



Ideas into Action – Ondernemerschap voor jonge werkers gebaseerd op de behoefte van de lokale economie

Referentie: 2014-2-UK01-KA205-012100

Erasmus+ KA2 Strategic Partnership (Jeugd)

Ideas into Action – Vaardigheden en Competenties voor Jonge Ondernemers

IO 2 – Kader voor Jeugd Training

Ondernemerschap Promoten

Dit is bedoeld als een kader voor jeugdwerkers, jeugdbegeleiders en trainers die met de jeugd werken om ondernemerschap te promoten.

De thema's en onderwerpen in dit kader zijn bedacht en ontwikkeld door primair en secundair onderzoek, dat relevant is voor al de economische behoeften van de partners.

Dit kader is flexibel en kan op verschillende manieren gebracht worden en kan ook aangepast worden om aan de behoeften van de deelnemers te voldoen.

Inhoudsopgave

Introductie	3
Module 1 – Het veranderende gezicht van Werk	5
Module 2 – Definitie van een ondernemer	7
Module 3 – Ideeën voor ondernemers	9
Module 4 – Een plan maken	11
Module 5 – Maak van je ideeën de werkelijkheid	14
Module 6 – Signalering en ondersteuning	16

Introductie

Het onderzoek dat gedaan is door het team van 'Ideas into Action' laat zien dat de jeugd uit Europa verschillende opvattingen hebben geleerd over ondernemerschap. Vaak heeft deze jeugd zelfs heel weinig geleerd over de betekenis van ondernemerschap. Wij geloven daarom dat de jeugd meer kans moet krijgen over informatie en advies over ondernemerschap. Hierdoor kan deze jeugd ook leren dat het mogelijk is om een eigen bedrijf te starten en dat ze hun doelen kunnen bereiken.

Dit werkboek is ontwikkeld voor jonge werkers, jeugdbegeleiders of jeugd trainers. Het doel is om te laten zien dat ondernemerschap een haalbaar alternatief is voor de traditionele werkgelegenheid. Het werkboek beschrijft een serie van modules, die ondernemerschap promoten en uitleggen voor de jeugd, ongeacht hun huidige situatie.

Het werkboek bestaat uit 6 modules, die op verschillende manieren aan de jeugd kunnen worden gebracht, bijvoorbeeld:

- Sessies van 1 tot 2 uur per module, verspreid over een cursus van 1 week
- In 6 of 12 verschillende sessies die verspreid zijn over een langere periode (1 periode of semester)
- Leren van afstand of thuis scholing via een elektronisch platform

De vorm en manier van lesgeven kunt u zelf bepalen. Het is echter belangrijk dat u denkt aan de tijd die beschikbaar is, de tijd tussen de modules door, en de beste manier die past bij uw doelgroep.

Om deze training succesvol te maken is het belangrijk om lokale ondernemers zo veel mogelijk te betrekken waar het mogelijk is. Zij kunnen bijvoorbeeld een gastcollege voorbereiden of de deelnemers kunnen zelf ondernemers benaderen. Andere manieren om echte ondernemers te betrekken in deze training is door middel van YouTube filmpjes, citaties of andere media. Deze opties maken het makkelijker om ondernemers te benaderen.

Het materiaal dat wordt aangeboden in dit werkboek is bedoeld om de jeugd te laten denken aan het starten van een eigen bedrijf. Tijdens de workshops kan de jeugd ideeën voor hun eigen bedrijf bedenken, waarover gediscussieerd kan worden. Ook kunnen deze ideeën worden verbeterd of uitgebreid tijdens de sessies.

Het 'Ideas into Action' project is ook een online tool aan het ontwikkelen voor de jeugd en jeugdleiders om met elkaar te kunnen communiceren en om ideeën en uitdagingen te delen. Deze tool zal een mogelijkheid bieden om over ondernemerschap te discussiëren.

