

Lärarhandledning

grundskolan år 6-9



Hej!

Vad roligt att just du och din klass ska gå på Ung Företagsamhets mässa för unga företagare! Vi hoppas att ni får en dag fylld av upplevelser och kreativitet!

Det här materialet består av tre delar:

- *Elevhäfte*
- *Lärohandledning*
- *Matris med kopplingar till Lgr22*

I elevhäftet får eleverna lära sig mer om att vara företagare, eller entreprenör som det också kallas. Men även reflektera över sina egna förmågor och framtidsplaner, chans att utveckla sina entreprenöriella förmågor samt ges möjlighet till att samarbeta, diskutera, komma på idéer, intervjua, presentera och mycket mer. Flera av övningarna är inspirerade av innehållet i våra läromedel – *Vårt samhälle*, *Se möjligheterna* och *Min framtid och ekonomi*. Det är en stor fördel för både dig och eleverna om ni har jobbat med något av läromedlen innan ni jobbar med detta material och besöker UF-mässan. Det ökar deras förståelse markant. För årskurs 6-9 rekommenderar vi *Se möjligheterna*, från årskurs 8 kan man även använda *Min framtid och ekonomi*.

Lärohandledningen består av uppgifterna i elevhäftet samt kompletterande information till dig som lärare. Elevhäftet har oftast fler rader att skriva på än vad som visas i lärohandledningen.

Ung Företagsamhets verksamhet har två inriktningar – företagande och företagsamhet, dvs entreprenörskap och entreprenöriellt lärande. På gymnasiet står det att läsa i Gy11 att eleverna ska få lära sig om båda inriktningarna. På grundskolan i Lgr22 kan vi läsa om att eleverna ska få träna sina entreprenöriella förmågor.



Vad är det för mässa vi ska på?

Tänk dig att du har en idé! Du tycker den är superbra, och kanske några av dina kompisar också gillar samma idé. Ni bestämmer er för att ni vill jobba med den här idén på skoltid – så ni startar ett UF-företag! Du och dina kompisar får nu tid i skolan till att göra er idé till verklighet, med stöd från Ung Företagsamhet och er lärare. Ni får göra allt som behövs och krävs för att ni tillsammans ska kunna stå på mässan och visa upp och sälja er produkt. Vad häftigt! Kanske er idé är att gå ut och rasta andras hundar mot betalning, måla tavlor och sälja, tillverka egna smycken, en app eller anordna en fotbollsturnering? Vad det än är så går det förmodligen att starta upp som ett UF-företag, om man bara ser möjligheterna. Man har ett år på sig att starta, driva och avveckla sitt företag. Sedan kan man avsluta det eller omvandla det till ett vanligt företag och driva det vidare.

Visst låter det roligt! Detta får man göra på gymnasiet om man vill, och på mässan kommer det att finnas cirka 180 UF-företag och 550 gymnasieelever som vill och har tagit chansen!

UF-mässan går av stapeln i mars i Kalmar Sportcenter varje år. Det är mer än hälften av länets alla UF-företag som väljer att ställa ut på mässan. De kan även vara med och tävla om de vill, det finns flera olika kategorier att tävla i.

Vilka är Ung Företagsamhet?

Ung Företagsamhet är en organisation som vill ge elever möjlighet att få träna och utveckla sin kreativitet, företagsamhet och sitt entreprenörskap. Vi finns över hela Sverige, från norr till söder, i 24 olika regioner. Din region är *Ung Företagsamhet i Kalmar län*.

Ung Företagsamhet vill ge eleven en tro på sin egen företagsamhet. Vi gör det på ett inspirerande och roligt sätt och allt sker genom skolan. Det kan innebära att du och din klass jobbar med något av våra tre läromedel för grundskolan – *Vårt samhälle*, *Se möjligheterna* eller *Min framtid och ekonomi*. Eller att ni får besök av oss på *Framtidskoll*. På gymnasiet har vi processutbildningen UF-företagande, där eleverna får starta, driva och avveckla ett riktigt företag under ett läsår, med stöd från UF-personal, UF-lärare och rådgivare i näringslivet.

