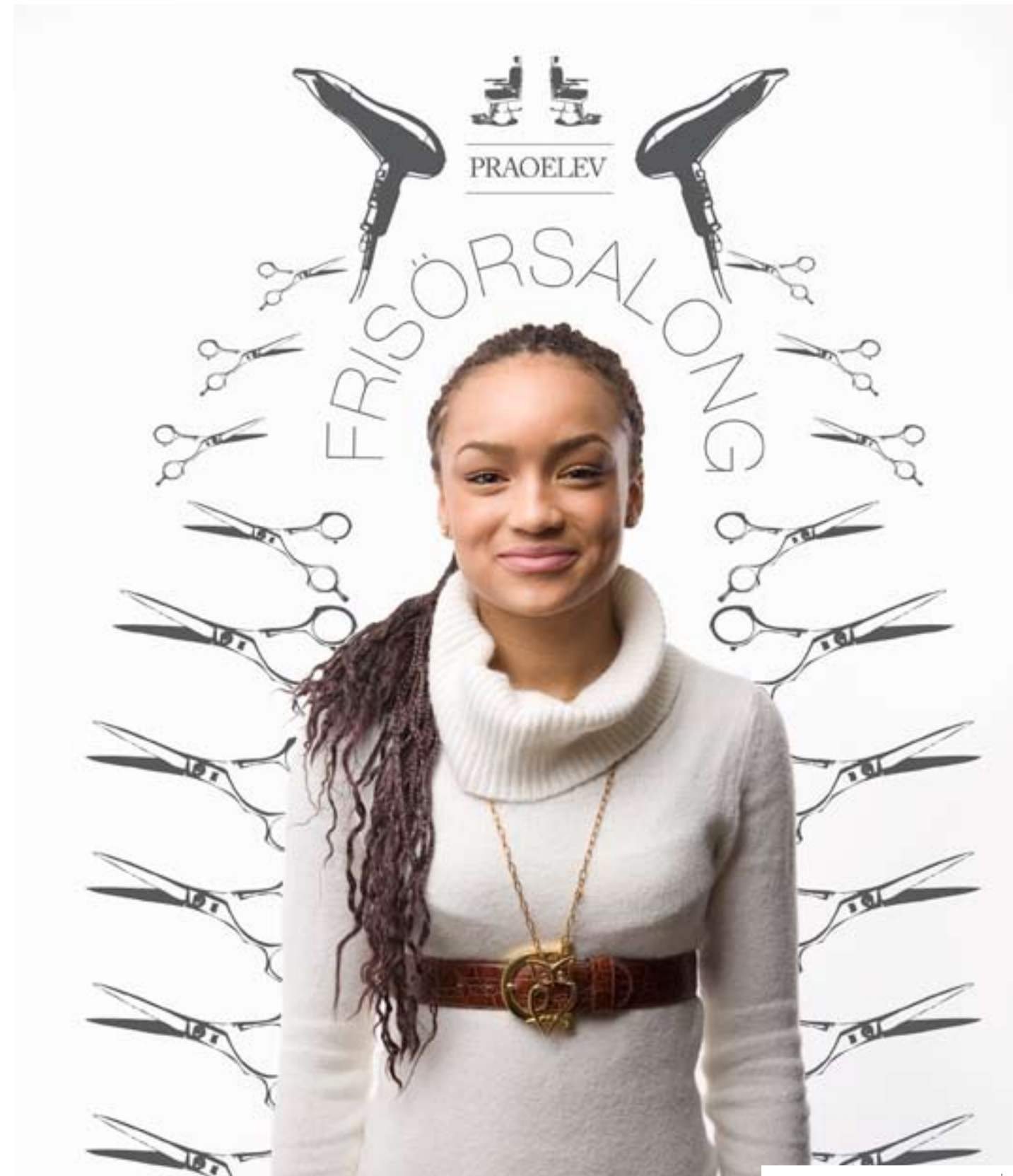
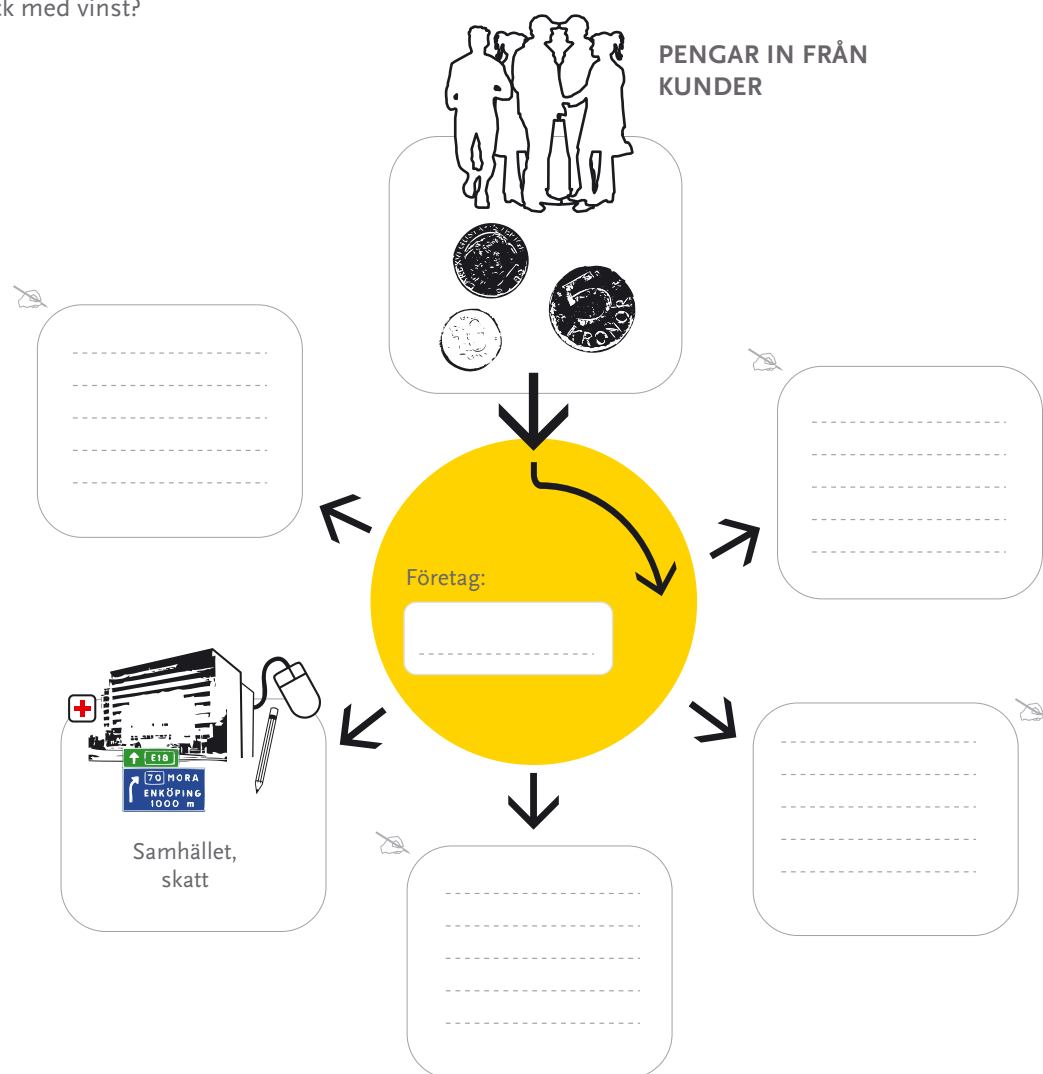
De flesta skulle nog kalla Egn Elsa en riktig entreprenör. Hon tycks alltid ha en ny idé och tycker om att själv fundera och driva igenom sina idéer. Elsa tror på sig själv! Hon är dessutom väldigt företagsam – hon tar för sig och visar framfötterna. Elsa är väldigt självsäker men tycker också att alla människor är lika viktiga.

