



# Integration och entreprenörskap

Handbok och lektionsplanering för  
integrationsutbildningen kring entreprenörskap

Uppgjord och utgiven av projektet Integration och entreprenörskap 2017–2020.

Projektet finansierades av Europeiska socialfonden (ESF) och Svenska kulturfonden.

*Projektpartner:* Bildningsalliansen rf, Yrkehögskolan Novia, Centria ammattikorkeakoulu, KREDU Kristliga folkhögskolan i Nykarleby

*Författare:* Marie Granbacka, Tobias Elfving, Therese Sunngren-Granlund, Malin Winberg

*Lärarcommunity:* Helén Timgren, Thomas Ingo, Susanne Santala-Eriksson, Maria Holmgård, Ann-Katrin Mannfolk

*Grafisk design och illustrationer:* Johanna Högväg/Highway design

Waasa Grapichs Oy, Vasa 2020

# Innehållsförteckning

## 3 Introduktion

### Handbok

- 4** Del 1: Social kompetens
- 5** Del 2: Personlig kompetens/  
Ta hand om dig själv
- 6** Del 3: Arbetslivskompetens
- 6** Del 4: Ekonomisk kompetens
- 7** Del 5: Entreprenörskapskompetens  
Företagarens Videoguide

### Lektionsplaner

- 8** Del 1: Social kompetens
- 8** Del 1.1: Släktträd
- 9** Del 1.2: Kunskaper/Kunnande
- 10** Del 1.3: Nätverk
- 12** Del 2: Personlig kompetens/  
Ta hand om dig själv
- 12** Del 2.1a: Hälsa och motion
- 13** Del 2.1b: Personlig hygien
- 14** Del 2.2: Privat ekonomi
- 15** Del 3: Arbetslivskompetens
- 15** Del 3.1: Nuläge
- 17** Del 3.2a: Vision
- 18** Del 3.2b: Målsättning
- 19** Del 4: Ekonomisk kompetens
- 19-20** Del 4.1: Hushållsekonomi
- 21** Del 4.2: Företagsidé
- 23** Del 4.3: Lean Startup
- 26** Del 5: Entreprenörskapskompetens
- 26** Del 5.1: Affärsverksamhetsplan
- 27** Del 5.2: Finansiering och byråkrati

## Kopieringsunderlag

### Del 1

Släktträd/Mindmap

### Del 2

Dagsschema  
Mina måltider  
Olika människor  
Inköpsvecka  
Budgethjälpmedel  
Budget

### Del 3

Livshjulet  
Talangkartan  
8 Frågor  
Tidsresan  
Gamla livsdrömmar  
Min vision utifrån tre  
rubriker  
Mina Mål  
Mina nästa steg  
Etiketter  
Cv grunder  
**Del 4**  
Inköpsvecka  
Budget  
Lean Canvas  
**Del 5**  
Mina 10 punkter

**39**

**40**

**41-42**

**43**

**44**

**45**

**46**

**47**

**48**

**49**

**50**

**51**

**52**

**53-54**

## Ordlistor

**55**

**56**

**57-58**

**58**

**59**

**59**

**60**

**60-61**

**61**

**62**

Ordlista Familjeord  
Ordlista 1  
Ordlista 2.1  
Ordlista 2.2  
Ordlista 3.1  
Ordlista 3.2  
Ordlista 4.1  
Ordlista 4.2  
Ordlista 4.3  
Ordlista 5



## Introduktion

Det du nu håller i din hand är en handbok för kurshelheten Integration och entreprenörskap. Kursen innehåller en introduktion och handbok, som kort förklarar innehållet och metoden, lektionsplaner för 12 lektioner samt arbetsblad och bilder i kopieringsunderlaget. Kurshelheten är planerad att pågå i 12 dagar med 5 lektioner/dag. Dessutom finns det ordlistor med nyckelord. Varje lektion är testad i grupper inom integrationsutbildningen i Finland så att lektionerna fungerar enligt lektionsplanen. Våra tidsangivelser är däremot ungefärliga tider. Tidsåtgången beror mycket på gruppens språknivå, deras tidigare erfarenheter och intresse för ämnena som tas upp. En talför grupp kan därmed ta mera tid för sina presentationer och diskussioner än en grupp som är mera tystlåten.

Ordlistorna som hör ihop med de olika delarna lyfter fram ord som är viktiga för den specifika delen, men innehåller nödvändigtvis inte alla ord som behövs. Fyll gärna på med egna ord i listorna och låt dem leva. De kan också användas i andra sammanhang inom språkundervisningen. Listorna är uppbyggda så att de studerande ska fylla i orden även på sitt eget modersmål vid sidan av det svenska ordet.

Allt material är fritt att använda så som du som lärare tycker. Lägg till övningar och/eller fundera på om något inte behövs. Det övergripande målet, som är att ge den studerande verktyg till företagande och entreprenörskap, får inte ändras.

Del 3 är baserad på Set Your Focus-konceptet, som utvecklats på Yrkehögskolan Novia. Det är ett verktyg för att hitta vad man brinner för och hur man utvecklar den tanken och fokuserar rätt. Materialet används inom de visuella utbildningarna, och studerandena har med hjälp av uppgifterna hittat sin passion och utgående från det utarbetat företagsidéer.

Integration och entreprenörskap är ett ESF-finansierat projekt med stöd även av Svenska kulturfonden. Projektet ägs av Bildningsalliansen och projektpartner är KREDU, Kristliga folkhögskolan i Nykarleby och yrkehögskolorna Centria och Novia. Alla partner har haft sina specifika uppgifter inom projektet. Bildningsalliansen och KREDU har ansvarat för lektionsplanering, handboken och testning med inriktning på integrationsutbildningen. En community av lärare inom integrationsutbildningen har fungerat som experter och kommenterat samt gett råd om hur lektionerna ska utformas. Novia har ansvarat för entreprenörskapsutbildningen som ger verktyg att stiga in i företagandet. Centria har skapat videomaterialet Företagarens Videoguide, som stöder lektionerna och också kan ses som en fristående guide för alla intresserade.

## Handboken

Handboken är indelad i fem delar med fokus på olika kompetensområden. Kompetensområdena håller nästan i lektionsplaneringen, men i och med att det är mer pedagogiskt att ta upp ämnen i en viss ordning har vi valt att bygga upp kurshelheten på ett specifikt sätt. Det betyder att någon lektion till synes kan vara på fel plats enligt kompetensområdet, men den är på rätt plats i kurshelheten.

Lektionsplanen är uppbyggd så att en dag består av fem lektioner à 45min. Det kan hända att din grupp gör arbetet mycket snabbare eller aningen långsammare, men det gör inget. Du som lärare är fri att anpassa materialet så att det passar just din grupp, både när det gäller tid och när under läsåret kursen kommer. I och med att delarna är planerade att komma i en viss ordning så rekommenderar vi att följa den, men känn dig fri att använda materialet så som du själv ser lämpligt.

Vår rekommendation är att ta cirka en dag i veckan med början i andra terminen inom integrationsutbildningen. Del 1 och Del 2 är mycket allmänna och är ett sätt att lära känna sig själv och se sig själv i sitt sammanhang i det nya hemlandet. Del 3 handlar om att hitta sin passion och sitt intresse samt se de erfarenheter och kunskaper man har. Av de senare delarna, från 4.3 framåt, rekommenderar vi att hålla lektionerna för studerande som senast i 4.2 har en företagsidé eller en önskan om att bli företagare. Ämnena blir då så specifika att det är svårt att vara med om företagande inte alls är aktuellt för den studerande.

### Del 1: Social kompetens

Social kompetens handlar om familj och relationer, både de som finns i Finland och i hemlandet. Helheten Del 1 är indelad i tre delar som fokuserar på olika delar av det sociala livet. Del 1.1 handlar om familjen. "Familj" definieras mycket olika i olika delar av världen och det är en rikedom. Olika kulturer lägger olika vikt vid olika roller och titlar som finns i en familj. Vad är en familj? Frågan behöver inte få ett svar, men det är viktigt att diskutera begreppet med nyfinländare, eftersom vi i Finland oftast räknar enbart kärnfamiljen till familjebegreppet. Vi ska inte säga vad som är rätt och fel, utan konstatera att begreppet kan betyda olika saker.

Det vi har sett i våra testningar av materialet är att bror, kusin, farbror inte alltid har det blodsband vi tänker i Finland. Det är viktigt att reflektera över de olika betydelserna för att komma vidare.

Familjebegreppet leder oss in i det nätverksbyggande som blir extra viktigt för en nyfinländare som kanske saknar naturliga nätverk i Finland. Alla har olika nätverk, t.ex. är integrationsutbildningen ett nätverk med lärare, studerande, kanslipersonal och andra. Del 1.3 belyser att det finns många människor i vardagen som är en del av både formella och informella nätverk. Dessa är viktiga för framtiden och viktiga för att lyckas med integrationen i samhället. I Finland tar staten ansvar för att garantera människors säkerhet. Det leder till att människor inte är beroende av sina släktingars beskydd för att leva ett tryggt liv. Man kan prata om ett individualistiskt och ett kollektivistiskt sätt att se på individen. I andra delar av världen är de kollektivistiska synsätten mer etablerade, dvs. att jag är en del i kollektivet och kollektivet är viktigare än individen.

Mellan nätverk och familj har vi det egna kunnandet. Vi har här valt att inte använda ordet "yrke" utan istället "kunnande". Vi uppmuntrar alltså de studerande att ställa frågan "Vad kan jag?" och inte fundera på utbildning eller examen. Inom företagande är examen mindre viktigt än det verkliga kunnandet. I Finland är vi väldigt fixerade vid pappret som säger vad vi kan, medan det i många delar av världen är kunnandet som är det centrala. Det kan bero på avsaknaden av skolor som erbjuder formell utbildning, men kunnandet är minst lika viktigt som det formella. Del 1.2 ska uppmuntra de studerande att se att de har ett stort kunnande som inte alltid kommer fram i det traditionella cv:t. Cv tas sedan upp i Del 3.2.

Efter Del 1 har den studerande en bild av vem den är och vad den kan, både i hemlandet och i Finland. Det ger en bra grund för att gå vidare.

## Del 2: Personlig kompetens

Vi har valt att börja entreprenörskapsprocessen med att ta upp familj, släktband och nätverk i Del 1 för att underlätta övergången för den studerande att prata om sig själv. Det är viktigt att den studerande tidigt i processen funderar över, det som vi valt att kalla, sin egen personliga kompetens.

Del 2 strävar efter att ge den studerande förståelse för kopplingen mellan hälsa, välmående och hållbar ekonomi. En personlig kartläggning av hälsa och ekonomi är viktigt för att den studerande eventuellt ska kunna arbeta som företagare i framtiden. "Hur ska jag må bra?" är inte den första frågan man tänker på när man funderar på entreprenörskap, men den är ytterst central. Utan hälsa och kontrollerad ekonomi hos ägaren kan ett företag inte fungera. Uppgifterna handlar om personlig hygien, motion, mat, sovrutiner, dygnsrytm, sömn, skärmtid och så vidare. Alltså hur du tar hand om dig själv på alla områden.

Att klara av att hushålla med de resurser man har är en viktig del av livet och en central del av entreprenörskap. Vi vill att de studerande ska få en överblick över sin ekonomiska situation för att bättre lära känna sig själva och vilka behov de har samt hur de kan förbättra situationen om det behövs. Det här kommer ytterligare upp i Del 4, då mera ingående. Den här delen är också viktig i entreprenörskapsprocessen eftersom det är viktigt att må bra, både fysiskt och psykiskt, för att kunna upprätthålla en hållbar livsstil som entreprenör. Hur du presenterar dig själv påverkar vem som blir dina framtida kunder och vilka möjligheter du har att utveckla verksamheten.

### Del 3: Arbetslivskompetens

I den här delen övergår vi till att tala om arbetslivskompetens och det egna kunnandet. De studerande ska fundera över frågan "Vad kan jag?". Entreprenörskapsbegreppet introduceras med hjälp av övningsuppgifter. Den här delen är baserad på Set Your Focus, ett koncept som utvecklats inom de visuella utbildningarna vid Yrkeshögskolan Novia i Jakobstad. Konceptet har omarbetats och anpassats för integrationsutbildningen inom projektet Integration och entreprenörskap.