Een ander belangrijk element van deze cursus, is het analyseren van de lokale economie en zijn specifieke behoeftes. U kunt ervoor kiezen om op een bepaalde sector te focussen, bijvoorbeeld toerisme, IT of landbouw. Dit is ook een goede manier om de jeugd te laten denken aan de behoefte van hun lokale ondernemingen. U kan ook een bepaalde benadering van ondernemerschap promoten, bijvoorbeeld ethische handel of sociale ondernemingen. Dit zijn opnieuw voorbeelden om de jeugd enthousiast te maken, door hen kennis te laten maken met lokale ondernemingen. Als trainer van deze cursus, stellen wij voor dat u een lokale benadering ontwikkelt met de focus op een of meerder lokale behoeftes. Elke partner heeft een korte beschrijving geschreven over de lokale behoeftes zijn economie. U mag deze gebruiken binnen de cursus en u kunt ze ook aanpassen naar uw eigen voorkeuren. U kunt ze hier downloaden:

[http://ideasintoaction.eu/en/outputs/output-2-youth-training-course/local economy needs examples/](http://ideasintoaction.eu/en/outputs/output-2-youth-training-course/local%20economy%20needs%20examples/)

Om het gemakkelijker te maken om de modules over te brengen, heeft het project een grote collectie gemaakt van ondersteunende activiteiten. Deze activiteiten zijn grotendeels gemaakt om de top zes vaardigheden van een jonge ondernemers te illustreren. Deze vaardigheden zijn: initiatief nemen, veerkrachtig zijn, zoeken naar mogelijkheden, genieten van je werk, je doelgroep begrijpen en een goede zelf-promoter zijn. Terwijl dit individuele vaardigheden zijn, is het ook belangrijk om goed in een team te kunnen werken. De activiteiten zijn bedoeld om het leren praktisch en leuk te maken. U kunt de activiteiten altijd veranderen aan uw deelnemers en interpreteren op uw eigen manier. Het maakt niet uit in welke module u welke activiteit gebruikt, dus dat is aan u. Ook is het altijd mogelijk om eigen activiteiten te gebruiken. Dit is de link naar de ondersteunende activiteiten: <http://ideasintoaction.eu/en/outputs/output-2-youth-training-course/example-activities/>

Als u meer hulp nodig heeft of meer informatie wil hebben, kijk dan op onderstaande sites:

- <http://ideasintoaction.eu/en/> - Ideas into Action website
- <http://ideasintoaction.eu/en/outputs/output-1-national-reports/> - Project Primary and Secondary research rapporten
- <http://ideasintoaction.eu/en/platform/> - Electronic Platform en MOODLE



Module 1 – Het veranderende gezicht van Werk

Leerdoelen:

1. *Maak de deelnemers ervan bewust dat de arbeidsmarkt constant aan het veranderen is en dat traditionele werkgelegenheid niet meer bestaat*
2. *Moedig de jeugd aan om serieus te overwegen een eigen bedrijf te starten, dit is namelijk een waardig en haalbare carrière mogelijkheid*
3. *Promoot lokale kennis over the arbeidsmarkt om de jeugd de potentiële kansen te laten zien die beschikbaar zijn*

Het voornaamste doel van deze module is om ondernemerschap te contextualiseren voor de jeugd, zodat zij de relevantie van ondernemerschap voor de arbeidsmarkt inzien. Het is ook belangrijk om te laten zien hoe ondernemers een essentieel van de arbeidsmarkt en van de economie zijn. Er moet ook opgemerkt worden dat de overheid het idee van het starten van een eigen bedrijf erg heeft gestimuleerd in de laatste jaren.

De jeugd gaat in deze module inzien dat het steeds gunstiger wordt om een eigen bedrijf te beginnen in de huidige arbeidsmarkt. Normale banen, zoals een werknemer van een groot bedrijf, zijn aan het verminderen, omdat grote bedrijven steeds minder mensen aannemen. Het is belangrijk om te communiceren dat het worden van een ondernemer veel mogelijkheden kan creëren nadat de deelnemers klaar zijn met hun opleiding. Ondernemerschap kan een rendabel alternatief zijn voor een traditionele baan. Het is nuttig om de deelnemers te vragen om onderzoek te doen naar voorbeelden uit de echte wereld.

