

# Iværksætter – fra idé til forretningsplan

Case beskrivelse for HF-Brobygningsforløb hos Handelsøkonom-uddannelsen.

## Casen:

Denne case handler om at være iværksætter eller projektmager og er relevant for studerende, der går med en drøm i maven om en dag at starte din egen forretning op eller drive idéer til projekter. Det kan både være studerende der allerede har en idé de ønsker at udvikle og kvalificere, og det kan også være for dem der, ønsker at snuse til iværksætteriets discipliner uden at have en konkret idé på forhånd.

I denne case vil de studerende få en forståelse af faglige begreber fra både markedsføring, entreprenørskab, økonomi, logistik og strategisk planlægning, som alt sammen er discipliner der knytter sig til det at starte en virksomhed op. De studerende vil arbejde med at udvikle og kvalificere en virksomhed fra idé til en mere konkret forretningsplan.

## Kernebegreber:

Målgrupper, budgettering, markedsundersøgelse, idéudvikling og -kvalificering, strategiske veje til vækst og konkurrencemæssig fordel, konkurrenceforhold, bæredygtighed i forsyningskæden, værditilbud, salg m.m.

## Fagligt indhold

Gennem denne case vil eleverne blive introduceret til uddannelsen som Handelsøkonom, som er en bred, almen handelsuddannelse, der egner sig godt til dem, der drømmer om at blive iværksætter eller gerne vil arbejde inden for salg, markedsføring eller indkøb.

De studerende vil få et indblik i de fagområder uddannelsen dækker, samt nogle af de arbejdsopgaver en uddannet Handelsøkonom vil kunne få.

## Dag 1 på egen skole:

Inden besøget hos Zealand skal klasserne arbejde med begreberne målgrupper, markedsundersøgelse, idéudvikling og -kvalificering og værditilbud igennem udvikling af egne idéer til produkter og/eller services.

Hvis det ønskes, kan der på forhånd sendes undervisningsmateriale ud til klasserne.

## Dag 2 hos Zealand:

Dagen hos Zealand vil være todelt. Den første del af dagen vil indeholde forskellige teoretiske oplæg med tilhørende opgaver der relaterer sig til at arbejde med udvikling og kvalificering af forretningsidéer.

Den anden del af dagen vil bestå af de studerendes videre arbejde deres forretningside samt udvikling af en forretningsplan i form af en præsentation, en form for pitch a la Løvens Hule. Her arbejder de studerende også overfor andre grupper og giver hinanden sparring og feedback.

## Dagsprogram:

9.00-9.30: Velkomst og præsentation af Zealand Handelsøkonomuddannelsen

9.30-11.30: Faglige oplæg og gruppearbejde, med små pauser

11.30-12.30: Frokost

12.30-14.00: Fagligt oplæg og gruppearbejde med at udvikle præsentationer, med pause undervejs

14.00-14.45: Sparring og idéudveksling med andre grupper

14.45-15.00: Evaluering og tak for i dag.

## Dag 3 på egen skole:

På den sidste dag, skal eleverne bruge den viden og feedback de har fået sig de to foregående dage. Her skal de færdiggøre deres forretningsplan og pitch, og herefter optage en lille video, hvor de præsenterer deres endelige idé. Videoen sendes til underviseren på Zealand, som vil give feedback til alle grupper som afrunding på forløbet. Hvis det ønskes, kan der på forhånd sendes undervisningsmateriale ud til klasserne.

#### Kontaktoplysninger

Adressen er: Femøvej 3, 4700 Næstved

For yderlige information kontakt Tobias Dinesen, [todi@zealand.dk](mailto:todi@zealand.dk).