UPPGIFT: PENGARNAS VÄG I FÖRETAGET

För att ett företag ska kunna leva vidare på sikt måste det gå med vinst. Alla företag har kostnader av olika slag. Det som blir över efter att alla kostnader är betalda kallas vinst. Kostnader och vinstmöjligheter varierar naturligtvis beroende på vad företaget sysslar med och hur bra det lyckas.

MALL – PENGARNAS VÄG I FÖRETAGET

Vad går pengarna till? Ta hjälp av din handledare och fyll i. Vad skulle hända om företaget inte gick med vinst?



UPPGIFT: MINA VÄNNER

På de flesta företag finns medarbetare. Andra grupper av människor som är viktiga för företaget är till exempel kunderna, leverantörerna och ägarna. Vilka är alla dessa personer? Vad har de gjort innan och vad gör de i företaget i dag? Vad är det som företaget tillför dem och vad tillför de företaget?

Prata med dem du möter under din prao/praktik och fyll i bladen på följande sidor. Tänk på att det i varje möte finns en person som du kan lära dig något av och kanske får du en bra kontakt för framtiden.

! Tips

Ta kontakt själv! Det uppskattas alltid att man är framåt. Vem skulle tacka nej till att finnas med i din bok?

Kom sedan ihåg att spara boken, den kan innehålla värdefulla kontakter att ha i framtiden. Kanske kommer du att söka jobb hos någon av dem, vilja använda dem som referens när du söker ett annat jobb, eller bara komma ihåg vilka tips de gav dig.



MINA VÄNNER!

Namn:

Familj:

Ålder:

Fritidsintressen:

Bor:

Vad gör du på företaget?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du känner att du tillför företaget?

.....
.....
.....

Vad ansvarar du för?

.....
.....
.....

Vad har du haft för jobb tidigare?

.....
.....
.....

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig?

.....
.....
.....

Har du gjort prao eller praktik? Kommer du ihåg den tiden?

.....
.....
.....

Vilka på företaget arbetar du tillsammans med/kommer du i kontakt med?

.....
.....
.....

Kan du ge mig några bra tips?

.....
.....
.....

Varför valde du det här jobbet?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du får ut av ditt jobb?

.....
.....
.....
.....

Rita en bild av dig själv!

.....
.....
.....
.....

MINA VÄNNER!

Namn: Familj:
Ålder: Fritidsintressen:
Bor:

Vad gör du på företaget?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du känner att du tillför företaget?

.....
.....
.....

Vad ansvarar du för?

.....
.....
.....

Vad har du haft för jobb tidigare?

.....
.....
.....

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig?

.....
.....
.....

Har du gjort prao eller praktik? Kommer du ihåg den tiden?

.....
.....
.....

Vilka på företaget arbetar du tillsammans med/kommer du i kontakt med?

.....
.....
.....

Kan du ge mig några bra tips?

.....
.....
.....

Varför valde du det här jobbet?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du får ut av ditt jobb?

.....
.....
.....
.....

Rita en bild av dig själv!



MINA VÄNNER!

Namn: Familj:
Ålder: Fritidsintressen:
Bor:

Vad gör du på företaget?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du känner att du tillför företaget?

.....
.....
.....

Vad ansvarar du för?

.....
.....
.....

Vad har du haft för jobb tidigare?

.....
.....
.....

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig?

.....
.....
.....

Har du gjort prao eller praktik? Kommer du ihåg den tiden?

.....
.....
.....

Vilka på företaget arbetar du tillsammans med/kommer du i kontakt med?

.....
.....
.....

Kan du ge mig några bra tips?

.....
.....
.....

Varför valde du det här jobbet?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du får ut av ditt jobb?

.....
.....
.....
.....

Rita en bild av dig själv!



MINA VÄNNER!

Namn: Familj:
Ålder: Fritidsintressen:
Bor:

Vad gör du på företaget?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du känner att du tillför företaget?

.....
.....
.....

Vad ansvarar du för?

.....
.....
.....

Vad har du haft för jobb tidigare?

.....
.....
.....

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig?

.....
.....
.....

Har du gjort prao eller praktik? Kommer du ihåg den tiden?

.....
.....
.....

Vilka på företaget arbetar du tillsammans med/kommer du i kontakt med?

.....
.....
.....

Kan du ge mig några bra tips?

.....
.....
.....

Varför valde du det här jobbet?

.....
.....
.....

Rita en bild av dig själv!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du får ut av ditt jobb?

.....
.....
.....
.....
.....