Läs mer på vår hemsida www.ungforetagsamhet.se. Där kan du som lärare även registrera dig, det är helt kostnadsfritt och du kommer åt mer material, tilläggsövningar till våra läromedel, länkar, digitala spel, filmer, övningar, tips, bedömningsmatriser samt en digital grundutbildning i entreprenöriellt lärande för dig som pedagog.

Du kan även följa oss på

Instagram: www.instagram.com/ufkalmarlan

Facebook: www.facebook.com/ufkalmarlan

Nu kör vi igång!

I elevhäftet skriver eleverna sina egna och ibland gruppens svar, tankar och reflektioner kring det ni i klassen jobbar med innan, under och efter ert besök på mässan. Om ni tidigare har jobbat med *Se möjligheterna* eller *Min framtid och ekonomi* så känner ni kanske igen några av frågorna och det blir en bra repetition.

Första kapitlet ”Innan mässbesöket – jag och min framtid” handlar om

- *vad en entreprenör är*
- *vilka förmågor en entreprenör ofta har*
- *olika exempel på entreprenörer*
- *vilka förmågor eleven har och vill utveckla*
- *drömmar och mål kring framtid och yrken*

Tips på var ni kan hitta information och svar på frågorna:

www.foretagsamheten.se

www.entreprenor.se

ungforetagsamhet.se (logga in, klicka på *Se möjligheterna* och använd t ex *Entreprenörer som skapar nytt*, *Entreprenörer till mänsklighetens största nytta*, *Entreprenörskapsspelet*, den digitala modulen *It's My Future* och filmen *Självkännedom*)

www.yrmis.se

gymnasieinfo.se

arbetsformedlingen.se/For-arbetssookande/Yrke-och-framtid/Yrkeskompassen

För att göra innehållet i lärarhandledningen tydligare för dig så är kommentarerna till läraren från och med nu i *kursiv stil* och elevuppgifterna i normal stil.

Innan mässbesöket

1. Jag och min framtid

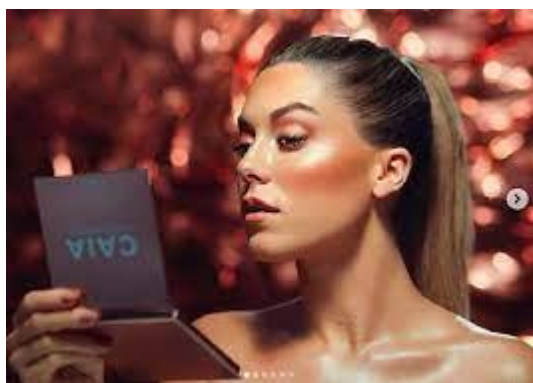
1.1 Vad är en entreprenör?

Följande fråga (1.2) är tudelad av en anledning – förmodligen lär eleverna komma fram till att det krävs olika förmågor för att få idéer och att förverkliga dem. Och entreprenören behöver både och! Det finns inga rätt eller fel i den här övningen, utan resonemanget i sig är det viktiga.

Läs igenom frågan högt, men förklara inte orden, då lägger vi lätt våra egna värderingar i vad orden står för. (Om någon elev ändå undrar vad ett ord betyder, förklara för den enskilda eleven). Låt eleverna sedan fundera och välja tyst för sig själva en stund. Inget prat, en tyst övning. När alla har valt tre förmågor och ringat in dem så ska de diskutera med varandra 2-3 tillsammans en stund. Vad valde vi? Varför? Motivera! Har vi valt samma någonstans? Helt olika? Gå runt och lyssna och fråga hur de tänker.

Bryt sedan diskussionen och gå igenom i helklass vad de kom fram till. Låt varje grupp få säga något om vad de diskuterade. Är det någon förmåga som de flesta är överens om att en entreprenör är bra på? Någon förmåga som de inte tycker passar in? (Osäker förmodligen, men ibland kan det ju vara bra att vara lite osäker. Tänk om man alltid är säker på allt, då kanske man inte lyssnar på vad andra har för idéer och lösningar.