Het is nuttig om de jeugd aan te moedigen om de potentie van ondernemerschap in hun carrière te onderzoeken. Taken gebaseerd op onderzoek zijn passend in dit stadium om de jeugd te helpen begrijpen dat door een aantal factoren de huidige arbeidsmarkt drastisch is veranderd in de laatste jaren. Hierdoor worden de mogelijkheden en potentiële carrière mogelijkheden die beschikbaar zijn voor de jeugd steeds beperkter.

De jonge deelnemers moet ook leren over de aard van de huidige werkgelegenheid, inclusief de nationale en regionale grootte. Ook zullen ze daarin onderscheid moeten maken tussen het aantal ondernemers en reguliere werknemers. De jeugd leert ook waarom sommige zelfstandige bedrijven ontstaan en failliet gaan. Ook is er in module 1 ruimte om de jeugd aan te moedigen om hun eigen ervaringen met ondernemerschap te bespreken. Kennen ze ook ondernemers? Dit zal de jeugd een goede introductie geven over ondernemerschap.

Voorgestelde methodes om deze onderwerpen over te brengen:

1. Discussies en presentaties

De jonge werkers kunnen een presentatie geven over het worden van een ondernemer. Hierbij moet de aandacht worden gegeven aan de voordelen van het zijn van een eigen ondernemer. Denk aan flexibiliteit en het bepalen van een eigen sector. Andere dingen zijn de populatie van het land en de regio. Welk percentage heeft hiervan een eigen bedrijf?

2. Vraag en antwoord sessie

De jeugd krijgt hier de kans om vragen te stellen. Als de ze onzekerheden hebben over het hebben van een eigen bedrijf kunnen ze die hier aankaarten. Het verschil tussen een ondernemer en iemand die eigen baas is, is ook een goed punt om over te discussiëren.

3. Marktonderzoek

De jeugd kan een goed beeld krijgen van ondernemerschap door zelf onderzoek te doen. Ze zouden veel voorbeelden moeten vinden over ondernemerschap op zowel internet als in hun omgeving. Misschien kunnen de deelnemers een casus maken voor een ondernemer die ze kennen.

De informatie die nodig is voor de deelnemende landen is beschikbaar op de website van Ideas into Action. Het kan gevonden worden onder het kopje Intellectual Output 1: International Research Report. Dit is de link: <http://ideasintoaction.eu/en/outputs/output-1-national-reports/>

Module 2 – Definitie van een ondernemer

Leerdoelen:

1. *Laat de jeugd nadenken wat een goede ondernemer inhoudt*
2. *Analyseer de misvatting over ondernemers en iemand die eigen baas is*
3. *Leg de basis in het denken als een ondernemer voor jonge mensen*

Deze sectie beschrijft aan de jeugd wat het inhoudt om een ondernemer te zijn en wat zijn eigenschappen zijn. In deze tweede module beginnen de deelnemers de kenmerken van een ondernemer te waarderen. Er zijn veel mythes over het zijn van een ondernemer. Het is nuttig om deze te bespreken en stereotypes te vermijden. Een ondernemer is een normaal persoon die simpelweg bepaalde dingen in de praktijk brengt.

De letterlijke definitie van een ondernemer is iemand die die zich ten doel stelt zich een inkomen te verschaffen door met een bepaalde combinatie van arbeid, kapitaal en kennis een bedrijf te leiden of in stand te houden. Een ondernemer kan als risico nemer kapitaal aanvragen en gaat over alle bedrijfsactiviteiten. Volgens de econoom Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), is een ondernemer niet per se gemotiveerd door het maken van winst, maar ziet dit alleen als een manier om zijn succes te meten.

Een ondernemer is iemand die actief dingen doet, in plaats van alleen dingen analyseren. Theorie komt in de praktijk. Het zijn van een ondernemer is niet per se gemotiveerd door geld. Echter, er is begrip voor het belang ervan. Je moet manieren vinden om winstgevend te worden met je bedrijf op een creatieve manier. Je moet een gat in de markt vinden. Het is belangrijk om in te zien waar mensen geld aan uitgeven en hierop in te spelen. Ook zul je je beschikbare kapitaal op een verstandige manier moeten investeren.

Een ondernemer moet niet bezuinigen op een goede locatie, omdat jouw product of service een goede plek nodig heeft om zich te lokaliseren. Hier komen de klanten namelijk naartoe en die moeten zich daar op hun gemak voelen. Ook geeft een goede locatie een professioneel beeld aan jouw bedrijf.