MINA VÄNNER!

Namn: Familj:
Ålder: Fritidsintressen:
Bor:

Vad gör du på företaget?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du känner att du tillför företaget?

.....
.....
.....

Vad ansvarar du för?

.....
.....
.....

Vad har du haft för jobb tidigare?

.....
.....
.....

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig?

.....
.....
.....

Har du gjort prao eller praktik? Kommer du ihåg den tiden?

.....
.....
.....

Vilka på företaget arbetar du tillsammans med/kommer du i kontakt med?

.....
.....
.....

Kan du ge mig några bra tips?

.....
.....
.....

Varför valde du det här jobbet?

.....
.....
.....

Rita en bild av dig själv!

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du får ut av ditt jobb?

.....
.....
.....
.....
.....

MINA VÄNNER!

Namn: Familj:
Ålder: Fritidsintressen:
Bor:

Vad gör du på företaget?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du känner att du tillför företaget?

.....
.....
.....

Vad ansvarar du för?

.....
.....
.....

Vad har du haft för jobb tidigare?

.....
.....
.....

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig?

.....
.....
.....

Har du gjort prao eller praktik? Kommer du ihåg den tiden?

.....
.....
.....

Vilka på företaget arbetar du tillsammans med/kommer du i kontakt med?

.....
.....
.....

Kan du ge mig några bra tips?

.....
.....
.....

Varför valde du det här jobbet?

.....
.....
.....

Rita en bild av dig själv!

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du får ut av ditt jobb?

.....
.....
.....
.....

MINA VÄNNER!

Namn: Familj:
Ålder: Fritidsintressen:
Bor:

Vad gör du på företaget?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du känner att du tillför företaget?

.....
.....
.....

Vad ansvarar du för?

.....
.....
.....

Vad har du haft för jobb tidigare?

.....
.....
.....

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig?

.....
.....
.....

Har du gjort prao eller praktik? Kommer du ihåg den tiden?

.....
.....
.....

Vilka på företaget arbetar du tillsammans med/kommer du i kontakt med?

.....
.....
.....

Kan du ge mig några bra tips?

.....
.....
.....

Varför valde du det här jobbet?

.....
.....
.....

Rita en bild av dig själv!

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du får ut av ditt jobb?

.....
.....
.....
.....

MINA VÄNNER!

Namn: Familj:
Ålder: Fritidsintressen:
Bor:

Vad gör du på företaget?

.....
.....
.....

Vad är det viktigaste du känner att du tillför företaget?

.....
.....
.....

Vad ansvarar du för?

.....
.....
.....

Vad har du haft för jobb tidigare?

.....
.....
.....

Hur ser en vanlig arbetsdag ut för dig?

.....
.....
.....

Har du gjort prao eller praktik? Kommer du ihåg den tiden?

.....
.....
.....

Vilka på företaget arbetar du tillsammans med/kommer du i kontakt med?

.....
.....
.....

Kan du ge mig några bra tips?

.....
.....
.....

Varför valde du det här jobbet?

.....
.....
.....

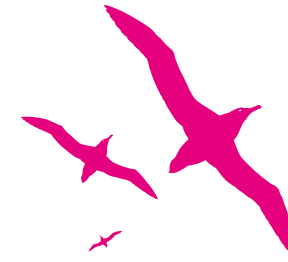
Vad är det viktigaste du får ut av ditt jobb?

.....
.....
.....
.....

Rita en bild av dig själv!

.....
.....
.....
.....

SISTA DAGEN – tack och hej, ses vi igen?



Om du har haft en rolig och lärorik tid på företaget är det en bra idé att försöka fortsätta hålla kontakten. Kanske kan du få jobba extra på företaget i framtiden, till exempel över sommaren?

Kanske kan företaget hjälpa dig med någon skoluppgift eller projektarbete framöver? Eller, vem vet, kanske din handledare kan ställa upp som referens och lägga ett gott ord för dig om du ska söka något annat jobb?

Om du vill hålla kontakten är ett tips att vara tydlig med detta den sista dagen. Lämna gärna dina kontaktuppgifter och berätta varför du vill fortsätta ha kontakt, till exempel att du är intresserad av sommarjobb.