1.2 En entreprenör har vissa förmågor som hen är bra på. Vilka tre förmågor tycker du är viktiga för att få och förverkliga en idé? Ringa in.



Ansvarstagande

Fantasisfull	Nyfiken	Lyhörd	Kreativ
Social	Uppmärksam	Osäker	Kunnig
	Noggrann		
Tävlingsinriktad		Ifrågasättande	

Tror på sig själv

Bra på att samarbeta

Motivera varför du valde just dessa tre förmågor.

Här har ni nytta av länkarna som finns på sidan 4. Låt eleverna jobba tillsammans 2-3, det är bra att diskutera sig fram till olika entreprenörer i den här uppgiften.

Kanske känner de till någon lokal entreprenör? Eller stora kända entreprenörer som **Ingvar Kamprad (IKEA)**, **Mark Zuckerberg** (Startade Facebook tillsammans med klasskamraterna Dustin Moskovitz, Eduardo Saverin och Chris Hughes när han var student vid Harvard University. 2009 var han den yngsta dollar-miljardären i världen.), **Daniel Ek** (Startade sitt första företag som 14-åring. Är grundare av och VD på Spotify.) eller **Markus Persson** (Också känd som "Notch", skapade spelet Minecraft och hans företag Mojang hade omsatt en halv miljard kronor vid första bokslutet. 2014 köptes Perssons bolag Mojang upp av Microsoft för 18 miljarder kronor.)

1.3 Lista fem olika entreprenörer.

Entreprenörens namn samt Företagets namn	Produkt (vara/tjänst)	Vilket behov löser entreprenörens idé?

Börja uppgift 1.4 och 1.5 med att diskutera skillnaden mellan förmågor och intressen, samt att en förmåga kan vara något konkret som t ex bra på att jonglera, men även något abstrakt som t ex bra lyssnare, kreativ, envis, tolerant med mera. Och det är den sistnämnda typen av förmågor som eleven här ska reflektera över och skriva ner. Det kanske inte alltid är så lätt att komma på vad man själv är bra på, men just därför är det en viktig övning. Det både stärker självkänslan och ökar självmedvetenheten. Se gärna filmen Självkännet från Ung Företagsamhet, som du hittar på vår hemsida i inloggat läge. Den är ca 3,5 min.

1.4 Vilka är dina tre bästa förmågor?

- _____
- _____
- _____

I uppgift 1.5 ska eleven ställa sina egna förmågor mot de entreprenöriella förmågorna i uppgift 1.2 och fundera över vilka tre som hen själv behöver utveckla för att bli mer entreprenöriell. Att vara entreprenöriell är inget man är eller inte är. Dessa förmågor tränar man upp precis som vilka förmågor som helst. Läs gärna mer om "fixed mindset" och "growth mindset" av Carol Dweck.

1.5 Vilka tre förmågor skulle du behöva utveckla/träna på för att bli mer entreprenöriell?

- _____
- _____
- _____



Inför följande uppgift kan man förbereda klassen genom att titta på yrkesfilmer på www.yrmis.se (finns ca 100 st att välja bland och de är 4-5 min).

Om ni har jobbat med "Min framtid och ekonomi" så har eleverna redan fått lära sig om olika yrken, och det blir lättare då att fundera över sitt drömyrke.

Eleverna kan även söka på olika yrken och utbildningar på gymnasieinfo.se (man får både information om yrket, lönen, utbildningsvägar och framtidsutsikter inom yrket) samt diskutera vilka olika typer av yrken som finns.

Man kan tänka att man delar in yrken i fyra olika kategorier, de som handlar om:

- Människor
- IT
- Praktiskt arbete
- Idéer

Vad vill just jag jobba med och varför?

1.6 Vilket är ditt drömyrke och varför?

1.7 Gör en tankekarta över ditt drömyrke! Vad tänker du att du jobbar med och hur?



Vilka förmågor behöver man vara bra på inom just det yrke som eleven är intresserad av? Läs gärna på t ex gymnasieinfo.se. Eller låt eleverna intervjua någon person inom yrket.