Een goede ondernemer kent zijn klanten. Deze klanten moeten haalbaar zijn. Een klant moet binnen je bereik zijn en moet natuurlijk ook winstgevend zijn. Loyale klanten blijven loyaal, dus het is van groot belang om deze te vinden. Een tevreden klant zal ook jouw bedrijf aanbevelen aan anderen. Analyseer de potentiële markt dus goed, en vind hierin de gewenste doelgroep.

Als een ondernemer moet je inzien dat je verantwoordelijk bent voor je eigen bedrijf, de beslissing die je maakt binnen je bedrijf, maar je bent ook verantwoordelijk voor je potentiële inkomen. Als iets niet werkt, ben je zelf verantwoordelijk hiervoor en is het onprofessioneel om die op iemand anders te schuiven. Echter, het is ook belangrijk om te begrijpen dat je niet alleen bent. Het werken met anderen en het creëren van voordelige relaties voor beide partners, kan jouw kansen op succes verbeteren.

Een belangrijk aspect van deze module is om de jeugd te laten realiseren dat er niet zoiets is als een perfecte ondernemer. Bijna elke ondernemer mist wel een of twee van de essentiële vaardigheden. Dit kan makkelijk te overwinnen zijn door het huren of coachen van iemand die deze vaardigheden wel bezit.

Voorgestelde methodes om deze onderwerpen over te brengen:

1. Discussie en presentatie

De leraar geeft hier een presentatie over een ondernemer aan de deelnemers. Als je voor deze methode kiest, is het belangrijk dat je de deelnemers moet voorzien van de juiste informatie en dat je de presentatie op een professionele manier geeft. Vergeet niet om de deelnemers te betrekken in de presentatie. Dit is een voorbeeld van een presentatie:

https://issuu.com/ziniukodas/docs/entrepreneurship_basics/0

2. YouTube

Er zijn veel video's op YouTube te vinden die duidelijk uitleggen wat het inhoudt om een ondernemer te zijn en hoe je er zelf een kunt worden. Dit is een voorbeeld:

<https://www.youtube.com/watch?v=IJjLQu2xM8>

3. Games

Door de jeugd spelletjes te laten spelen over ondernemerschap leren ze de concepten op een creatieve en leuke manier kennen. Verwijs naar een compendium van vaardigheden om een idee te krijgen voor potentiële spelletjes.

4. Makkelijke voorbeelden

Als u een lokale of jonge ondernemer kent, vraag hem of haar om een gastcollege te geven tijdens een sessie of u kunt uw eigen informatie over deze ondernemer vertellen aan de deelnemers.

5. Interviewen

Jonge werkers kunnen ondernemers interviewen die ze kennen en hier een video van maken. Als u de jeugd aanmoedigt om vragen te stellen, zullen zij zelf uitvinden wat het inhoudt om een ondernemer te zijn. Het laten zijn van de antwoorden van de ondernemers in een video zal de deelnemers ook meer informatie geven.

Module 3 – Ideeën voor ondernemers

Leerdoelen:

1. *Het aanmoedigen van de jeugd om zichzelf te kunnen beoordelen en evalueren om hun potentiële ideeën te ontwikkelen*
2. *De jeugd helpen om ideeën te ontwikkelen en de jeugd helpen om te begrijpen hoe ze moeten beginnen met de eerste fases van hun potentiële bedrijf*
3. *Het aanmoedigen van de jeugd om snellen ideeën te zien en kansen te zien in hun lokale omgeving*

Hoe krijg je een idee?

Dit onderdeel laat zien dat het niet zo moeilijk is voor de jeugd om ideeën te bedenken, die passend kunnen zijn om te gebruiken voor hun bedrijf. Het laat ook zien hoe deze ideeën ontwikkeld kunnen worden.

In deze module, de vraag 'Hoe can je ideeën creëren voor je eigen bedrijf?' wordt besproken. Als een jongere zijn of haar eigen bedrijf wil hebben en een succesvolle ondernemer wil worden, moet hij of zij eerst een idee hebben. Wat ga je verkopen? Hoe ga je omzet maken? Is het een product of een service? Er zijn veel manieren om deze ideeën te krijgen.