Oavsett om du önskar fortsatt kontakt eller inte – be gärna om ett intyg. Det kan du spara när du söker andra prao-/praktikplatser eller jobb i framtiden!

! Tips

Här kommer några tips för din sista dag:

- Tacka för din tid på företaget.
- Berätta gärna vad du har lärt dig.
- Be om ett intyg.
- Lämna dina kontaktuppgifter för fortsatt kontakt.

EFTER DIN PRAO ELLER PRAKTIK

Bara för att din prao- eller praktikperiod är slut och du är tillbaka i skolan behöver det inte betyda att kontakten med företaget är slut. Om du tyckte att din tid på företaget var rolig och om du gjorde ett bra intryck, är det kanske en god idé att hålla kontakten? Vem vet – det kan ju leda till sommarjobb eller kanske till och med en anställning i framtiden.

Ett bra tips är därför att höra av sig till företaget någon gång efter praon eller praktikens slut. Det brukar dessutom alltid uppskattas!

! Tips

Så här kan du kontakta företaget efter din prao eller praktik:

TACKKORT

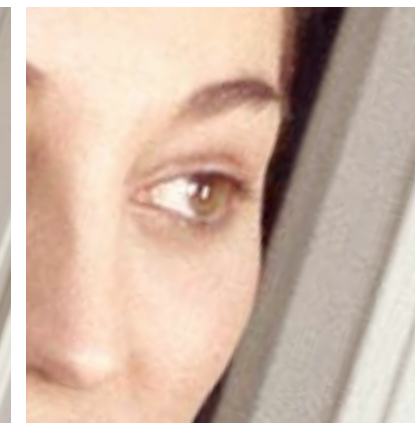
Skicka ett tackkort, eller skriv ett kort e-postmeddelande till din handledare och de andra medarbetarna på företaget. Samtidigt som du tackar för tiden på företaget, kan du passa på att öppna för möjligheterna till fortsatt kontakt.

REDOVISNING AV SKOLUPPGIFT

Om du i skolan har fått i uppgift att göra ett arbete efter praon/praktiken, till exempel skriva en uppsats eller göra en företagspresentation, kan det vara en bra idé att skicka en kopia av arbetet till din handledare. Han/hon vill utan tvekan ta del av dina upplevelser.

BESÖK

Om du har praolat eller praktiserat i en butik eller på en annan lättillgänglig arbetsplats uppskattas alltid ett besök en tid efteråt. Kom bara ihåg att förvarna, så att du inte kommer olägligt.



SÅ HAR JAG NYTTA AV MIN PRAO ÄN I DAG!

NAMN: CHARLOTTA

ÅLDER: 33 ÅR

När Charlotta gick i nian var det dags för henne att praoa för andra gången. Första gången, i åttan, arbetade hon i en klädbutik. I nian ville hon prova något annat. Charlotta var fast besluten att fortsätta på butiksspåret, men ville jobba med något hon tyckte var mer intressant och roligt. Hon valde därför en Body Shop-butik.

Hur hittade du din praoplats?

– Jag ville inte ta något av de alternativen skolan erbjöd, så jag tänkte efter vad jag var intresserad av. Jag kom att tänka på The Body Shop eftersom jag tyckte om deras produkter och ringde sedan en av deras butiker. De ville att jag skulle komma dit för att presentera mig närmare och besöket slutade med att jag fick ett ja. Jag blev jätteglad – jag hade fått ”dröm-praoplatsen”!

Vad fick du göra?

– Jag fick först och främst lära mig om produkterna och hjälpa till i kassan. Efterhand fick jag hjälpa till med försäljning, prissättning och lära mig hur en butik fungerar för att gå runt.

Hur var du som praoelev?

– Jag var väldigt framåt och tog för mig. Även om inte alla uppgifter är jättekul så gäller det

att ha ett leende på läpparna och genomföra dem. Butiksinnehavaren uppskattade mitt arbete och min positiva inställning och erbjöd mig att jobba kvar efter praon. Först och främst över julen, sedan över sommaren. Under hela gymnasieperioden jobbade jag sedan extra på The Body Shop och stormtrivdes! Det var verkligen ett jättekul jobb som jag har haft nytta av i efterhand.