1.8 Vilka tre förmågor skulle du behöva utveckla/träna på för att lättare nå ditt drömyrke?

- _____
- _____
- _____

Ett alternativ till uppgift 1.9 och 1.10 är att skriva ett brev till sig själv in i framtiden! Tänk så spännande att få öppna om 5, 10 eller kanske 20 år och se hur det faktiskt blev med mina mål och drömmar om livet!

1.9 Vad tror du att du gör om 10 år? Om 20 år?

1.10 Vilka av dina drömmar och mål har du nått då tror du?

Innan uppgift 1.11 kan du som ett exempel på tavlan göra en tankekarta med dig själv i mitten och personer runt om kring som ingår i ditt nätverk. Det finns en ruta i elevhäftet med plats för att göra en egen tankekarta.

1.11 Som företagare/entreprenör är det viktigt att ha ett bra nätverk av personer som är till god hjälp och stöd för dig i ditt företag.

Vilka personer ingår i ditt nätverk? Skriv gärna med vänner och familj, men tänk även utanför den närmsta kretsen av människor du känner. Vilka finns mer i ditt nätverk? Skriv och berätta eller gör en tankekarta över ditt nätverk av personer.

Andra kapitlet ”Mässbesöket – UF-företagande” handlar om

- vad ett UF-företag är
- olika affärsidéer
- hur en monter kan se ut
- hur man kan locka kunder till sin monter
- vad en logotyp är och hur den kan se ut
- vad en produkt är
- vad en marknadsundersökning är och hur den kan gå till
- vad en målgrupp är
- vilka förmågor som är viktiga att ha när man driver ett UF-företag
- att få prova på att vara journalist - intervjua, ställa frågor och fotografera

Svar på frågorna hittar ni på mässan. Eleverna kan vara journalister och gå runt på mässan och intervjua UF-företagare, fotografera (så ta med kamera/iPad/mobiltelefon) samt reflektera över och ta ställning till vad de själva tycker i olika frågor.

De kommer även att kunna delta i en tävling! Tävlingsbidragen lämnas i grundskolemontern.

Läs igenom hela kapitel 2 innan besöket så att eleverna är förberedda på vad de ska göra.

Mässbesöket



2. UF-Företagande

Ett UF-företag är ett företag som drivs av elever som går på gymnasiet. Eleverna som ni träffar här på mässan har alla egna UF-företag och får därför möjlighet att starta, driva och avveckla ett företag under ett år med stöd från lärare, Ung Företagsamhet samt rådgivare i näringslivet. De får lära sig allt man behöver kunna för att starta och driva ett företag! Och detta gör de på skoltid!

Nu ska du få några uppdrag att göra på mässan! Du ska vara journalist och gå runt i mässhallarna och söka svar på ett antal uppgifter. Du kommer att få både intervjua UF-företagare och fotografera. Ta hjälp av din lärare eller en kompis om du behöver.

Lycka till!

Efter UF-året kan man ombilda sitt UF-företag till en annan bolagsform, t ex enskild firma, handelsbolag eller aktiebolag, om man vill driva det vidare på egen hand.



Marcus i *Maus Sagostund UF* berättar gamla folksagor med hjälp av sina egentillverkade handdockor.

2.1 MONTERN – alla UF-företag har byggt en egen monter till mässan

Välj ut tre montrar som du tycker utmärker sig lite extra. Fotografera dem (om du har möjlighet, t ex med din mobiltelefon) och skriv en motivering till varför du tycker att just dessa montrar var bra.

1. _____

2. _____

3. _____

2.2 AKTIVITETER – hur lockar man besökare till sin monter?

När man går på en UF-mässa kan det hända att UF-företagen anordnar någon tävling eller aktivitet i sin monter för dig som är mässbesökare. Syftet med det är att locka kunder till montern, öka nöjdheten hos besökarna och ge dem en trevlig upplevelse så att de minns just det företaget och kanske till och med stannar och handlar. Bra knep eller hur!? Under tiden som du har besökt mässan idag, har du mött någon rolig eller annorlunda aktivitet? Skriv nedan vad UF-företaget heter och berätta vad de gjorde. Ta ett foto med om du kan!