Het is belangrijk om jongeren aan te moedigen om naar hun eigen interesses te kijken. Je wilt iets doen wat je leuk vindt en dat al een deel van je leven is. Daarom is het belangrijk om jezelf af te vragen wat je hobby's en interesses zijn. Jongeren moeten begrijpen dat het belangrijk is om te focussen op hun **eigen** interesses en niet op die van anderen. Het kan lastig zijn voor jongeren om erachter te komen wat zij voor de rest van hun leven willen doen. Echter, door hun gevoel te volgen en door te luisteren naar hun harten, kunnen dingen veel duidelijker worden.

Het is ook belangrijk om jongeren te laten nadenken over hun vaardigheden en om hun te laten focussen op de gebieden waar zij succesvol in zijn. Dit is vaak gerelateerd aan hun interesses. Een andere optie is om ideeën te creëren door naar andere landen te kijken, omdat hier veel inspiratie door kan worden opgedaan.

In verband met bovenstaande, is het belangrijk om de volgende onderwerpen te bespreken:

- Persoonlijke hobby's?
- Wat zijn mijn interesses?
- Wat is een probleem in je leven dat je graag wil oplossen?
- Wat zijn talenten die je op de markt kunt brengen?
- Wat zijn ideeën uit het buitenland die je kunt aanpassen of kunt overbrengen op de Nederlandse markt?
- Wat zijn mijn krachten/vaardigheden? Waar ben ik goed in?
- Wat motiveert mij?

Veel ondernemingen ontstaan door het aanpakken van een probleem, omdat een onderneming vaak een oplossing aanbiedt voor deze problemen. Dus een goede methode om een idee te vinden voor een onderneming, is dat de jongeren zouden moeten kijken naar problemen die zij zien in hun dagelijks leven. Misschien herkennen ze zichzelf in deze problemen, of weten zij een manier om de problemen op te lossen. Let wel op, er moet een potentiële klant zijn voor jouw idee.

Een effectieve methode is om de groep te gebruiken om uitdagingen te presenteren. De groep kan dan samen discussiëren over manieren om deze uitdagingen en problemen op te lossen. Het is belangrijk om jongeren de tijd en de ruimte te geven om ideeën te bedenken.

Wat moet je doen als je een idee hebt?

Na het krijgen van een geweldig idee is het belangrijk om snel door te gaan met de volgende stappen. Je moet zeker weten dat jouw idee haalbaar is, en dat de jonge ondernemer kan bouwen op zijn of haar idee. Het eerste te doen, is om het idee te overleggen met familie en vrienden. Zij kunnen specifieke feedback geven, omdat zij jouw persoonlijkheid kennen. In andere woorden, jouw familie en vrienden weten of het idee voor een onderneming past bij de persoon. De jongere kan zo goed praten over het idee en het dan eventueel ook nog veranderen.

Een ander belangrijk aspect is om te kijken naar de potentiële klanten. Ga vragen stellen! Is er een behoefte naar het product of service dat de ondernemer aanbiedt? Ga marktonderzoek doen. Kijk ook naar de concurrentie. Hoe kun je effectief concurreren? Dit soort dingen zijn erg belangrijk om erachter te komen wat de jonge ondernemer moet aanbieden.

Ten slotte kan Internetonderzoek ook heel belangrijk zijn. Door het zoeken op Internet over jouw product, service of gewoon over jouw idee, kan de jonge ondernemer veel nuttige informatie vinden. Zij kunnen bijvoorbeeld makkelijk hun concurrenten vinden.

Voorgestelde methodes om deze onderwerpen over te brengen:

Om de informatie in dit onderdeel over te brengen, adviseren wij om een creatieve workshop te gebruiken. Laat de deelnemers in kleine groepen of individueel werken, dit hangt af van de situatie. Om de jongeren een duidelijker beeld te laten krijgen van het bedrijfsidee, kunnen ze presentaties met grafieken voorbereiden, een korte video maken (als dit haalbaar is) of misschien zelfs een prototype maken, als het om een product gaat.