Del 3 är ett stöd för att identifiera och strukturera sina tankar kring vad man kan, vad man vill och vart man är på väg. Att veta var man står är en början för att planera framåt. Uppgifterna kan göras mycket ytligt, men då är också resultaten bara ytliga. Uppgifterna kan kännas svåra och tar upp sådant från livet som kan kännas svårt och tungt. Här är det viktigt att du som lärare känner efter i din grupp var gränsen ska dras. Det kan vara att uppgifterna inte ska presenteras i grupp eller att någon enskild inte vill presentera.

I Del 3 tycker vi att de studerande kan svara på sitt eget språk så att inte språket kommer i vägen för processen att hitta sin passion och sitt kunnande. Den här delen är början på en mer konkret entreprenörskapsutbildning. Ännu tycker vi att alla kan ha nytta av innehållet, så alla studerande kan med fördel ta del av materialet även om de vet att de inte blir företagare i framtiden.

### Del 4: Ekonomisk kompetens

I Del 4 börjar det konkreta arbetet med att arbeta fram en företagsidé. Kunnandet och erfarenheter den studerande har kan vara det som behövs i Finland just nu. Arbetet med en företagsidé börjar med en repetition av hushållsekonomin från Del 2.2, nu aningen bredare. Den studerande blir påmind om att den egna hanteringen av pengar i hushållet också kommer att synas i företaget.

I den här delen introduceras videohelheten Företagarens Videoguide på Youtube, som är en del av projektet Integration och entreprenörskap. Den består av 34 videor, som var-dera är ca 7 minuter långa. Vi uppmanar inte i lektionsplaneringen att se på alla 34 videor under lektionerna, men det är bra att berätta för de studerande att de finns! Videorna är textade till de vanligaste främmande språken i Finland med Youtubes textningsfunktion som hittas nere till höger på videorna. En komplett lista på vad videorna innehåller finns längre fram i handboken.

Att fundera på en företagsidé är mycket individuellt, någon har en klar idé som den redan funderat länge på och andra har helt enkelt aldrig tänkt tanken att bli företagare. Att vara entreprenör betyder inte att man måste vara företagare, men från och med Del 4.3 är det svårt att delta i lektionerna om man inte har en egen företagsidé. Om man har en tanke om företagande är det viktigt att man analyserar sin affärsidé. Lean Startup, som tas upp i den här delen, är en metod som bygger på tanken att man i dagens snabbt föränderliga samhälle inte kan planera fram en produkt eller tjänst. Istället bör man via experiment och feedback från verkliga användare verifiera att det verkligen är värt att ta fram en produkt innan man investerar tid och pengar i något som det inte finns behov för.



Entreprenörer som följer Lean Startup-metoden bör acceptera att de i början endast har otestade hypoteser och gissningar. Istället för att börja med att skriva en tidskrävande och komplicerad affärsplan använder entreprenören sig av andra verktyg för att summera sina hypoteser. Övningarna i Del 4.3 öppnar upp Lean Startup-tankesättet och hjälper de studerande att utveckla sina idéer.

Vår rekommendation är att studerandena själva ska kunna välja om de fortsättningsvis vill delta i kurshelheten från och med Del 4.3. Att fundera på hur man testar en produkt eller tjänst utan att ha en idé på en produkt eller tjänst är faktiskt närmast omöjligt. Samtidigt tycker vi att det är viktigt för de som verkligen har en idé att få arbeta vidare med kurshelheten för att förbättra sin idé.

## Del 5: Entreprenörskapskompetens

Del 5 är helt baserad på Företagarens Videoguide. Den handlar om det som en företagare behöver göra gentemot staten och vad staten gör för att hjälpa entreprenörer att starta upp företag. Att fundera på byråkrati och skatt är kanske inte det roligaste, men det är mycket viktigt i helheten för att lyckas. Med de övningar och de frågor som förhoppningsvis får svar i Del 5 har studerandena de verktyg som behövs för att de ska kunna ta sin företagsidé vidare. Och med hjälp av företagsrådgivare kan de studerande gå vidare i processen att grunda ett företag.

Målsättningen med kurshelheten är att ge nyfinländare möjligheter att grunda företag och på så vis bli entreprenörer. Någon kanske grundar en firma och säljer en tjänst, en annan börjar tillverka en produkt för export till hemlandet.

### Företagarens Videoguide

Videohelheten finns på Youtubekanalens Företagarens Videoguide:

**<https://www.youtube.com/channel/UCKeGpWiHVFfetRydAwvU66Q>**

Sök på Företagarens Videoguide på youtube.com. Det är totalt 34 videor fördelade under nio teman med en sammanfattning. Varje tema förutom tema 1 har en huvudvideo och 3 undervideor. Man kan se på huvudvideorna som en introduktion till de olika temana om man inte vill se hela serien. Videorna är textade till de vanligaste främmande språken, och textningen hittas nere till höger under kugghjulet på videon.

I lektionsplanen ser vi ett urval av videorna, men uppmana gärna den studerande som är intresserad att se hela Företagarens Videoguide.

## Del 1: Social kompetens

Det här är ett förslag till lektionsplan, känn dig fri att använda den hur du vill. Hur lång tid det tar är beroende på klassens storlek och språknivå. Viktigast är att det ges tid för alla delar och att ingen känner sig stressad. Pauser kan hållas när det behövs. Ifall det går snabbare än planen gör det inget. Ifall det drar ut på tiden går det att fortsätta en annan gång.

### 1.1 Släktträd

(5 lektioner à 45 min = 225 min)

#### Förberedelse:

- Bekanta dig med materialet.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 1.1 (Ordlista Familjeord, Släktträd/Mindmap).
- Känn efter om det i gruppen finns känsliga detaljer i anslutning till familjebegreppet.
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.

#### Lektionsplan:

##### a) (30 min)

Gå igenom orden i Ordlista Familjeord.

Presentera idén med ett släktträd, jag är i mitten och min familj finns runt omkring.

##### b) (45 min)

Frågor att ställa till de studerande:

- Vem är jag?
- Hur ser min familj ut?
- I vilket sammanhang finns jag?

Frågorna kan verka abstrakta och svåra, men anknyter till helheten. Det behöver inte finnas svar på alla frågor. Fråga vem den studerande har i sin familj och be den skriva in sin familj i det tomma släktträdet (kopieringsunderlag Släktträd/Mindmap). Det här får ta den tid det tar.

##### c) (30 min)

Känn efter i gruppen om deltagarna vill och kan presentera sina familjer. Det är bra om de presenterar, men uppgiften är främst för deras egen skull. Presentationen görs bäst så att alla visar sina familjeträd och går igenom vem som är med. Erfarenheten säger att beroende på kultur och ursprung inkluderas olika personer i familjebegreppet och det är ok. Det är den studerande själv som definierar sin familj.

##### d) (15 min)

Nästa steg är att ange titel eller yrke på personerna. Nämn att det inte behöver vara en yrkestitel, även mamma, kvinna, pappa och man är titlar. Beroende på bakgrund och ursprung är titlarna olika.

**e) (45 min)**

Be de studerande göra flera släktträd med olika betoningar: min kärnfamilj, min närmaste familj (kan inkludera t.ex. stödfamiljen), familjen i Finland, familjen i hemlandet. Studerandena får gärna skriva in de titlar/yrken som de känner till.

**f) (30 min)**

De studerande presenterar de nya träden.

**g) (30 min)**

Diskutera vad familj betyder för de studerande. Fundera igen på orden i början, finns det ord som saknas? Har den studerandes språk mer nyanserade familjeord? Kom tillbaka till frågorna: Vem är jag? Hur ser min familj ut? I vilket sammanhang finns jag? Finns det svar på dessa eller ej? Påpeka att träden kan komma upp igen och då kan fyllas på ifall något har förändrats.

**SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.****1.2 Kunskaper/Kunnande**

(5 lektioner à 45 min = 225 min)

**Förberedelse:**

- Bekanta dig med materialet.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 1.2 (Ordlista 1, Släktträd/Mindmap).
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.

**Lektionsplan:****a) (45 min)**

Gå igenom vad som gjordes i Del 1.1 med de studerande. Har något förändrats? Vill någon fylla i något mer? Har frågorna: Vem är jag?, Hur ser min familj ut? och I vilket sammanhang finns jag? andra svar?

Gå igenom orden i Ordlista 1.

**b) (135 min)**

I den här uppgiften ska de studerande göra liknande Släktträd/Mindmap som i Del 1.1, men med kunnande och kunskaper i mitten. Presentera uppgiften för de studerande (kopieringsunderlag Släktträd/Mindmap). Presentera arbetsbladen efter varje fråga. Man kan välja att presentera alla samtidigt, men det kan vara bra att de studerande får idéer av varandra på vad som kan finnas med. Låt arbetsbladen leva, ifall någon vill berätta om en tidigare mindmap som förändrats längs vägen är det bra.

Alla studerande gör flera mindmaps med olika ord i mitten:

**Vad gör jag?**

Det den studerande gör dagligen, t.ex. städar, tillreder mat, spelar spel och ägnar mig åt hobbyer.

**Vad är jag bra på?**

Det kan vara vad som helst, inget är för smått eller stort. Matematik, snickra, bygga Ikeamöbler, spela Playstation, sticka, sy etc. Det behöver inte vara kopplat till formell utbildning, men kan naturligtvis också vara det.

**Vad har jag arbetat med?**

Konkret arbete. Här är det viktigt att påpeka att arbete i hemmet också är arbete. Är du hemma med barn så arbetar du med matlagning, städning, barnskötsel, sjukvård etc. Det behöver inte vara lönearbete.

**Vad tycker jag om att göra?**

Be den studerande jämföra de tidigare arbetsbladen och lägga in allt som den tycker om. Notera att det också kan vara nya saker som kanske inte passat in tidigare, t.ex. se på fotboll.

**c) (45 min)**

Diskutera vad kunnande betyder för de studerande. Fundera tillsammans på orden i Ordlista 1. Finns det ord som saknas? Har den studerandes språk ett ord för kunnande som inte finns på svenska? Kom tillbaka till frågan: Vad kan jag? Kan den studerande mer än den trodde? Påpeka att dessa mindmaps kan komma upp igen och då kan fyllas på ifall något har förändrats.

**SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.****1.3 Nätverk**

*(5 lektioner à 45 min = 225 min)*

**Förberedelse:**

- Bekanta dig med materialet.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 1.3 (Ordlista 1, Släktträd/Mindmap).
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.

**Lektionsplan:****a) (45 min)**

Gå igenom vad som gjordes i Del 1.1 och 1.2 med de studerande. Vill någon fylla i något mer? Har frågorna: Vem är jag?, Hur ser min familj ut? och I vilket sammanhang finns jag? andra svar?

Gå igenom orden i Ordlista 1, som repetition om det behövs.

Frågor att ställa de studerande:

- Vart går jag om jag är sjuk?
- Vad gör jag om jag behöver nya däck till bilen?
- Var handlar jag min mat?
- Vem finns i min vardag? Alltså: Vilka nätverk har jag?

### **b) (150 min)**

I den här uppgiften ska vi göra ytterligare Släktträd/Mindmap som i Del 1.1 och 1.2, men nu med andra ord i mitten. De studerande gör en ny mindmap för varje del eller så många som behövs.

Mitten på mindmapen:

- Jag i Finland (Människor som finns runt mig, de platser jag rör mig på)
- Jag i mitt hemland (Människorna som fanns runt mig)
- Skola (Lärare, personal, studievänner)
- Arbetsliv (Kollegor, arbetsgivare, kunder)
- Familj (Kärnfamilj, större familj, tänk som i Del 1.1)
- Fritid, hobbyer (Vad gör jag på min fritid?)
- Religiöst (Kyrkan, moskén, templet etc.)
- Sjukdom och nödsituationer (Vem tar jag kontakt med, Vem tar hand om barnen om jag måste till sjukhuset/tandläkaren?)
- Bilen (Service, däck, bränsle etc.)
- Hemmet (Vitvaror, mat, möbler, något behöver fixas etc.)

Det som ska finnas med är de människor eller företag/platser de redan nu är i kontakt med på ett eller annat sätt. Alla behöver inte göra alla mindmaps och de kan komma på egna ord att ha i mitten. Viktigast är att den studerande får se konkret på ett papper alla de träffar regelbundet.

Be de studerande presentera arbetsbladen med jämna mellanrum, förslagsvis varje kvart. Då får de studerande idéer av varandra för att kunna fylla i sina egna arbetsblad. Presentera och diskutera till avslutning.