2.3 LOGOTYP – en symbol som visar vilket företag det är

Logotypen kan innehålla endast text, endast bild eller både text och bild. Den ska visa på ett tydligt och bra sätt vad företaget säljer för produkt och gärna ge kunden en speciell känsla som passar företaget. Gå runt och titta på UF-företagens logotyper. Vilka tre tycker du bäst om? Skriv företagets namn och varför du gillar just deras logotyper. Fotografera logotyperna om du har möjlighet!

Exempel på logotyper:



1. _____
2. _____
3. _____

2.4 PRODUKTEN – en vara eller tjänst som företaget säljer

En *produkt* är en *vara* eller en *tjänst* (resultatet av affärsidén företaget har). Ex: om en affärsidé är ett spa för hundar så är produkten en *tjänst*, och man säljer *spabehandlingar*, om en idé är att sälja hemtillverkad marmelad så är produkten en *vara*, och man säljer *marmelad*. Leta reda på ett UF-företag som intresserar dig. Ställ några frågor:

1. Vilken är din affärsidé?

2. Varför valde du att jobba med just den här produkten (varan/tjänsten) i ditt företag?

3. Vad tycker du att man ska tänka på när man marknadsför sin produkt?



Olivia och Miranda i *NO Exclusion UF* har skrivit en bok om allas lika värde.

Den blev så populär att Miranda idag jobbar med att driva vidare sitt företag som ett aktiebolag. Prins Daniel läser också boken hemma för prinsessan Estelle.

2.5 FÖRETAGET

Välj ut ett annat företag som intresserar dig. Ställ några frågor:

1. Varför har du valt att starta UF-företag?

2. Vilken är din affärsidé?

3. Har du gjort en marknadsundersökning om din produkt (tagit reda på vad kunderna vill ha och om det finns ett behov av produkten)? Hur har du gjort det? Var det till någon hjälp för dig?

4. Vilken är din målgrupp (vilken typ av kund, t ex ungdomar, hästintresserade, småbarnsföräldrar, hundägare mm)? Varför?

5. Vad tycker du har varit svårast/lättast/roligast med att driva UF-företag?

Tredje kapitlet ”Efter mässbesöket – reflektion och presentation” handlar om att

- reflektera
- sammanställa
- diskutera
- argumentera
- samarbeta
- använda sig av nya kunskaper och intryck
- komma på nya idéer
- se ett behov och hitta en lösning
- jobba fram en produkt, en logotyp och ett företagsnamn som matchar affärsidén
- planera för och bygga en monter i skala 1:10
- presentera sitt arbete för andra

Efter mässbesöket

3. Reflektion och presentation

Nu har ni varit på UF-mässan ”Entreprenörskap på riktigt – en mässa med unga företagare”. Hoppas att ni hade en rolig dag och att både du och eleverna lärde er något nytt. Kanske någon till och med fick nya idéer och blev inspirerad till att starta ett eget UF-företag eller företag någon gång i livet!

Eleverna ska nu få använda sig av sina nya kunskaper och intryck från UF-mässan.

Börja med att alla får läsa igenom sina egna anteckningar och svar från mässbesöket. De ska sedan berätta för varandra i grupper om sina intryck och vad de har svarat. Titta tillsammans på elevernas foton från mässan och ha en diskussion kring dessa i helklass där ni lyfter på olika frågor kring utformning av montrar och logotyper med mera. Diskutera färgval och form, reklambudskap osv. Samtala och diskutera kring de olika punkterna:

1. Monter
2. Aktiviteter
3. Logotyp
4. Produkter
5. Företagen
6. Att vara journalist

Skriv gärna på tavlan vad ni kommer fram till i era diskussioner, t ex en tankekarta för varje punkt. Eleverna har plats att anteckna i sitt elevhäfte från diskussionen, om det dyker upp några reflektioner som de bör skriva ner och använda sig av sedan.