Wij adviseren ook om dit onderdeel in verschillende sessies over te brengen. Dit geeft de jongeren tijd om ideeën te bedenken. De beste ideeën ontstaan vaak tijdens de momenten wanneer we ze het minste verwachten. Moedig de deelnemers aan om de wereld in te gaan en de problemen die zij zien te ervaren. De jongeren kunnen dan manieren proberen te vinden om deze op te lossen.

Module 4 – Een plan maken

Leerdoelen:

1. *Jongeren aanmoedigen om alles te plannen en niks aan het lot over te laten*
2. *De jeugd bewust maken van hoe zij zelf haalbare stappen kunnen zetten, zodat ze makkelijker te bereiken zijn (S.M.A.R.T. targets)*
3. *Ervoor zorgen dat jongeren alle potentiële problemen bekijken en grondig onderzoek doen, als zij een bedrijf starten.*

Deze sectie laat zien dat het maken van een plan een goede manier voor jongeren is om een idee door te zetten. Het maakt ook een kader om een onderneming te plannen. Het gezegde ‘falen om voor te bereiden is voorbereiden om te falen’ is erg nuttig om hierin mee te nemen.










De potentiële ondernemer heeft een idee gevonden en heeft ook een product of service bedacht, dat hij of zij gaat verkopen. De jongeren kunnen zich nu focussen op het maken van een actieplan. Een bedrijfsplan is een formele presentatie dat verschillende aspecten van het bedrijf, de markt, de financiën en de verwachtingen laat zien.

Om deze details te geven, moet de jonge ondernemer wel een duidelijke omschrijving kunnen geven van het product of de service en hun doelgroep. Is het product voornamelijk voor mannen of vrouwen? Focust het zich op zakelijke mensen of meer op familie mensen? Is het een exclusief product of is het geschikt voor iedereen?

Om jouw markt te leren kennen, kan er een SWOT-analyse gedaan worden. Hier kun je de krachten (Strengths) en zwakheden (Weaknesses) van bijvoorbeeld een concurrent vinden. Hier kun je inspiratie uithalen en toepassen op je eigen bedrijf. Ook kun je kijken naar je eigen krachten en zwakheden. Wat doe jij beter dan wie dan ook? En wat kun je verbeteren? De kansen (Opportunities) en dreigingen (Threats) focussen op de uitwendige factoren die het bedrijf tegen kan komen. Denk aan de kansen in de markt waar jouw bedrijf een voordeel van kan behalen. Bijvoorbeeld, mensen hechten meer waarde aan biologisch voedsel. Als jouw bedrijf dit soort voedsel aanbiedt, maakt het bedrijf gebruik van deze kans op de markt. Kijk ook naar potentiële bedreigingen. Wat doet jouw concurrentie? Welke hindernissen zul je tegenkomen? Hoe kun je deze bedreigingen minimaliseren?

Er zijn veel bedrijfsplan modellen te vinden die je gratis kunt gebruiken. Onderstaande afbeelding is een Business Model Canvas. Dit is een van de potentiële middelen om te gebruiken. Het is belangrijk om al jouw ideeën van het bedrijfsplan in het model te zetten. Beschrijf je bedrijfsplan bijvoorbeeld in een canvas model. Hierna kan het idee besproken worden met de groep.

Door het gebruik van het Business Model Canvas, kunnen de jongeren veel bestaande bedrijven verbeteren: vind nieuwe klanten, nieuwe kanalen, betere kernactiviteiten, etc. Het is belangrijk om meerdere versies van een bedrijfsplan te vinden en dan een te kiezen die het beste bij jou past.