### **c) (30 min)**

Diskutera vad nätverk är för de studerande. Fundera igen på orden i början, finns det ord som saknas? Har den studerandes språk ett ord för nätverk som inte finns på svenska? Kom tillbaka till frågan: Vilka nätverk har jag? Blev det fler människor än den studerande tänkte sig? Påpeka att dessa mindmaps kan komma upp igen och då kan fyllas på ifall något har förändrats.

**SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.**



## Del 2: Personlig kompetens/Ta hand om dig själv

Det här är ett förslag till lektionsplan, känn dig fri att använda den hur du vill. Hur lång tid det tar är beroende på klassens storlek och språknivå. Viktigast är att det ges tid för alla delar och att ingen känner sig stressad. Pauser kan hållas när det behövs. Ifall det går snabbare än planen gör det inget. Ifall det drar ut på tiden går det att fortsätta en annan gång.

### 2.1a Hälsa och motion

(3 lektioner à 45 min = 135 min)

#### Förberedelse:

- Bekanta dig med materialet.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 2.1 (Ordlista 2.1, Dagsschema, Mina måltider, Olika människor).
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.
- Om möjligt, dela ut uppgiften Dagsschema en vecka före lektionen.

#### Lektionsplan:

##### a) (Hemläxa)

Be de studerande att göra uppgiften Dagsschema som hemläxa. Vad gör de under en normal dag? Vad och när äter och dricker de? Hur länge sover de? Den studerande väljer en dag under veckan.

##### b) (45 min)

Gå igenom orden i Ordlista 2.1.

Gå igenom uppgiften Dagsschema eller gör uppgiften ur minnet om gårdagen. De studerande går genom sin dag och adderar den totala tiden enligt mat, vila, skola, arbete, fritid/hobby. Sedan kan de studerande presentera sin dag.

##### c) (15 min)

Se på filmen Tema hälsa–kostcirkeln Sfi Kurs c, d:

[https://www.youtube.com/watch?v=2niGY\\_H1V0Q](https://www.youtube.com/watch?v=2niGY_H1V0Q)

##### d) (45 min)

De studerande skriver in + (plus) för det de mår bra av under sin dag och – (minus) för det de inte mår bra av i sitt Dagsschema. Fundera på vad i Dagsschemat som är viktigt och vad som är mindre viktigt.

Be sedan de studerande se på vad de äter under en dag och lista i arbetsbladet Mina måltider.

Frågor att ställa till de studerande:

- Är det bra mat?
- Är maten hälsosam?

### **e) (30 min)**

Be de studerande presentera arbetsbladen.

Frågor att ställa till de studerande:

- Vad äter den studerande normalt?
- Stämmer det överens med kostcirkeln?
- Hur ser olika kostcirkelar ut och olika dieter?
- Hur ser dieterna ut i andra länder?

Brainstormning på tavlan med temat: en sund livsstil. Det finns inga rätt eller fel svar, fundera och diskutera fritt.

Finns det tid kan ni se på videon Tema hälsa och fritid - att slappna av, sfi kurs b, c:

<https://www.youtube.com/watch?v=9MpYQQwhon4>

## **2.1b Personlig hygien**

*(2 lektioner à 45 min = 90 min)*

### **a) (15 min)**

Frågor att ställa till de studerande:

- Vilken bild ger jag dem jag möter?
- Vilken bild vill jag ge dem jag möter?

### **b) (45 min)**

Diskutera frågorna Hur är jag klädd idag? Hur är jag klädd till skolan? Vad är bra klädsel? (sommar, vinter, fritid, hemma, i arbetet, i skolan etc.). Fundera också exempelvis på frågor som: Hur ofta ska man duscha? Vilka dofter avger man? Vad är mycket doft? Hur länge kan man använda samma kläder? etc.

### **c) (30 min)**

Se på kopieringsunderlaget Olika människor. Vilka associationer väcker illustrationerna? Låt de studerande fundera på vad de kommunicerar med sina kläder. Hur kan man tolka kläderna olika i olika kulturer? Vad är lämplig klädsel för olika tillfällen?

**SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.**

## 2.2 Privat ekonomi

(5 lektioner à 45 min = 225 min)

### Förberedelse:

- Bekanta dig med materialet.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 2.2 (Ordlista 2.2, Inköpsvecka, Budgethjälpmedel, Budget)
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.
- Om möjligt, dela ut uppgiften Inköpsvecka tillsammans med arbetsbladen Budgethjälpmedel, en vecka före lektionen.

### Lektionsplan:

#### a) (Hemläxa)

Be de studerande spara alla kvitton för en vecka och ta med dem till lektionen. Om de studerande klarar av det kan de hemma fylla i Verkliga kostnader/vecka i Inköpsvecka-arbetsbladet. Ta hjälp av arbetsbladen Budgethjälpmedel.

#### b) (45 min)

Gå igenom orden i Ordlista 2.2.

Gå med de studerande igenom vad som handlats under veckan i uppgiften Inköpsvecka. Hur mycket pengar gick åt? Dela in utgifterna enligt Budgethjälpmedel. Be de studerande göra en uppskattning av verkliga kostnader per månad i arbetsbladet Inköpsvecka.

#### b) (75 min)

Presentera arbetsbladet Budget. Utgående från de verkliga utgifterna ska de studerande göra upp en budget. Påpeka att en budget är en uppskattning och ett hjälpmedel för att se om pengarna räcker och att studiestödet är en inkomst som kräver en insats precis som arbete.

#### c) (60 min)

Be de studerande presentera arbetsbladet Budget. Finns det utgifter som är onödiga? Koppla ihop med 2.1a och 2.1b och ett hälsosamt liv med mat, tobak och alkohol. Kunde pengar som går till "onödigheter" användas bättre? Vilka kostnader måste man betala och vilka väljer man att betala? Kan du spara in någonstans?

Korrigera eventuellt budgeten så att den känns verklig, uppmuntra de studerande att försöka hålla den och följa upp budgeten.

#### d) (45 min)

Avslutande diskussion. Fundera tillsammans på hur mycket pengar som behövs för att klara sig i Finland. Vad kostar mat, hyra, kläder? Vad är dyrt, vad är billigt? Vad är lyx som man inte behöver, men vill ha? Vilka kostnader borde jag dra ner på? Kan jag spara pengar? Vad är en hälsosam, hållbar livsstil? Hurdan livsstil vill jag ha och vad krävs för att nå den?

**SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.**



## Del 3: Arbetslivskompetens

Det här är ett förslag till lektionsplan, känn dig fri att använda den hur du vill. Hur lång tid det tar är beroende på klassens storlek och språknivå. Viktigast är att det ges tid för alla delar och att ingen känner sig stressad. Pauser kan hållas när det behövs. Ifall det går snabbare än planen gör det inget. Ifall det drar ut på tiden går det att fortsätta en annan gång.

### 3.1 Nuläge

(5 lektioner à 45 min = 225 min)

#### Förberedelse:

- Bekanta dig med materialet. Bekanta dig speciellt med kopieringsunderlaget.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 3.1 (Ordlista 3.1, Livshjulet, Talangkartan, 8 Frågor, Tidsresan).
- Samla material för Moodboardövningen: Papper (gärna A3), pennor, lim, sax, tidningar, bilder.
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.

Observera att i Del 3 kan de studerande välja att svara på frågorna på sitt eget modersmål.

#### Lektionsplan:

##### Livshjulet

##### a) (30 min)

Gå igenom orden i Ordlista 3.1.

Presentera arbetsbladet Livshjulet för de studerande. Varje tårtbit av Livshjulet representerar olika delar av den studerandes liv. Be de studerande fundera var de står idag och göra en uppskattning på hur nöjda de är med just den biten av sitt liv. Kom ihåg att poängtera att de studerande inte ska jämföra sig med någon annan. Det är en personlig uppfattning av de egna tårtbitarna som är viktig.

Frågor du kan ställa till de studerande då de fyllt i livshjulet:

- Hur uppfattar du ditt livshjul?
- Har ditt livshjul punktering någonstans? Vad är det som orsakar punkteringen?
- Hur kan du skapa mer av det som redan nu gör dig nöjd?
- Vad är du mest tacksam över?

##### b) (30 min)

Utgående från det färdigt ifyllda livshjulet: Be de studerande lista fem saker som de vill förändra och även förslag på hur de kan göra dessa förändringar.

Frågor du kan ställa till de studerande:

- Vilka saker som du listat väljer du att acceptera?
- Vilka av dem tänker du åtgärda?
- Hur kan du göra det?
- Välj något du tänker börja med. Vad är det första steget?

**Talangkartan****c) (30 min)**

Presentera arbetsbladet Talangkartan. Läs upp de olika frågorna och förklara dem. Be de studerande fylla i Talangkartan med naturliga färdigheter, inlärd kunskap och erfarenheter.

Frågor att ställa till de studerande:

- Vad trivs du med att göra?
- Vilka slags uppgifter känns svåra för dig?
- Hur påverkar dina naturliga färdigheter ditt val av studier och/eller arbete?

**8 Frågor****d) (60 min)**

Presentera arbetsbladet 8 frågor. På arbetsbladet ställs frågor som på ett lekfullt sätt ska hjälpa den studerande att börja se mönster i sina svar. Var flexibel, vissa av frågorna kan uppfattas som svåra av vissa personer.

**e) (15 min)**

Frågor att ställa till de studerande:

- Ser de studerande något mönster i sina svar?
- Lärde de sig något nytt om sig själva?

**Tidsresan****f) (30 min)**

Läs arbetsbladet Tidsresan högt för de studerande samtidigt som de skriver ner svaren på frågorna. Tidsresan är en framtidsövning för de studerande. Ett första steg i arbetet mot deras mål. Tänk stort och koncentration är ledord.

Känn efter vad som fungerar med dina studerande. Rekommendationen är att inkludera åtminstone frågor 1–4, men ta gärna med flera frågor om det känns bra. Efter intervjun kan de studerande gå tillbaka och fylla i/komplettera svaren på intervjufrågorna.

**Moodboard****g) (30 min)**

Som avslutning på dagen, be de studerande se igenom arbetsbladen och uppgifterna de gjort under dagen. Be dem fundera på svaren och sammanfatta dem genom att skapa en moodboard sett från den studerandes nuläge. Då man skapar en moodboard kan man använda sig av ord, bilder, färger och känslor.

Material för övningen: papper (gärna A3), pennor, lim, sax, tidningar, bilder.

Be de studerande skriva ner vad de kommer att tänka på då de analyserar sina ifyllda arbetsblad. De kan skriva ner aktiviteter de vill fokusera på, saker de vill förändra, saker eller personer som gör dem glada, arga, lyckliga eller ledsna, saker de är tacksamma för, mål de önskar nå osv. De kan skriva, rita, klippa och klistra bilder eller använda färger för att beskriva sitt nuläge.

**SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.**

## 3.2 Vision och målsättning (5 lektioner à 45 min = 225 min)

### Förberedelse:

- Läs igenom Del 3 och lektionsplanen. Bekanta dig speciellt med kopieringsunderlaget.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 3.2 (Ordlista 3.2, Gamla livsdrömmar, Min vision utifrån tre rubriker, Mina mål, Mina nästa steg, Etiketter och Cv grunder)
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.

Observera att i Del 3 kan studerande välja att svara på frågorna på sitt eget modersmål.

### Lektionsplan:

#### 3.2a Vision

En vision är dina tankar idag om hur ditt liv ska se ut i framtiden. Arbetet med de studerandes vision börjar med arbetsbladet Gamla livsdrömmar.

#### Gamla livsdrömmar

##### a) (30 min)

Gå igenom orden i Ordlista 3.2.

Presentera arbetsbladet Gamla livsdrömmar. I den här övningen listas gamla livsdrömmar och mål som den studerande haft tidigare, men som av någon anledning har övergetts. När det här gjorts går den studerande genom sin lista för att identifiera om det finns drömmar som fortfarande känns aktuella.

Frågor att ställa till de studerande:

- Vad ville du bli då du var liten?
- Vilka var dina drömmar då du växte upp?
- Ville du bygga ett hus och/eller bilda familj?
- Vilka karriärdömmar hade du?
- Önskade du bo på en annan ort eller i ett annat land?
- Vilka av dessa drömmar känns fortfarande aktuella?
- Vilka av dessa drömmar vill du fortfarande förverkliga?
- Vilka av dessa mål vill du fortfarande nå?