I övning 3.1 ska eleverna skriva en nyhetsartikel med stöd av sina anteckningar de gjorde som journalister på mässan. Maila gärna dessa artiklar till oss på Ung Företagsamhet så publicerar vi mer än gärna några av dem på vår hemsida!

Givetvis behöver du som lärare gå igenom vad en artikel är för något och förbereda eleverna på hur man skriver en sådan. Titta på artiklar i olika tidningar och prata om ingress, brödtext och innehåll. En artikel ska vara saklig, och man skriver inte om sina egna värderingar och upplevelser. Men om ni ändå gärna vill göra det så kan eleverna istället skriva en krönika – gärna i jag-form. Det kan ibland vara lättare att få skriva på det viset och då samtidigt kunna få skriva om hur man själv upplevde det man har fått vara med om.

3.1 SKRIVA EN NYHETSARTIKEL – beskriv din dag på mässan och vad du fick uppleva

Skriv på ett linjerat blad eller på datorn. Beskriv din dag på mässan och berätta om vad du gjorde där och vad du fick uppleva och lära dig. Skriv det som en artikel eller som en krönika som man brukar läsa i tidningen. Använd dig av dina anteckningar du gjorde på mässan när du var journalist så minns du lättare vad du fick veta.

Maila din artikel till kalmar@ungforetagsamhet.se.

I följande övning gäller det att peppa eleverna att våga tänka fritt och brainstorma för fullt – det finns inga dåliga idéer här! Bara att skriva så mycket de kan komma på!

Man kan även förbereda den här övningen genom att eleverna får i läxa att samla ihop vardagsproblem från familj, släkt och vänner. Exempel på lösningar på vardagsproblem är mobilskal, dörrstopp, nattlampa med mera. Något som har förenklat vardagen helt enkelt!

Obs! Det behöver egentligen inte vara NYA idéer, det kan vara en förbättring av något som redan finns. Alla är inte uppfinnare... Idéutveckling och produktutveckling för ju vårt samhälle framåt! Genomför övningen stegvis:

- 1. Alla skriver själva.*
- 2. Jobba i par, berätta om era idéer för varandra och fortsatt brainstorma i par.*
- 3. Berätta om alla idéer i helklass. Skriv upp dem på tavlan.*
- 4. Dela in eleverna i grupper om 3-5 personer. Låt varje grupp tillsammans välja EN idé att jobba vidare med som affärsidé.*

3.2 DIN IDÉ – att se ett behov och hitta en lösning

Nu ska du få komma på egna idéer! Säkert vet du om något vardagsproblem, något som kanske inte fungerar så bra men som du har en smartare lösning på. Eller har du kommit på en helt ny uppfinning kanske! Skriv ner så många nya idéer du kan komma på som löser ett behov för någon annan person eller dig själv, säkert fick du nya tankar och idéer efter det du såg på mässan.

Ni ska nu jobba i grupp på 3-5 personer. Berätta om era förslag för varandra. Diskutera för- och nackdelar med de olika idéerna. Kom överens om EN idé som ni vill jobba vidare med tillsammans! Skriv ner idén som ni kom överens om och vilka behov den löser.

I följande övning är målet att eleverna ska förstå vad en produkt är. Egentligen är en produkt en vara eller en tjänst, men här har vi definierat det som något som företaget säljer.

Om du vill så kan du förklara vad vara och tjänst innebär. Ex: om er idé är att skotta snö åt andra så är er produkt en tjänst (något man gör), och ni säljer snöskottning, om er idé är att sälja smarta skolbänkar där man kan ladda trådlöst så är er produkt en vara (en sak), och ni säljer skolbänkar.

Oavsett om det är en vara de skulle vilja sälja i sitt företag eller en tjänst så ritat de ett förslag på hur produkten skulle kunna se ut.