The Business Model Canvas					Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 				
	Key Resources 		Channels 					
Cost Structure 			Revenue Streams 					

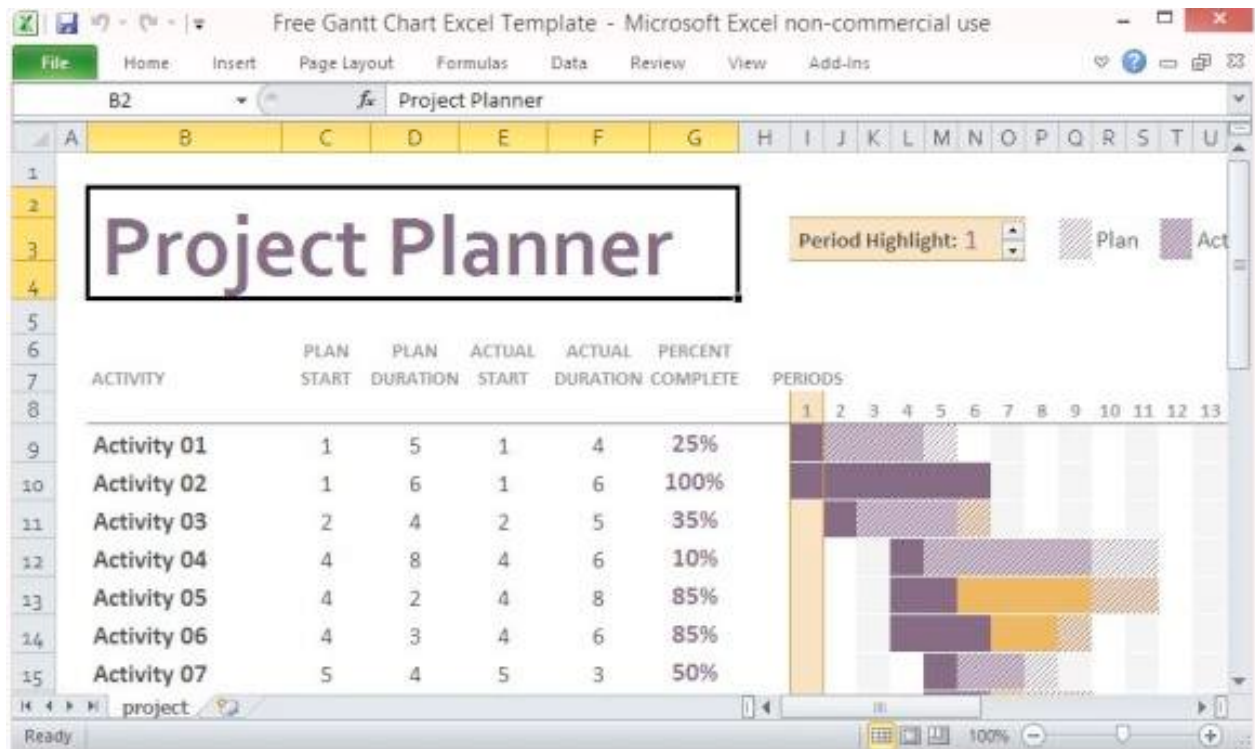
Afbeelding 1: Strategyzer.com



Afbeelding 2: www.business2community.com

De jongeren zouden ook een actieplan voor moeten bereiden voor de eerste fases van het bedrijf. Het plan zou zich moeten focussen op de acties die gedaan moeten worden, de resultaten die behaald moeten worden, de verantwoordelijke personen, de middelen die nodig zijn en de deadlines die zijn afgesproken.

Om een beter beeld van de activiteiten en deadlines te krijgen, een Gantt chart kan gebruikt worden. Het wordt aangeraden voor tijd management en organisatie. Er zijn meerdere IT-tools of slablonen om projecten aan te kunnen in een effectievere manier. Een van de belangrijkste taken voor jongeren moet het plannen van kernactiviteiten zijn. Deze moeten realistisch zijn. Het gebruik van het plannen van de middelen is een van de meest voorkomende redenen dat een bedrijf faalt.



Afbeelding 3: www.free-power-point-templates.com

Voorgestelde methodes om deze onderwerpen over te brengen:

De jongeren moeten de beste oplossingen voor hun ideeën vinden. Wij raden aan om een creatieve workshops te organiseren. Om het maken van een bedrijfsplanmakkelijker te maken, kan het proces worden gesplitst in meerdere kleinere taken, die later geëvalueerd kunnen worden, om te kijken hoe effectief ze waren. Alle kleine taken kunnen worden gecombineerd tot een groot bedrijfsplan.