#### Min vision utifrån tre rubriker

##### b) (30 min)

Presentera arbetsbladet Min vision utifrån tre rubriker. I arbetsbladet utgår de studerande från hur livet kunde se ut om tio år. Vi rekommenderar tio år, eftersom det är en tillräckligt lång tid för att ge de studerande utrymme att blicka en bra bit framåt i sitt liv, men du som lärare kan välja ett annat tidsperspektiv eller be de studerande välja själva. Det ska däremot vara en längre tidsperiod än den utbildning de just nu deltar i.

Läs upp frågorna på arbetsbladet högt för de studerande samtidigt som de skriver ner svaren på frågorna. Visionen formuleras i nutid, dvs. de studerande ska beskriva framtiden som om den redan vore här: "Jag jobbar som fotograf på XX", "Jag studerar XX vid XX"

### 3.2b Målsättning

Följande två arbetsblad, Mina mål och Mina nästa steg hjälper de studerande att lista alla de mål som de har i sitt liv just nu. Därtill identifierar de studerande vilka mål som är de viktigaste och funderar på hur de kan göra dem SMARTa, dvs. specifika, mätbara, ambitiösa, men samtidigt realistiska och tidsbestämda.

#### **Mina mål**

##### **c) (45 min)**

Be de studerande att igen läsa igenom de ifyllda arbetsbladen från del 3.1 och 3.2 och identifiera de delar som kan omvandlas till mål. Be dem lista dessa mål i arbetsbladet Mina mål. De studerande bör tänka på vilka konkreta mål som behövs för att de ska uppnå sina visioner som beskrevs i den föregående övningen.

Uppmuntra de studerande att tänka brett och inte begränsa sig. Ett mål kan vara allt från att bo ute på landet till att driva eget företag eller träffa en viss person som man ser upp till. De studerande kan lista så många olika mål som de kommer på.

#### **Mina nästa steg**

##### **d) (60 min)**

I det här arbetsbladet väljer de studerande de fem viktigaste av målen de listat i arbetsbladet Mina mål och identifierar de milstolpar eller delmål för varje mål som behövs för att de studerande ska uppnå sin vision.

Genom att fylla i delmålen i tidsaxeln sätter de studerande konkreta deadliner för delmålen. Be de studerande att göra både de slutliga målen och delmålen SMARTa, dvs. specifika, mätbara, ambitiösa, realistiska och tidsbestämda.

#### **Etiketter**

##### **e) (30 min)**

Inför arbetet med att skriva ett cv ska de studerande först fundera över de etiketter som de bär på.

Exempel på etiketter kan vara: "Du som är blyg" eller "Du som är så duktig!". Alla bär på etiketter från barn- och ungdomsåren, som inte längre är relevanta. En del kan ha varit fel från början. Nu är det dags att inventera och städa bland dem. Be de studerande att fundera på vilka etiketter de har. Fundera också på vilka etiketter de studerande önskar ha.

Sedan till det viktigaste! Vilka etiketter är det dags att skrota? De som inte är korrekta, de som står i vägen, de som inte är relevanta och sådana de studerande inte längre vill bära på. Poängtera för de studerande att vara ärliga, skriva ner och sedan ta fram saxen och klippa bort de oönskade etiketterna.

#### **Cv grunder**

##### **f) (30 min)**

Be dina studerande ta stöd av tidigare arbetsblad från del 3.1 och 3.2 och be dem fylla i arbetsbladet Cv grunder.

**SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.**



## Del 4: Ekonomisk kompetens

Det här är ett förslag till lektionsplan, känn dig fri att använda den hur du vill. Hur lång tid det tar är beroende på klassens storlek och språknivå. Viktigast är att det ges tid för alla delar och att ingen känner sig stressad. Pauser kan hållas när det behövs. Ifall det går snabbare än planen gör det inget. Ifall det drar ut på tiden går det att fortsätta en annan gång.

### 4.1 Hushållsekonomi

(5 lektioner à 45 min = 225 min)

#### Förberedelse:

- Bekanta dig med materialet.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 4.1 (Ordlista 4.1, Inköpsvecka, Budget).
- Känn efter i gruppen om det finns känsliga detaljer bland de studerande i anslutning till ekonomi.
- Ha mapper eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.
- Om möjligt, dela ut uppgiften Inköpsvecka en vecka före lektionen.

#### Lektionsplan:

Denna lektion är egentligen en uppföljning och repetition på Del 2.2, där fokus låg på de studerandes utgifter. I del 4.1 övergår fokus mer på de studerandes inkomster.

#### a) (Hemläxa)

Be de studerande gå tillbaka till arbetsbladet Inköpsvecka från Del 2.2 och be dem komplettera vid behov. Be de studerande dessutom ta med intyg på inkomster (lön, bidrag etc.). Eventuellt kan uppgiften Inköpsvecka göras på nytt genom att samla in nya kvitton för en vecka.

#### b) (45 min)

Gå igenom orden i Ordlista 4.1.

Be de studerande att renskriva sina utgifter och inkomster till arbetsbladet Budget. Be dem räkna ihop varje kategori enligt arbetsbladen Budgethjälpmedel. Vilka utgifter har de?

#### c) (30 min)

Frågor att ställa till den studerande:

- Hur stor är din inkomst?
- Består din inkomst av bidrag (studiestöd, bostadsbidrag, barnbidrag, arbetslöshet, etc.), eller lön?
- Hur kan du påverka din inkomst? Har du möjlighet till deltidsarbete?

#### d) (30 min)

De studerande presenterar i stora drag sina utgifter och hur de balanseras mot inkomsterna.

### **e) (30 min)**

Be de studerande se på kvittona från a). Fråga de studerande om informationen på kvittona och gör en lista på informationen (vara, pris, moms etc.).

Frågor att ställa till de studerande:

- Varför får vi kvitton?
- Får du ge ett kvitto?

Ett kvitto är ett bevis på att du köpt en vara, information om varan, etc. Om moms betalas ska det stå på kvittot. Be de studerande se på alla sina kvitton och skriva ner momsdelen och fundera på hur stor del som är skatt. Diskutera vilken information på kvittona som är viktig.

### **f) (30 min)**

Frågor att ställa till de studerande:

- Vad ska din inkomst räcka till?
- Vilka är de viktigaste utgifterna du har regelbundet? Hyra, mat, kläder, försäkringar, etc.
- Vad tycker du är viktigast och varför?

Notera att svaren här kan vara identiska och att det är okej, om någons svar skiljer sig mycket så är det viktigt att låta dem berätta varför. Här finns inget rätt svar, men boende och mat borde komma ganska högt upp.

### **g) (45 min)**

Frågor att ställa till de studerande:

- Hur kan man spara pengar?
- Varför är det viktigt att spara?

Man kan spara för specifika ändamål, såsom en resa, större inköp eller för säkerhets skull. Man kan spara passivt, lägga undan pengar, eller aktivt, leva mer ekonomiskt.

#### **Buffertkonto:**

Ifall det kommer överraskande utgifter är det bra att ha ett buffertkonto och försöka lägga undan det man kan för att ha när det behövs. Hur mycket kan du lägga undan? Det kan vara 10€/månad, men varje euro är bra att lägga undan. De här pengarna kan behövas exempelvis om bilen går sönder, det behövs renoveringar i huset, en hushållsapparat går sönder eller andra oförutsedda utgifter. Be den studerande göra en lista på kostnader som kan komma överraskande.

#### **Fondsparande:**

Långsiktigt sparande, pengar som kanske används om 5–10 år, kan vara för ett speciellt ändamål. Regelbundet sparande av små summor ger på lång sikt stora summor. Dessutom kan fonderna stiga i värde. Det finns också en risk för att de minskar i värde. Fonder är en mindre risktagning än aktier. Bankerna har oftast hand om fonderna på ett eller annat sätt. 20€/månad brukar vara minsta möjliga regelbundna sparande.

#### **Leva mer ekonomiskt:**

"Många bäckar små blir till en stor å."

Frågor att ställa till de studerande:

- Har du utgifter som är "onödiga"? Sådant som inte är nödvändigt: godis, tobak, alkohol, kläder etc. Kan du minska dessa?
- Vad kostar maten? Kan du spara genom att exempelvis köpa billigare mat eller genom att utnyttja erbjudanden?
- Se på kvittona från a). Hittar du dyra varor som du kunde spara in på? Vad kunde du göra med pengarna som sparas in?

De studerande får presentera vad de vill spara pengar till om de har möjlighet. Notera att om man inte har möjlighet att spara så ska man inte känna sig tvungen till det, men det viktiga är att betona att varje euro har betydelse.

SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.

## 4.2 Företagsidé

(5 lektioner à 45 min = 225 min)

### Förberedelse:

- Bekanta dig med materialet.
- Tillhandahåll anteckningsmaterial om de studerande behöver.
- Öppna Youtube-kanalen Företagarens Videoguide. Kontrollera att nätuppkopplingen fungerar och att du har bild och ljud. Om möjligt, se videorna på förhand.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 4.2 (Ordlista 4.2).
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.

### Lektionsplan:

#### a) (45 min)

Gå igenom orden i Ordlista 4.2.

Se på Video 1 Att bli företagare, gärna textat till svenska. Be de studerande anteckna frågor och tankar de får medan de ser på videon. Se eventuellt fler gånger på samma video eller låt dem se videon individuellt med textning till eget språk. Diskutera utgående från de frågor och tankar de studerande har kring vad företagande och ett företag kan vara.

Exempel på frågor för att föra diskussionen vidare:

- Vad är en företagare?
- Har du varit företagare tidigare?
- Vad skulle du kunna göra som företagare?
- Vilka fördelar ser du med att ha ett eget företag?
- Vilka risker finns med att ha eget företag?

Ställ också andra frågor som du tycker är relevanta och be de studerande att anteckna tankar och frågor när de diskuterar.

#### b) (60 min)

Se på Video 2.0 Affärsidé, gärna textat till svenska. Be de studerande anteckna frågor och tankar de får medan de ser på videon.

Frågor att ställa till de studerande:

- Vad brinner du för?
- Vad är du speciellt bra på?
- Ser du ett behov som inte nu tillfredsställs?

Ställ också andra frågor som du tycker är relevanta och be de studerande att anteckna tankar och frågor när de diskuterar. Låt de studerande fundera i lugn och ro, först enskilt och sedan tillsammans. Ser de andra studerande egenskaper som de själva inte ser? Se videon tillsammans igen eller låt dem se videon individuellt med textning till eget språk. Fråga om nya tankar väcktes när de studerande fått fundera en stund.

### **c) (ca 60 min)**

Se Video 2.1 Bransch och konkurrens. Be de studerande anteckna frågor och tankar de får medan de ser på videon.

Frågor att ställa till de studerande:

- Finns det redan företag i den bransch du är intresserad av?
- Vet du vad de gör?
- Vad kan du göra bättre eller annorlunda?

Ställ också andra frågor som du tycker är relevanta och be de studerande att anteckna tankar och frågor när de diskuterar.

De studerande kan se videon igen individuellt med textning till eget språk. Låt de studerande fundera vidare med tankarna från a) och b) och ställ frågan om någon fått en företagsidé de kunde fundera vidare på.

### **d) (ca 45 min)**

Sammanställ tillsammans ett kollage med allas tankar och idéer som kommit fram i klassen. Läraren kan föra anteckningar på tavlan eller på annat lämpligt sätt. Det är inte viktigt att hålla isär olika studerandes idéer, utan låt dem få tankar och frågor av varandra.

Ställ hela tiden frågorna:

- Tror du att detta skulle kunna fungera?
- Skulle du verkligen vilja arbeta med detta?

Ta en bild av tavlan eller spara kollaget på annat lämpligt sätt.

### **e) (ca 15 min)**

Berätta att videorna finns på Youtube och visa att de hittas under kanalen Företagarens Videoguide. Om de är intresserade kan de se vidare på egen hand. Visa hur man hittar textningen.

Observera att alla videor i Företagarens Videoguide inte är inplanerade i lektionsplanerna.

**SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.**



## 4.3 Lean Startup

(5 lektioner à 45 min = 225 min)

Notera att det från och med den här delen, 4.3, nästan krävs att den studerande vill bli företagare och att det som följer därför kanske inte är för hela klassen. Det här förklaras i introduktionen i början av handboken.

### Förberedelse:

- Bekanta dig med materialet.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 4.3 (Ordlista 4.3, Lean Canvas).
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.

Notera att i Del 4.3 kan de studerande välja att svara på frågorna på sitt eget modersmål.