3.3 PRODUKT – Vad ska ni sälja?

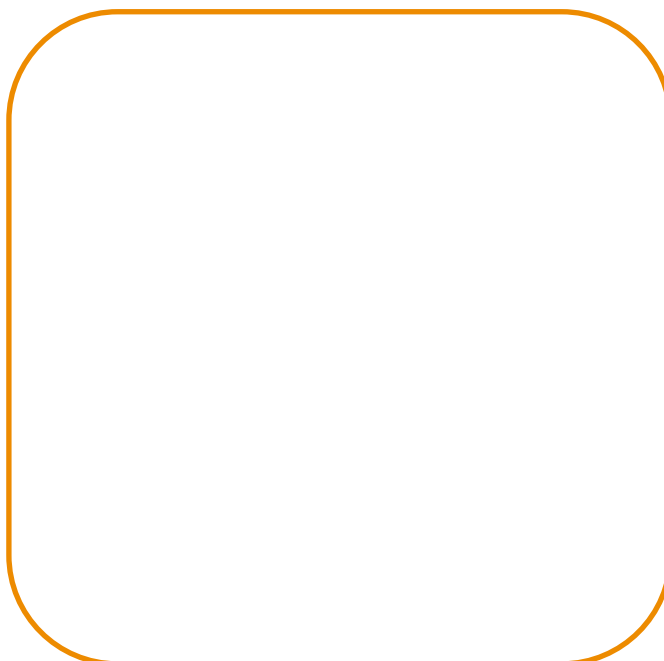
Den idéen ni valde i övning 3.2 behöver nu en produkt.

En *produkt* är det som företaget säljer - en *vara* eller en *tjänst* (resultatet av den idéen ni skrev i föregående uppgift).

Ex: om er idé är att skotta snö åt andra så är er produkt en *tjänst*, och ni säljer *snöskottning*, om er idé är att sälja smarta skolbänkar där man kan ladda trådlöst så är er produkt en *vara*, och ni säljer *skolbänkar*.

Vad skulle er produkt vara om ni startade ett företag? Är det en vara eller en tjänst?

Rita er produkt här i rutan bredvid.



Begreppet målgrupp är förmodligen nytt för de flesta. Nu när grupperna har valt ut en affärsidé och bestämt produkt så måste de bestämma sig för till vilken typ av kund de vänder sig. Vilka är det som har behov av just deras produkt? Det är de som blir deras målgrupp. Är det ungdomar, hästintresserade, småbarnsföräldrar, hundägare...? Varför?

3.4 MÅLGRUPP – vilka är era kunder?

Målgrupp är de kunder som ni riktar er till. Man kan inte sälja allt till alla. Det gäller att fundera över vilka det egentligen är man kan sälja sin produkt till. Om ni säljer en tjänst som är *snöskottning*, så kan målgruppen vara *alla människor som bor i villa eller äger en fastighet*, om ni säljer en vara som är *skolbänkar*, så är målgruppen förmodligen *inköpare av material till skolor*.

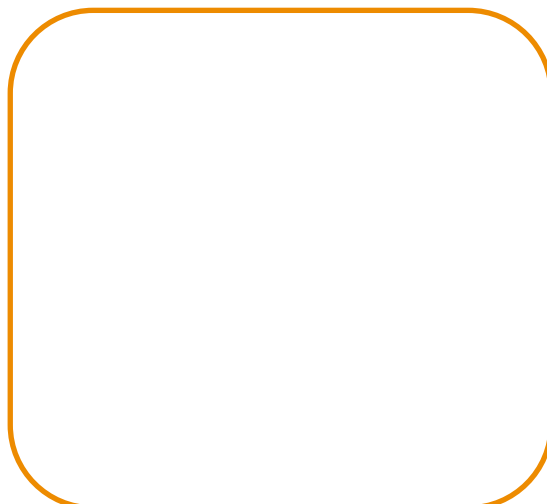
Vilka är de personer (den målgrupp) som ni tänker kan vara intresserade av att köpa er produkt?

3.5 FÖRETAGSNAMN – vilket namn passar er produkt/idé?

Bestäm er för vad ert företag ska heta. Det ska ge kunden en vink om vad det är ni säljer.