När du i dag ser tillbaka på din prao – vad har du haft störst nytta av?

– För det första att jag fick ett jobb som jag tyckte om. För det andra fick jag lära mig hur en butik fungerar och vad som krävs för att butiken ska gå runt. Sedan fick jag upp ögonen för försäljning! Jag tycker att det är jättekul och har även nytta av det i mitt arbete i dag.

I dag arbetar Charlotta som kommunikationskonsult där försäljning ingår som en del i jobbet. Hon ser tillbaka på sin praotid som något kul och lärorikt. Hennes inställning gav henne ett jobb som hon har fått nyttiga erfarenheter av.

ÄR DU MORGONDAGENS FÖRETAGARE?

Varje år startas cirka 40 000 företag i Sverige. Företagen startas av både unga och gamla människor som har fått idéer. De har sett ett behov som andra har. De har sedan funderat ut en lösning på hur detta behov kan tillgodoses. Och så har de satt igång. Är det din tur nästa gång?

Att vara företagare är att vara sin egen chef. Du bestämmer. Och det finns faktiskt inga gränser för vad du kan göra i ditt eget företag (så länge det är lagligt!). Därför är det bra med fantasi och nyfikenhet. Vilka behov ser du runt omkring dig? Vad skulle du vilja förverkliga? Hur skulle du kunna hjälpa andra och göra deras liv lättare, roligare eller bättre?

När andra tänker "Varför då?"
tänker en företagare "Varför inte?"

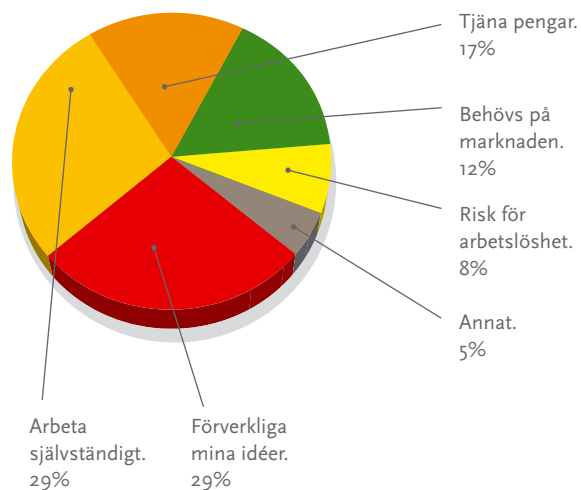
Men företagare nöjer sig inte med att drömma – de ger järnet för att idéerna ska bli verklighet. De hittar ett sätt att producera varan eller tjänsten, de hittar kunderna, de flesta lyckas gå med vinst och överleva.

Förutom kunskaper, handlar det mycket om attityder. Som företagare väntar du inte på att bli tillsagd eller att någon annan ska göra jobbet åt dig. Du får saker att hända. Du gör din egen grej.

VARFÖR STARTA FÖRETAG?

De allra flesta som startar företag gör det för att få arbeta självständigt eller för att förverkliga sina egna idéer. Vilka idéer har du?

Varför väljer människor i Sverige att starta företag?



Källa: Svenskt Näringsliv



”JAG VILL HJÄLPA ANDRA”

DANIEL PETTERSSON,
26 ÅR, ÄR EN AV
FYRA DELÄGARE PÅ
REKLAMBYRÅN CARE OF
HAUS I VÄSTERÅS.

– Det roligaste med mitt jobb är att det är så olika varje dag. Ena dagen formger vi strikta rapporter, andra dagen utvecklar jag spel till hemsidor. Och man får träffa en massa människor hela tiden.

Daniel startade sitt första företag på gymnasiet, när han var 17 år. En uppgift i skolan var att bygga en hemsida. Han valde att bygga hemsidan åt sin mammas företag. Den blev så bra att företagets leverantörer hörde av sig och bad om hjälp. Plötsligt hade Daniel massor med uppdrag. Tillsammans med en kompis drev han företaget vid sidan av studierna. Efter gymnasiet hoppade kompisen av, men Daniel fortsatte.