### Lektionsplan:

Dela upp de studerande i grupper på max 4–5 personer. Det är en fördel om de studerande i varje grupp har ett gemensamt språk, eftersom den här delen behandlar många svåra begrepp.

#### Företagsidé

##### a) (15 min)

Be alla studerande gå igenom sina anteckningar från Del 4.2 och Del 3. Be dem sammanställa och skriva ner en ram för en företagsidé. Det är inget krav att ha en färdig företagsidé, ett påbörjat koncept som de vill arbeta med räcker.

#### Lean Canvas

##### b) (75 min)

Gå igenom orden i Ordlista 4.3.

Presentera arbetsbladet Lean Canvas. Genom att fylla i Lean Canvas får de studerande en överblick över sin affärsplan och vilka möjligheter som finns. Verktøget består av nio byggstenar, som ger entreprenören (den studerande) möjlighet att redan på idéstadiet rätta till eventuella feltänk. Den studerande kommer snabbare igång med testningen av sin idé och har därmed en möjlighet att granska om den är lönsam och genomförbar, innan man har investerat tid i en klassisk affärsverksamhetsplan.

De nio delarna i Lean Canvas är:

1. Problem. Lista kundens främsta problem. Vilka är problemen/behoven som din produkt eller tjänst erbjuder lösningen till? (1–3 problem eller behov)
2. Lösning. Vad är lösningen på de listade problemen/behoven?
3. Kundens alternativ. Hur löser kunderna det här problem idag?
4. Viktiga nyckeltal. Hur kontrollerar du att du är på rätt väg?
5. Unikt värdeerbjudande. Varför väljer kunderna just din lösning till problemen?
6. Din konkurrensfördel. Vilken är den? Vad gör din produkt eller tjänst unik?
7. Kundsegment. Beskriv din kund.
8. Kanaler. På vilka sätt når du din kund?
9. "Early adopters". Hur ser dina första kunder ut?

Be de studerande fylla i Lean Canvas utifrån sin företagsidé

## **Fem varför?**

### **c) (45 min)**

I följande uppgift får klassen fortsätta i sina grupper. Det är lätt för en entreprenör att fråga vad företaget ska producera, eller hur företaget ska producera detta. Börja istället med frågan varför. Genom att besvara frågan varför har entreprenören möjlighet att skapa en ärlig och klar vision. Att fråga varför om och om igen hjälper entreprenören att få en djupare förståelse för sin idé. Det kan också öppna upp områden som kräver mer forskning eller inspirera till nya idéer.

Be de studerande att börja med en av de följande två frågorna:

- Varför behövs den produkt eller tjänst som de erbjuder i sitt företag?
- Varför vill de erbjuda just den här produkten eller tjänsten?

De studerande ska sen fråga varför ytterligare fem gånger. Utifrån varje svar ska de ställa en ny varför-fråga. De studerande kan med fördel göra den här övningen tillsammans, så de kan hjälpa varandra både med frågorna och svaren.

Exemplet nedan visar hur övningen kan se ut. Notera att man vid varje svar skulle kunna välja en annan varför-fråga och få en helt annan riktning på övningen.

Om idén exempelvis är att öppna ett bageri som producerar bakverk som är traditionella i den studerandes hemland kan den börja med frågan:

#### **1. Varför ska jag öppna ett bageri som erbjuder kunder bakverk från mitt hemland?**

Svaret kan då vara:

Jag tror att det finns en efterfrågan på dessa produkter både från personer som kommer från mitt hemland och från övriga som har ett intresse för mat och kultur.

Följande fråga kan bli:

#### **2. Varför tror jag att det finns en efterfrågan på dessa bakverk från personer som har ett intresse för mat och kultur?**

Svar: Därför att mat och kultur hänger ihop.

#### **3. Varför tror jag att mat och kultur hänger ihop?**

Svar: Ett sätt att lära sig om en kultur är att smaka på den mat som hör till kulturen. En stor del av befolkningen i Finland, alltså företagets kunder, är nyfikna på att lära sig om nya kulturer.

#### **4. Varför är många intresserade av att lära sig om nya kulturer genom mat?**

Svar: Mat är socialt. Man äter ofta tillsammans. I de flesta kulturer finns det matrelaterade traditioner som går långt tillbaka i tiden.

#### **5. Varför är det viktigt med matrelaterade traditioner?**

Svar: Maten och att äta är ett sätt att hålla personer och ställen levande i sitt minne. Det kan vara en trygghet.

I detta exempel uppstod värderingar som kunde användas i företagets vision eller marknadsföring. I ett annat exempel kunde resultatet av övningen ha sett helt annorlunda ut. Den här övningen kan även användas till att lösa problem.

### **Out of the building d) (105 min)**

Syftet med den här övningen är att ge studerande en chans att testa sina hypoteser.

I verkligheten går entreprenören ut och frågar potentiella användare, inköpare och partner efter feedback på sin företagsidé. I den här övningen testar de studerande sina idéer på andra studerande i klassen.

### **Övning 1 (30 min)**

Börja med att be de studerande skriva ner 3–10 frågor de vill ställa om sitt koncept eller sin idé. Det kan exempelvis vara frågor som gäller affärsmodellen, produktfunktioner, pris, distributionskanaler eller strategier för förvärv av kunder.

Vill den studerande t.ex. starta ett företag som erbjuder hemhjälp eller barnpassning på andra språk än finska och svenska kan den fråga sina medstuderande om de skulle använda sig av en sådan service. Har de behov av servicen? I vilka situationer skulle de i så fall använda sig av denna service? Skulle det kanske vara en tjänst de vill använda varje dag medan de arbetar eller studerar? Eller skulle de använda servicen exempelvis när de ska på korta ärenden som läkarbesök?

Är idén att öppna ett café eller en detaljhandel kanske man vill ta reda på mer om vilka slags produkter kunderna saknar. Kanske man vill veta mer om hur de vill handla, beställa och betala. Vilka öppethållningstider vill de att caféet eller butiken har?

### **Övning 2 (60 min)**

Be den studerande beskriva sin företagsidé för resten av gruppen och ställa frågor till de övriga. Räkna med ca 10–15 min per person. Frågorna diskuteras och besvaras tillsammans i grupp. Notera att om målgruppen för någons företagsidé finns i gruppen kan de besvara frågorna, men om den inte gör det kan själva frågorna diskuteras.

### **Sammanfattning (15 min)**

Be de studerande analysera svaren och den nya informationen de fått under dagens lopp. Vad har de lärt sig? Har deras företagsidé eller koncept förändrats? Om det finns tid får de studerande gärna dela med sig av vad de lärt sig.

SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.

## Del 5: Entreprenörskapskompetens

Det här är ett förslag till lektionsplan, känn dig fri att använda den hur du vill. Hur lång tid det tar är beroende på klassens storlek och språknivå. Viktigast är att det ges tid för alla delar och att ingen känner sig stressad. Pauser kan hållas när det behövs. Ifall det går snabbare än planen gör det inget. Ifall det drar ut på tiden går det att fortsätta en annan gång.

### 5.1 Affärsverksamhetsplan

(5 lektioner à 45 min = 225 min)

#### Förberedelse:

- Bekanta dig med materialet.
- Kopiera upp kopieringsunderlaget till Del 5.1 (Ordlista Del 5, Mina 10 punkter)
- Tillhandahåll anteckningsmaterial till de studerande om det behövs.
- Öppna Youtube-kanalen Företagarens Videoguide. Kontrollera att nätuppkopplingen fungerar och att du har bild och ljud.
- Notera att de studerande kan se videorna med textning på eget språk och att de gärna kan se dem om och om igen också under lektionen.
- Se gärna videorna på förhand.
- Ha mappar eller dylikt i klassen att spara det som de studerande producerar i.

#### Lektionsplan:

##### a) (180 min)

Gå igenom orden i Ordlista 5.

Se Video 2.3 Affärsverksamhetsplan. Dela ut arbetsbladet Mina 10 punkter. Se på videon igen och stanna upp efter varje punkt. Be de studerande fundera på vad de kunde ha med i den punkten. Ni kan med fördel se punkterna flera gånger. Om någon studerande inte har en företagsidé kan de fundera tillsammans med någon annan. Gå kort igenom vad de skrivit på varje punkt i klassen innan ni går vidare.

##### b) (45 min)

De studerande presenterar i par vad de kommit fram till. Uppmana alla att säga minst en positiv sak och en sak som kan vara ett problem för alla 10 punkter. Det är viktigt att vara ärlig.

##### c) (45 min)

Se på det som de studerande producerat i tidigare delar och Mina 10 punkter. Vilka tankar väcker det hos de studerande?

Arbeta vidare på planen i klassen. Gå som lärare runt och hör vad de kommit fram till. Låt de studerande ta paus eller gå hem när de tycker att de är klara, men ge uppmaningen att hemma se på videorna i kapitel 3 om företagsformer. Om det finns tid se videorna i klassen. Frågan de ska ställa sig när de ser på videorna är: Vilken företagsform skulle passa min företagsidé och min affärsverksamhetsplan?

**SPARA ALLT SOM DE STUDERANDE PRODUCERAR I MAPPAR ELLER DYLIKT.**

## 5.2 Finansiering och byråkrati

(5 lektioner à 45 min = 225 min)

### Förberedelse:

- Bekanta dig med materialet.
- De studerande ska ha med sig det de producerat i de tidigare delarna, framför allt från Del 3 framåt.
- Öppna Youtube-kanalen Företagarens Videoguide. Kontrollera att nätuppkopplingen fungerar och att du har bild och ljud.
- Se gärna videorna på förhand.
- Tillhandahåll anteckningsmaterial till de studerande om det behövs.
- Notera att de studerande kan se videorna med textning på eget språk och att de gärna kan se dem om och om igen också under lektionen.
- Ta reda på var företagsrådgivningen finns på din ort och kontaktuppgifter till dem. Om möjligt kan en företagsrådgivare bjudas in för att berätta om sin verksamhet.

### Lektionsplan:

#### a) (30 min)

Se på Video 4.0 Finansiering tillsammans med svensk text. Fundera på om de studerande har de pengar som behövs för att komma igång med företagsidén.

Frågor att ställa de studerande:

- Hur mycket pengar tror du att du behöver?
- Varifrån får du de pengar som behövs för att börja? Kom ihåg att du kanske inte förtjänar några pengar de första månaderna.

#### b) (105 min)

Se på Videorna 4.1 Egen finansiering och lån, 4.2 Startpeng och 4.3 Andra former av offentlig finansiering och diskutera hur de olika formerna kan gynna de studerandes idé. Se en video i taget och diskutera.

Frågor att diskutera tillsammans med de studerande:

- 4.1: Har du de tillgångar som behövs?  
Har du egendom som kan användas som säkerhet för ett lån?  
Vill du riskera den egendomen?  
Känner du någon som kunde vara intresserad av att investera i din idé?
- 4.2: Kan din företagsidé få startpeng?  
Till vad skulle du använda de pengarna?  
Är du villig att göra det förarbete som krävs för att kunna få startpeng?
- 4.3: Var ligger NTM-centralen?  
Var finns företagsrådgivarna som kan hjälpa dig?  
Tror du att gräsrotsfinansiering är möjligt för dig?

Diskutera de här frågorna, och andra relevanta frågor, med alla i klassen och be de studerande att föra anteckningar så de kommer ihåg bra tankar de fått under diskussionen.