3.6 LOGOTYP – vilken symbol passar er produkt/idé?

Logotypen kan innehålla endast text, endast bild eller både text och bild. Den ska visa på ett tydligt och bra sätt vad företaget säljer och gärna ge kunden en speciell känsla som passar företaget. Titta på de foton ni tog på mässan om ni vill för att få tips. Rita ett förslag här!



Nästa uppgift (3.7) är kopplad till både matematik, bild och slöjd. Och det är roligt att få vara kreativ och skapa något efter eget huvud! Samla material innan ni kör igång med monterbygget. Be eleverna ta med kartongbitar, plastkorkar mm hemifrån, kolla bland spillbitarna på slöjden om det finns något där ni kan använda. Färgat papper, saxar, lim och tejp kommer att behövas.

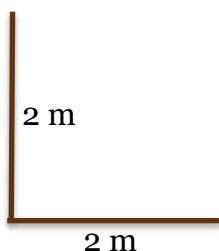
Ritningarna på U-montern och hörnmontern här nedan är inte i någon specifik skala, utan ger bara en bild av hur montrarna ser ut ovanifrån och anger de verkliga måtten. När alla montrar är klara, det kan ju bli ca 6-9 stycken per klass, så gör gärna en utställning på skolan med montrar, logotyper och information om gruppernas olika företag där de har skrivit om sin affärsidé, produkt och målgrupp. Och låt varje grupp få presentera sina färdiga idéer/företag för varandra, för en annan klass eller för en representant från UF-kontoret! Kontaktuppgifter finns på sista sidan.

3.7 MONTER – hur skulle din monter se ut?

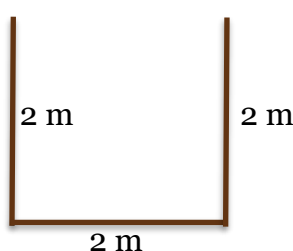
Tänk dig att du och dina kompisar i ert företag fick chansen att vara med och ställa ut på en mäsas! Besökare kommer och tittar på er monter och köper era produkter. Men hur ska ni locka dit dem? Hur ska er monter se ut för att kunderna ska bli intresserade av att stanna och titta på vad just ni har att erbjuda? Givetvis beror det ju även på hur trevliga ni är mot kunderna – med ett leende och ett positivt bemötande kommer man långt!

Nu får du chansen att skapa fritt! Montrarnas verkliga golvyta på mässan är 2 x 2 meter, alltså 2 meter breda och 2 meter djupa. Alla väggarna är 2,5 meter höga. Den bakre väggen är 2 meter bred, men sidoväggarna är 1 meter breda. Du kan välja på två olika varianter:

Hörnmonter:



U-monter:



Du ska få tillverka en monter i skala 1:10.

Räkna ut hur breda väggarna ska vara: _____ cm.

Räkna ut hur djupa väggarna ska vara: _____ cm.

Räkna ut hur höga väggarna ska vara: _____ cm.

Jobba tillsammans i ert företag och diskutera hur montern ska se ut. Skriv ner vad ni har bestämt (färger, material, mönster, bilder, logotyp, möbler, varor... allt som ni vill ska finnas med i montern). Dela på nästa sida upp vem av er som gör vad! Tillverka sedan allt ni behöver för att montern och produkten ska blir klara.

Bestäm nu vem i företaget som ska göra vad till montern:

Namn	Uppgift

Sätt igång!

Som avslutning förbereder ni en redovisning om ert företag och redovisar för klassen eller en annan klass eller någon från Ung Företagsamhet! Ta kort på era montrar och skicka till kalmar@ungforetagsamhet.se.

Vad har du lärt dig efter att ha arbetat med hela ditt Elevhäfte från Ung Företagsamhet?

Vad tyckte du var roligast?

Vad gillade du mest med mässbesöket?

Skulle du vilja besöka mässan igen?

Är det något mer du vill berätta om mässan eller det här arbetet med klassen?

Hoppas vi ses igen!

Ung Företagsamhet
i Kalmar län