– Byrån har i dag 22 anställda och har bildats genom att två mindre byråer/företag slogs ihop. Det blev bra, för den ena byrån bestod av väldigt kreativa människor, den andra hade lite mer ordning och reda. Jag jobbade först som konsult och blev delägare efter något år.

Daniel har inte läst på högskolan. Han ser Care of Haus som sin utbildning.

– Jag lär mig massor av att jobba med mina kollegor. Det roliga med företagande är att leva sig in i kundens behov och att hitta lösningar. Mitt mål är att när jag blir 55 år och har varit med om många framgångar och några motgångar – och kanske har tjänat ihop lite pengar – då ska jag ägna min tid åt att hjälpa andra kreativa människor att starta och driva företag.



UPPGIFT: VEM VILL BLI ENTREPRENÖR?

Nästan var tionde svensk är företagare – deras jobb är att driva sitt eget företag. Ibland kallas de entreprenörer. Vilken typ av människor är det som blir företagare? Prova dina kunskaper i testet ”Vem vill bli entreprenör?”

- De som väljer att bli företagare är mer intresserade av pengar än andra människor.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare är inte lika rädda för risker som andra människor.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare är mer intresserade än andra av att få bestämma själva.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare är gladare än andra människor.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare vill ofta inte umgås med andra människor.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare har en speciell företagargen.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare måste ha mycket pengar för att lyckas.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare måste kunna mycket om ekonomi.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare är smartare än andra människor.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare blir rikare än andra människor.
 sant falskt
- De som väljer att bli företagare har dåligt självförtroende.
 sant falskt
- De flesta företagare är män.
 sant falskt
- Bland invandrare är det inte så vanligt med företagare.
 sant falskt
- De flesta företagare ger pepparkakor till sina anställda.
 sant falskt

RÄTT SVAR:

- Falskt.** Företagare vill tjäna pengar. Men det vill de flesta anställda också, minst lika mycket.
- Falskt.** Företagare är inte extrema risktagare. Tvärtom är företagare ofta mer försiktiga och utvärderar projekt, till exempel ett nytt företag, extra noga innan de satsar pengar i det.
- Falskt.** Företagare tycker det är viktigt att själva få bestämma i sina liv. Men det tycker anställda också, minst lika mycket.
- Sant.** Undersökningar visar att företagare ofta är lyckligare och trivs bättre med sina jobb än anställda.
- Falskt.** Företagare är ofta sociala personer med stora nätverk. Det gör det lättare för dem att hitta människor att samarbeta med för att lyckas.
- Falskt.** Barn till företagare blir väldigt ofta företagare själva, men det beror inte på generna. Det beror på att företagande är mer naturligt för dem, eftersom de sett mamma och pappa driva sina företag. Och om mamma och pappa kan lyckas, så kan väl jag.

FEM MYTER OM FÖRETAGARE

Det finns många myter om hur företagare är. Här är några:

- De är mest intresserade av att tjäna pengar.
- De är inte rädda för risker.
- De vill vara oberoende och fria.
- De är rika.
- De är trista typer.

Men om du har gjort testet ”Vem vill bli entreprenör”, har du redan förstått att företagare inte är en speciell människotyp.

Det finns företagare bland:

- Unga och gamla.
- Svenskar och invandrare.
- Rika och fattiga.
- Hög- och lågutbildade.
- Griniga och glada.

Det viktigaste är att man har en idé, tar initiativ och sätter igång!

O Visste du att det finns studier som visar att företagare är gladare än anställda och mer sociala!

- Falskt.** För de flesta nystartade företag krävs inga stora investeringar. Den viktigaste investeringen är eget engagemang och att faktiskt sätta igång.
- Falskt.** Många företagare, även väldigt framgångsrika, kan ganska lite om ekonomi.
- Falskt.** Företagare är varken mer eller mindre intelligenta än andra människor. Däremot är de kanske mer initiativrika.
- Falskt.** Företagare har i genomsnitt lägre lön än anställda.
- Falskt.** Företagare har ofta bra självförtroende. De tror att deras företag kommer att lyckas och jobbar på, även när andra bara skakar på huvudet åt dem.
- Sant.** Tyvärr. Nästan åtta av tio företagare är män. Men andelen kvinnliga företagare växer.
- Falskt.** Bland invandrade svenskar är det vanligare att driva eget företag än bland dem som är födda i Sverige.
- Falskt.** De flesta företagare har nämligen inte anställda att ge pepparkakor till. Hela 65 procent av företagen i Sverige är enmansföretag.