## Lagstiftning kring företagande

### c) (90 min)

Se tillsammans Video 5.0 Bokföring och Video 6.0 Beskattning

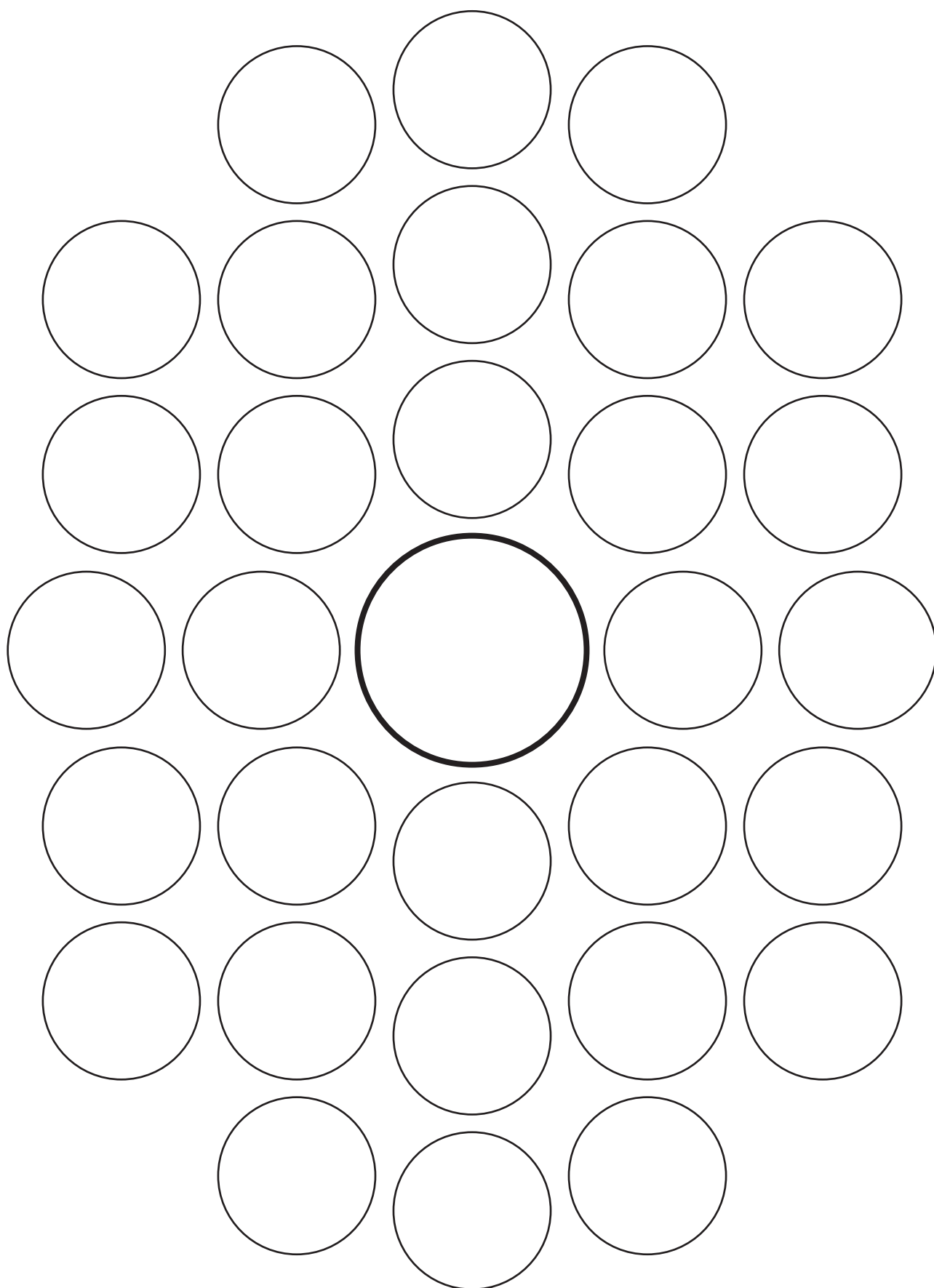
Frågor att ställa till de studerande:

- Vilka tankar väcker dessa videor?
- Vart skall du vända dig för att få hjälp med dessa punkter?

Svaret på frågan är: Företagsrådgivningen på orten. Dela ut eventuell informationen om företagsrådgivningen eller bjud in en företagsrådgivare att berätta om sin verksamhet. Be den studerande samla sina tankar, idéer den haft kring företagande och försök samla materialet till en affärsverksamhetsplan som kan visas på företagsrådgivningen. Om den studerande ännu inte är redo att gå vidare i processen att starta upp ett företag kan materialet sparas för framtiden.

Berätta att de studerande kan få mer information om lagstiftning kring företagande i videokapitel 5 och 6. De studerande kan se hela Företagarens Videoguide om de har funderingar kring något. Det finns totalt 34 videor med olika teman.

*Del 1.1 / Släktträd/Mindmap*



Del 2.1 / Dagschema

|       |    |    |    |    |    |
|-------|----|----|----|----|----|
| 00:00 | 15 | 15 | 30 | 45 | 45 |
| 01:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 02:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 03:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 04:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 05:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 06:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 07:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 08:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 09:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 10:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 11:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 12:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 13:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 14:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 15:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 16:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 17:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 18:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 19:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 20:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 21:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 22:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |
| 23:00 | 15 |    | 30 |    | 45 |

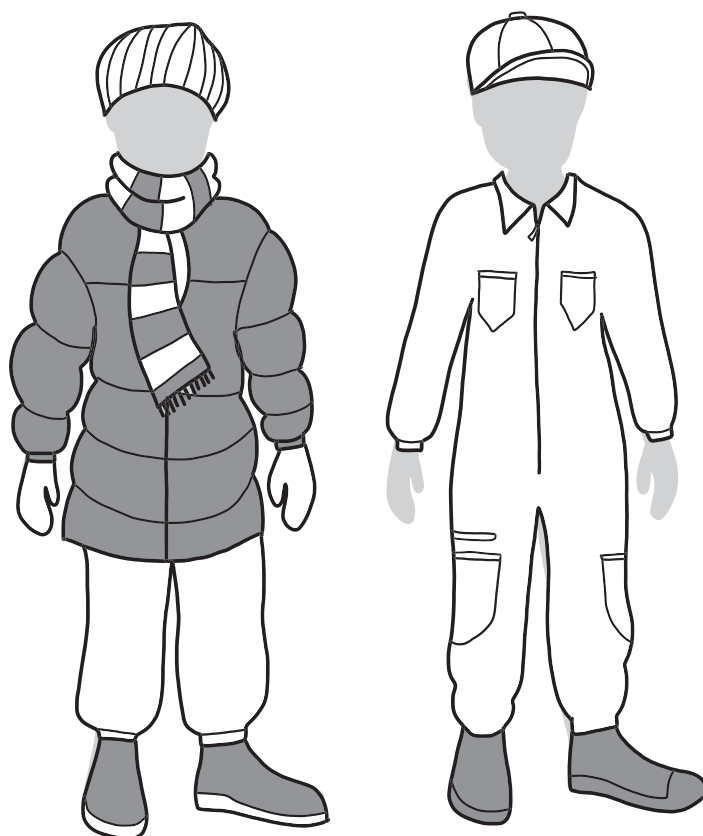
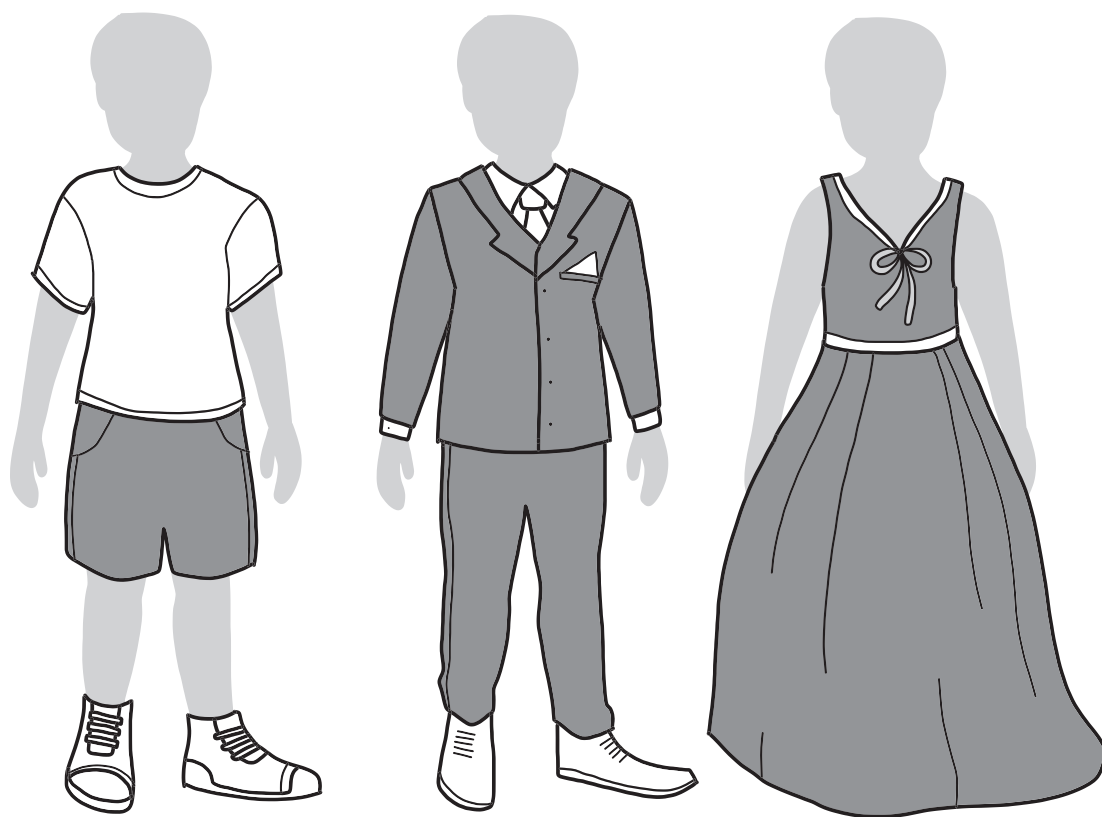




## Del 2.1 / Mina måltider

|                | När? | Jag äter: | Uppskattad kostnad |
|----------------|------|-----------|--------------------|
| Frukost        |      |           | €                  |
| Lunch          |      |           | €                  |
| Middag         |      |           | €                  |
| Kvällsmat      |      |           | €                  |
| Mellanmål<br>1 |      |           | €                  |
| Mellanmål<br>2 |      |           | €                  |
| Mellanmål<br>3 |      |           | €                  |
| Snacks         |      |           | €                  |
| Alkohol        |      |           | €                  |

## Del 2.1 / Olika människor



## Del 2.2 / Inköpsvecka

|                 | Verkliga kostnader<br>/vecka | Uppskattning av verkliga kostnader<br>/månad | Förklaring |
|-----------------|------------------------------|----------------------------------------------|------------|
| Mat             |                              |                                              |            |
| Hygien          |                              |                                              |            |
| Kläder          |                              |                                              |            |
| Fritid          |                              |                                              |            |
| Telefon         |                              |                                              |            |
| Försäkringar    |                              |                                              |            |
| Dagligvaror     |                              |                                              |            |
| Hemutrustning   |                              |                                              |            |
| Medier          |                              |                                              |            |
| Bil             |                              |                                              |            |
| Bostad          |                              |                                              |            |
| Lån             |                              |                                              |            |
| Kollektivtrafik |                              |                                              |            |
| Sjukvård        |                              |                                              |            |
| Sparande        |                              |                                              |            |
| Övrigt          |                              |                                              |            |
| Totalt          |                              |                                              |            |

## Del 2.2 / Budgethjälpmedel



Maten jag köper hem  
och äter i skolan.



Hygienartiklar, schampo, tvål, tandkräm,  
salvor och övrigt jag använder dagligen.



Kläder, nya eller från lopptorg.  
Kläder till hela familjen.



Fritid, hobbyer, gå på bio,  
dansa...



Telefon, telefonräkning,  
avbetalning på telefonen.

## Del 2.2 / Budgethjälpmedel



**Försäkringar, hemförsäkring,  
bilsförsäkring.**



**Dagligvaror, hushållspapper,  
WC-papper, tvättmedel.**



**Hemutrustning, TV, dator, radio.**



**Medier, internet, Netflix...**

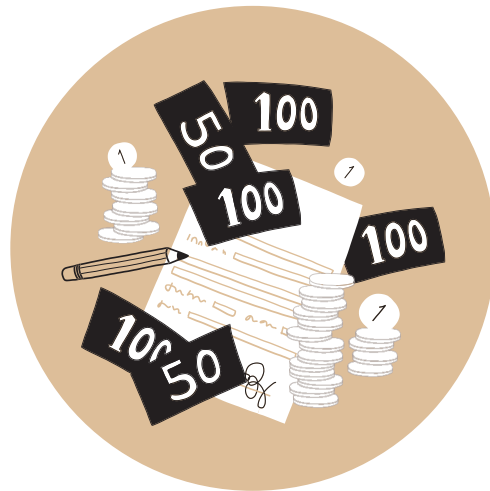


**Bil, service, avbetalning.**

## Del 2.2 / Budgethjälpmedel



Bostad, hyra, el.



Lån, bostadslån.



Kollektivtrafik, buss, tåg.



Sjukvård, medicin, läkemedel.



Sparande, lägga undan pengar  
regelbundet till ex. en resa.