MIOS PIZZERIA

Mio älskar pizza och det gör många andra också. Dessutom finns ingen pizzeria i Bagarbyn. Så han bestämmer sig för att öppna en. Det borde funka!



Att starta ett eget företag kan kosta en hel del. Det innebär också en risk, kanske det inte fungerar. Mio tror ändå att det är värt hårt arbete och risken han tar. Han vill uppfylla sin dröm om en egen pizzeria och han tror också att han kan tjäna pengar på det. Detta i kombination uppväger risken som han tar.

START

Mio ordnar med alla papper för att kunna starta sitt företag och kontakter bostadsrättsföreningen Boet som har en passande lokal i gatuplan. Boet hyr gärna ut lokalen till honom, för de behöver intäkter. Mio behöver också utrustning. Det var rätt svårt att hitta en leverantör, men till sist bestämmer han sig för att köpa från ett företag i närheten som säljer diskmaskiner, ugnar, inredningar med mera.

Mio har sparat ihop en del pengar från sommar- och helgjobb, men det räcker inte. Han tar ett banklån för att klara finansieringen. Han behöver också hjälp med arbetet i restaurangen. Mio anställer fyra personer, bland annat en kompis syster, för hjälp med servering, disk och städning.

VILKA TJÄNAR PÅ ATT MIO STARTAR EN PIZZERIA?

- Mio, som har uppfyllt sin dröm om en egen pizzeria. Och dessutom kan leva på det.
- Alla som bor i närheten och som kan njuta av goda pizzor.
- Bostadsrättsföreningen Boet, som får intäkter genom att hyra ut lokalen till pizzerian.
- De som jobbar på Mios pizzeria. De får lön, betald semester och ett kul jobb med en engagerad chef.
- Företagen som Mio köper inredning, ingredienser och utrustning av.
- Revisorn som Mio anlitar för hjälp med ekonomin.
- Banken som får ränta på de pengar som Mio har lånat.

Det finns många fler som tjänar på att Mio öppnar eget. Mio, liksom de andra som arbetar i pizzerian, betalar skatt på vinst och lön. Det är pengar som finansierar skola, vård, omsorg och andra offentliga verksamheter och utgifter. Dessutom kan Mio och de som arbetar på pizzerian konsumera mera, eftersom det går bra för pizzerian. Det gör att en del av deras lön går till ökade inköp av till exempel kläder och fritidsnöjen. Det i sin tur gör att det går bra för andra företag.

VINST

Företagets vinst använder Mio till att utöka sin verksamhet. Han investerar i ytterligare utrustning som gör det lättare att baka fler pizzor.

Dessutom upptäcker han att intresset för Italien är stort i Bagarbyn. Därför satsar han en del av vinsten från pizzerian i en resebyrå. Till den anställer han fler medarbetare.

Mio lägger också undan pengar ifall efterfrågan på pizzor och resor skulle minska. På så sätt behöver han inte lägga ner företagen bara för att det är dåliga tider. Det är en trygghet för honom och för alla som jobbar i hans företag.

ANTECKNINGAR

A series of horizontal dashed lines for writing notes on the left side of the page.

A series of horizontal dashed lines for writing notes on the right side of the page.

ANTECKNINGAR

A series of horizontal dashed lines for taking notes on the left page.

A series of horizontal dashed lines for taking notes on the right page.

Skriften är framtagen av Svenskt Näringsliv i samarbete med GCI Stockholm
Grafisk form & illustration: Formenheten
Fotograf: Anton Renborg
Tryck: Åtta.45 Tryckeri i Solna, 2007

I PRAKTIKEN är ett heltäckande material från Svenskt Näringsliv. Det består av tre delar – företag, skola och elev – som ger ett praktiskt och handfast stöd före, under och efter prao eller praktik.

www.svensktnaringsliv.se/ipraktiken



SVENSKT NÄRINGSLIV
CONFEDERATION OF SWEDISH ENTERPRISE