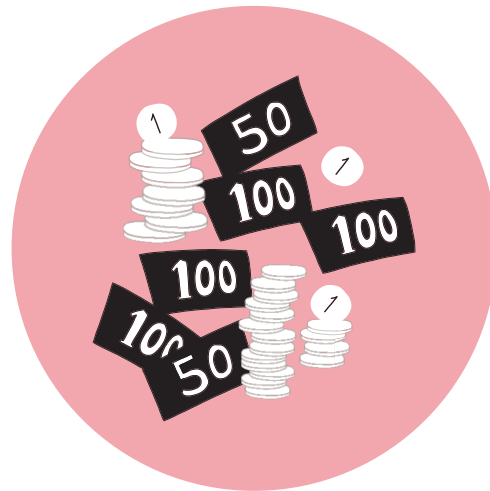


Övrigt, tobak, alkohol,  
restaurangbesök, nöjen.

## Del 2.2 / Budgethjälpmedel



Inkomst, lön från arbete.



Inkomst, bidrag, studiebidrag,  
arbetslöshetsersättning,  
bostadsbidrag, socialbidrag.

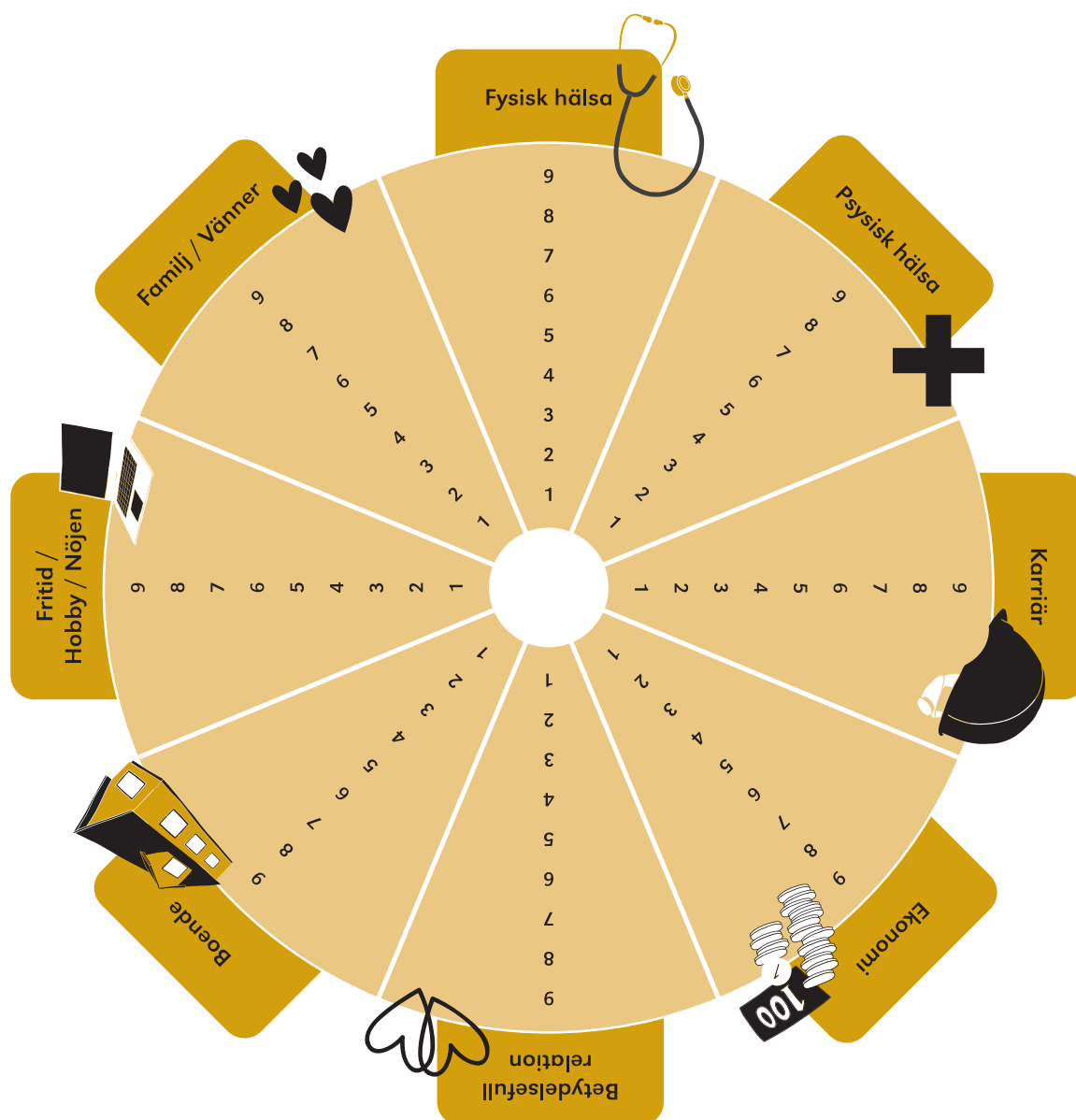


## Del 2.2 / Budget del 2

|                 | Budget | Förverkligat |
|-----------------|--------|--------------|
| Mat             |        |              |
| Hygien          |        |              |
| Kläder          |        |              |
| Fritid          |        |              |
| Telefon         |        |              |
| Försäkringar    |        |              |
| Dagligvaror     |        |              |
| Hemutrustning   |        |              |
| Medier          |        |              |
| Bil             |        |              |
| Bostad          |        |              |
| Lån             |        |              |
| Kollektivtrafik |        |              |
| Sjukvård        |        |              |
| Sparande        |        |              |
| Övrigt          |        |              |
| <b>Totalt</b>   |        |              |
| Inkomst         |        |              |
| Lön             |        |              |
| Bidrag          |        |              |
| <b>Totalt</b>   |        |              |
| + / -           |        |              |



## Del 3.1 / Livshjulet



De åtta bitarna i livshjulet representerar balans. Räkna hjulets mitt som 0 och den yttersta kanten som 10. Sätt in dina poäng i varje tårtbit och dra sedan ihop till ett nytt hjul. Den nya omkretsen är ditt livshjul.

Finns det något du vill ändra på?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Hur ska du göra för att ändra på dessa saker?

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

**Skriv ner områden där du är kunnig.**

[illegible]

Vi samlar genom livet på oss upplevelser som gör oss unika. Vad tror du att du har tagit med dig från dessa erfarenheter? Har du t.ex upplevt sjukdom i ditt liv som påverkat dig? Har du varit scoutledare eller fotbollstränare? Har du bott utomlands? Vilka är dina unika erfarenheter?

[illegible]



## Del 3.1 / 8 Frågor

*Följande frågor hjälper dig att förtydliga dina talanger, dina värderingar och dina drömmar. Svara på varje fråga eller bara dem du känner för.*

1. Vilka aktiviteter gör dig glad och inspirerad?

---

---

---

---

2. Om allt var möjligt och inget kunde misslyckas, vad skulle du göra?

---

---

---

---

3. Vem inspirerar dig, och varför?

---

---

---

---

4. Hur hjälper du andra?

---

---

---

---



### Del 3.1 / 8 Frågor

5. Vad gör dig arg när du tänker på din omgivning eller världen idag?  
Om du kunde, hur skulle du fixa det?

---

---

---

---

6. Under vilka omständigheter presterar du som bäst?

---

---

---

---

7. Vad gör du på internet och sociala medier?  
Vilken typ av böcker eller tidningar tycker du mest om?

---

---

---

---

8. Vad ville du bli när du var liten? Varför?

---

---

---

---

Din 80-årsdag närmar sig och en tidning ska skriva ett längre personporträtt om dig. De ska skriva om ditt liv och ditt livsverk. Reportern är en erkänt duktig journalist som har rest till dig för att träffa just dig på den plats där du lever idag.

### Instruktioner:

Ha papper och penna till hands och lyssna på frågorna som journalisten ställer dig. Skriv spontant ner det du tänker och ser framför dig. Du ska varken analysera dig själv eller censurera. Du ska inte heller vara klädsamt ödmjuk, utan bara öppen och helt ärlig.

Försök att se situationen framför dig, föreställ dig själv som snart 80 år gammal.

### Journalistens frågor (läraren läser upp):

1. Hej! Tack för att jag får besöka dig och för att du tar dig tid att ge oss den här intervjun. Kan du berätta lite om platsen vi befinner oss på? Var någonstans är vi? Är vi i ditt hem? I vilket land är vi? Är vi i Finland eller någon annanstans? Beskriv det vi ser där vi sitter. Sitter vi inomhus eller utomhus?
2. Snart fyller du 80 år. Hur kommer du att fira? Vilka firar du med?
3. Du har haft ett långt och spännande liv. Vad är det som du är mest stolt över?
4. Vilket är det allra bästa rådet du fått?

### Exempel på andra frågor:

- Vilka har varit dina förebilder?
- Berätta om ett vägval som har varit viktigt för dig. Vad var det som hände? Varför valde du just den vägen? Flyttade du? Bytte du jobb? Gifte du dig eller skilde dig? Valde du att få barn eller att inte få barn? Eller någonting helt annat.
- När du nu, som nästan 80 år, ser tillbaka på ditt liv, vad hade du för mål och drömmar som ung? På vilket sätt har de förändrats längs med tiden som gått sen dess?
- Vad har varit dina drivkrafter? Har det varit din passion? Pengar? Din familj? Din omgivning? Eller någonting helt annat?
- Vad är det som kännetecknar just dig?
- Vad säger dina tidigare medarbetare om dig?
- Med vilka ord beskriver din familj dig?
- Hur ser ditt liv ut idag?
- Min sista fråga: Finns det något råd du vill ge ditt yngre jag?



## *Del 3.2 / Gamla livsdrömmar*

Lista alla drömmar och mål du har haft men som du av olika orsaker gett upp.

Titta på listan. Vilka drömmar glimmar fortfarande?  
Vilka drömmar vill du utforska vidare?



## Del 3.2 / Min vision utifrån tre rubriker

### Mitt liv om 10 år

Visionen formuleras i nutid: "Jag driver en egen studio" eller "Jag lever ett aktivt liv".

#### Karriär, ekonomi och livsstil

jobb, ekonomisk situation, boende, resor, konsumtion...

---

---

---

---

---

#### Personlig utveckling

kunskap och färdigheter jag har, såsom marknadsföring, språk, bokföring...

---

---

---

---

---

---

---

---

#### Psykisk utveckling

min inre balans, min mentala hälsa, min självkänsla, mitt självförtroende, min tro/ideologi, min själsro...

---

---

---

---

---

---

---

---



## Del 3.2 / Mina mål

Just nu är din vision endast en dröm. Du behöver nu överföra dina drömmar till smarta mål. Ett **SMART** mål är: **S**pecifikt, **M**ätbart, **A**mbitiöst men samtidigt **R**ealistiskt samt **T**idsbestämt.

Gör en lista på de mål som du kommer att behöva uppnå på din väg till din 10-års vision.

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_
11. \_\_\_\_\_
12. \_\_\_\_\_

Gör en inbördes prioriteringsordning av målen.



## Del 3.2 / Mina nästa steg

### Mål 1

---

---

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

### Mål 2

---

---

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

### Mål 3

---

---

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

### Mål 4

---

---

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

### Mål 5

---

---

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

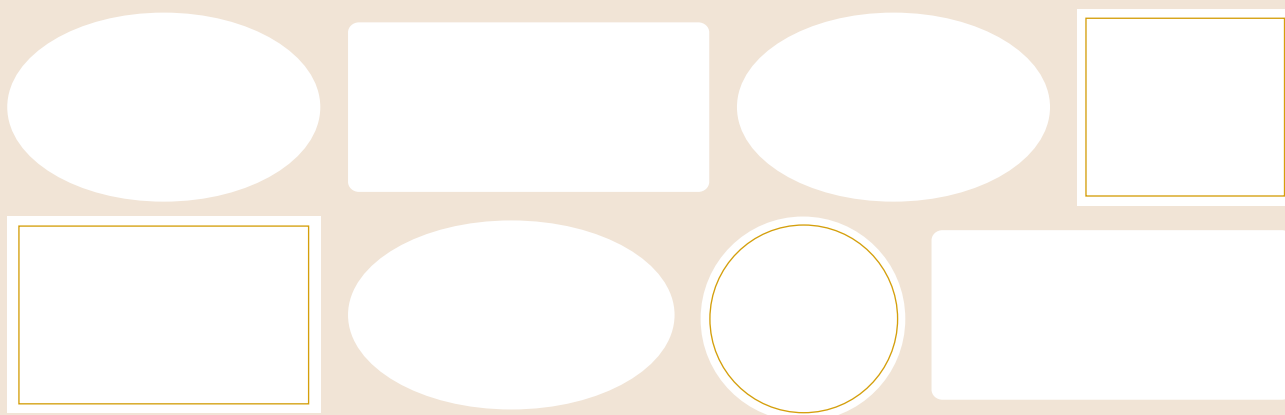
Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_

Delmål \_\_\_\_\_ Deadline \_\_\_\_\_



## Del 3.2 / Etiketter

Etiketter jag har (och vill ha kvar)



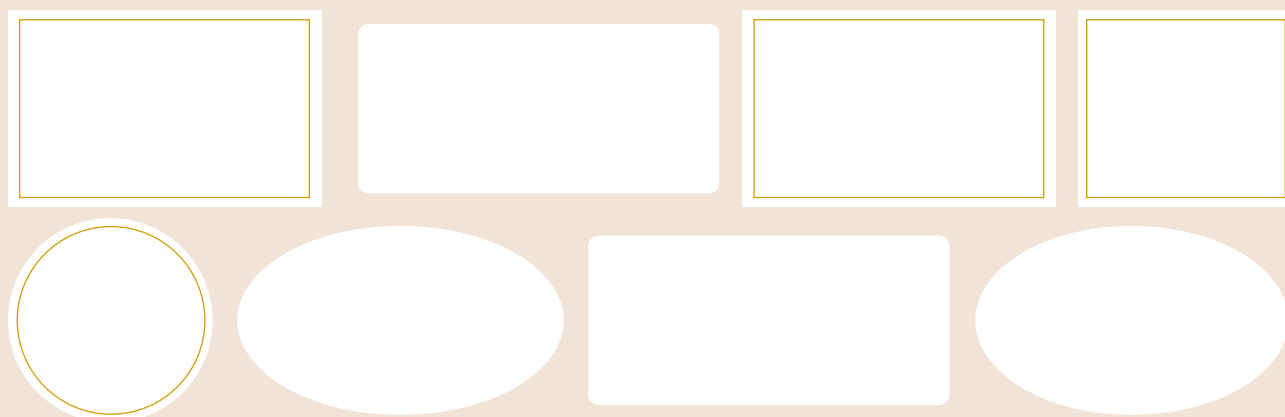
Etiketter jag önskar mig



Hur jag kan komma dit



Etiketter som ska skrotas (inte längre korrekta, relevanta eller önskvärda)





## Del 3.2 / Cv grunder

**Namn** \_\_\_\_\_

**Utbildning, formell:** skolor du gått i, examen du har

---

---

---

**Utbildning, informell:** kunskap du fått genom arbete, lärling, föräldrar, släkt, vänner

---

---

---

**Arbetserfarenhet:** sådant du arbetat med, jobb du haft

---

---

---

**Hobbyer, intressen:** sådant du tycker om att göra och har gjort

---

---

---

**Dina egenskaper:** hur du är, vad du är bra på

---

---

---

**Visioner:** sådant du vill göra, drömmar du har för framtiden som gäller arbete och studier

---

---

---

Del 4.1 / Inköpsvecka

|                 | Verkliga kostnader<br>/vecka | Uppskattning av verkliga kostnader<br>/månad | Förklaring |
|-----------------|------------------------------|----------------------------------------------|------------|
| Mat             |                              |                                              |            |
| Hygien          |                              |                                              |            |
| Kläder          |                              |                                              |            |
| Fritid          |                              |                                              |            |
| Telefon         |                              |                                              |            |
| Försäkringar    |                              |                                              |            |
| Dagligvaror     |                              |                                              |            |
| Hemutrustning   |                              |                                              |            |
| Medier          |                              |                                              |            |
| Bil             |                              |                                              |            |
| Bostad          |                              |                                              |            |
| Lån             |                              |                                              |            |
| Kollektivtrafik |                              |                                              |            |
| Sjukvård        |                              |                                              |            |
| Sparande        |                              |                                              |            |
| Övrigt          |                              |                                              |            |
| Totalt          |                              |                                              |            |

## Del 4.1 / Budget

|                 | Budget | Förverkligat |
|-----------------|--------|--------------|
| Mat             |        |              |
| Hygien          |        |              |
| Kläder          |        |              |
| Fritid          |        |              |
| Telefon         |        |              |
| Försäkringar    |        |              |
| Dagligvaror     |        |              |
| Hemutrustning   |        |              |
| Medier          |        |              |
| Bil             |        |              |
| Bostad          |        |              |
| Lån             |        |              |
| Kollektivtrafik |        |              |
| Sjukvård        |        |              |
| Sparande        |        |              |
| Övrigt          |        |              |
| Totalt          |        |              |
| Inkomst         |        |              |
| Lön             |        |              |
| Bidrag          |        |              |
| Totalt          |        |              |
| + / -           |        |              |

## Del 4.3 / Lean Canvas

|                                                                                                                                                           |                                                                                     |                                                                                         |                                                                                      |                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <b>Problem</b><br>Lista kundens främsta problem. Vad är problemen/behoven som din produkt eller tjänst erbjuder lösningar till? (1–3 problem eller behov) | <b>Lösning</b><br>Vad är lösningen på de listade problemen/behoven?                 | <b>Unikt värdeerbjudande</b><br>Varför väljer kunderna just din lösning till problemen? | <b>Din konkurrensfördel</b><br>Vilken är den? Vad gör din produkt eller tjänst unik? | <b>Kundsegment</b><br>Beskriv din kund.                   |
| <b>Kundens alternativ</b><br>Hur löser kunderna detta problem idag?                                                                                       | <b>Viktiga nyckeltal</b><br>Hur mäter du för att kontrollera att du är på rätt väg? |                                                                                         | <b>Kanaler</b><br>På vilka sätt kan du nå din kund?                                  | <b>"Early adopters"</b><br>Hur ser dina första kunder ut? |



## Del 5.1 / Mina 10 punkter

### 1. SWOT-analys: Din idéns styrkor, svagheter, möjligheter och risker

Styrkor: \_\_\_\_\_

Svagheter: \_\_\_\_\_

Möjligheter: \_\_\_\_\_

Risker: \_\_\_\_\_

### 2. Vilken kompetens har du?

---

---

---

### 3. Hur uppfattar en kund din produkt eller tjänst?

---

---

---

### 4. Hur många potentiella kunder har du? Hurdan tror du att din kund är? Vilket problem hos kunden kan du lösa och vilket behov kan du tillfredsställa?

Skriv in eventuell respons du har fått genom din marknadsundersökning.

---

---

---

### 5. Gör en kartläggning över konkurrensen i din bransch och på ditt geografiska område.

---

---

---



6. Tänk igenom marknadens storlek och utveckling på lång sikt. Kommer det att finnas behov av din produkt om till exempel tio år?

---

---

---

7. Gör upp en plan för din marknadsföring. Hur ska du nå dina kunder och övertyga dem om att köpa just din produkt?

---

---

---

8. Analysera riskerna både på kort och på lång sikt.

---

---

---

9. Behöver du skydda din produkt?

---

---

---

10. Gör en lönsamhetskalkyl. Analysera huruvida ditt företag kommer att kunna ge vinst då alla kostnader och inkomster har tagits i beaktande.

---

---

---



**Ordlista Familjeord**

*Eget språk:*

|                 |  |
|-----------------|--|
| jag             |  |
| familj          |  |
| fru             |  |
| man             |  |
| förälder        |  |
| pappa/far       |  |
| mamma/mor       |  |
| bror (pojke)    |  |
| syster (flicka) |  |
| barn            |  |
| syskon          |  |
| son (pojke)     |  |
| dotter (flicka) |  |
| släkt           |  |
| generation      |  |
| svåger          |  |
| svägerska       |  |
| svärmor         |  |
| svärfar         |  |
| farbror         |  |
| morbror         |  |
| faster          |  |
| moster          |  |
| farfar          |  |
| farmor          |  |
| morfar          |  |
| mormor          |  |
| barnbarn        |  |
| kusin           |  |
| småkusin        |  |
| pojkvän         |  |
| flickvän        |  |
| sambo           |  |



## ORDLISTA / Del 1

partner

kärnfamilj

släktträd

### Ordlista 1

arbetar

arbete

arbetsgivare

arbetsliv

fritid

hemland

hobby

kan

kollega

kompetens

kund

kunnande

läkare

lärare

nätverk

nödsituation

personal

relation

relationer

religiöst

sjukdom

sjukvård

skola

socialarbetare

städar

titel

yrke

## ORDLISTA / Del 2

### Ordlista 2.1

Eget språk:

alkohol

dagsschema

diet

doft

droger

duschar

flunsa/influensa

fritid

fysisk hälsa

hygien

hygienartikel

hälsa

hälsosamt

intresse

klädsel

kostcirkel

livsstil

lukt

mat

medicin

missbruk

motion

må bra

måltid

praktiska kläder

psykisk hälsa

rutin

siesta

skärmtid

smärta

sommarkläder

sova

sovrutin

sömn

ta hand om

tobak



## ORDLISTA / Del 2

tupplur

vanor

vinterkläder

### Ordlista 2.2

bidrag

billigt

bostad

budget

dagligvara

dyrt

försäkring

handlar

hemutrustning

hyra

inkomst

inköp

kollektivtrafik

kontanter

kostnad

kvitto

livsstil

lyx

lån

lön

medier

pengar

personlig ekonomi

planerar

sjukvård

slösar

sparande

sparar

studiestöd

utgift

## ORDLISTA / Del 3

### Ordlista 3.1

*Eget språk:*

|                        |  |
|------------------------|--|
| betydelsefull relation |  |
| dröm                   |  |
| erfarenhet             |  |
| framtid                |  |
| fysisk hälsa           |  |
| färdighet              |  |
| inspiration            |  |
| karriär                |  |
| kompetens              |  |
| kunnande               |  |
| praktikperiod          |  |
| psykisk hälsa          |  |
| påläst                 |  |
| specialintresse        |  |
| talang                 |  |
| värdering              |  |

### Ordlista 3.2

*Eget språk:*

|                      |  |
|----------------------|--|
| arbete               |  |
| arbetsliv            |  |
| cv                   |  |
| företag              |  |
| jobb                 |  |
| kommunikation        |  |
| mål                  |  |
| personlig utveckling |  |
| utbildning           |  |
| vision               |  |

**Ordlista 4.1***Eget språk:*

barnbidrag

bostadsbidrag

budget

buffertkonto

deltidsarbete

ekonomi

fond

fondsparande

försäkring

hyra

inkomst

inköpsvecka

kvitto

moms

nöjen

studiestöd

utgift

**Ordlista 4.2**

affärsverksamhetsplan

anställd

arbetserfarenhet

behov

bisyssla

bransch

chef

dokument

entreprenör

evenemang

företag

företagare

företagsidé/affärsidé

företagsrådgivare

heltidssyssla

investera

investering

konkurrens

kortsiktigt

kreativ



## ORDLISTA / Del 4

|                        |  |
|------------------------|--|
| kund                   |  |
| kundkrets              |  |
| långsiktigt            |  |
| lönearbete             |  |
| marknadsundersökning   |  |
| motivation             |  |
| målgrupp               |  |
| pensionär              |  |
| personliga färdigheter |  |
| potential              |  |
| produkt                |  |
| risk                   |  |
| skuldsättning          |  |
| status                 |  |
| tjänst                 |  |
| uppfinning             |  |
| utvärdera              |  |
| verksamhet             |  |
| videoguide             |  |
| vinst                  |  |

### Ordlista 4.3

|                |  |
|----------------|--|
| affärsmodell   |  |
| alternativ     |  |
| efterfrågan    |  |
| experiment     |  |
| feedback       |  |
| hypotes        |  |
| koncept        |  |
| lösning        |  |
| marknadsföring |  |
| problem        |  |
| producerar     |  |
| unik           |  |
| verktyg        |  |
| värde          |  |
| värdering      |  |

**Ordlista 5**

*Eget språk:*

avgift

---

expansion

---

finansiering

---

internationellt

---

kapital

---

kartläggning

---

kostnad

---

lokalt

---

lönsamhetskalkyl

---

möjlighet

---

respons

---

risk

---

styrka

---

svaghet

---

varumärke

---











**Hävkraft**  
från EU  
2014–2020



**Svenska  
kulturfonden**