Een alternatieve activiteit is het laten zien van twee standaard bedrijfsplannen. Vraag vervolgens aan de jongeren om in groepjes een simpel bedrijfsplan te maken en dit te presenteren aan de groep. Het bestaande bedrijfsplan kan ook onderzocht worden.

Module 5 – Maak van je ideeën de werkelijkheid

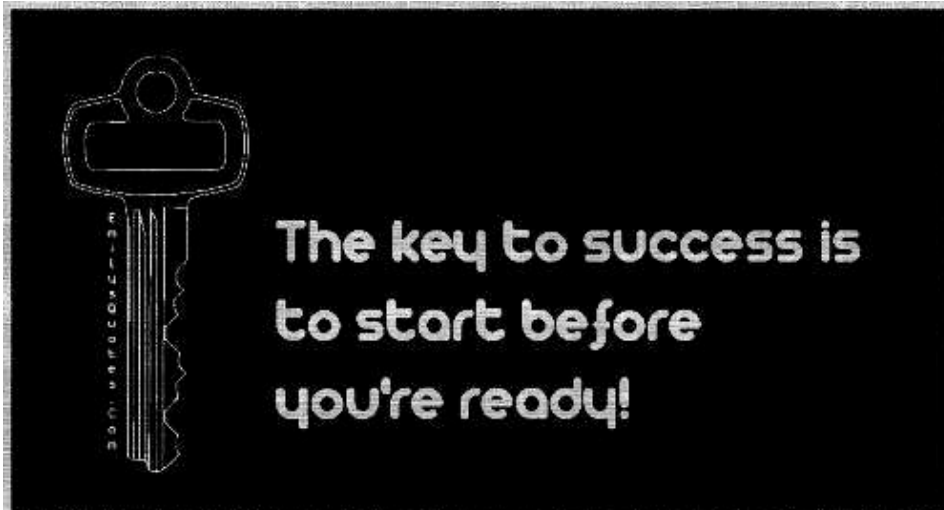
Leerdoelen:

1. *Jongeren aanmoedigen om hun idee in de praktijk te brengen*
2. *Jongeren aanmoedigen om de problemen die zij tegenkomen bij het starten van hun bedrijf aan te pakken*
3. *Aan de jongeren laten zien hoe zij stappen kunnen maken richting het starten van hun bedrijf*

Deze sectie gaat laten zien aan de jongeren dat iedereen een goed idee kan hebben, maar dat het wel veel toewijding en moeite kost om het idee in de praktijk te brengen. Het materiaal is bedoeld om jongeren te motiveren om de problemen op te lossen die zij tegenkomen tijdens het verwezenlijken van een idee.

Gaat jouw bedrijf succesvol worden? En wanneer is het succesvol? Hoe meet je het succes? Sommige mensen argumenteren dat een bedrijf succesvol is als het winst maakt. Anderen zeggen dat jouw bedrijf succesvol is als jij gelukkig bent. Dit zijn goede stellingen om over te discussiëren in module 5. Wat vinden deze jongeren belangrijk? Door een discussie te beginnen over een voordelen en nadelen over 'werken is alleen om geld te verdienen', kan de groep zich realiseren dat dit niet het enige is wat belangrijk is. Het is veel belangrijker om gelukkig te zijn met het werk dat je doet.

Jongeren zouden moeten begrijpen dat ze hun onderneming niet moeten vergelijken met iemand anders succes. Het is belangrijk om juist te waarderen dat iedereen ooit een beginner is geweest.



Afbeelding 4: emilysquotes.com

In de vroege fases van het opstarten van je eigen bedrijf is het belangrijk om te focussen op de activiteiten die bijdragen aan het creëren van inkomen. Tijdens deze fases is het niet zo belangrijk om veel tijd te besteden van administratie en verslagen. Je moet je bedrijf laten draaien en ervoor zorgen dat je kunt blijven doen wat je doet.

Voorgestelde methodes om deze onderwerpen over te brengen:

1. YouTube

Er zijn veel video's op YouTube over het runnen van een succesvol bedrijf. Hier is een voorbeeld:

https://www.youtube.com/watch?v=Ra-Q6_oFcn0

2. Tips voor een succesvol bedrijf.

Een van de beste manieren om te leren, is van de fouten van een ander. Daarom is het goed om wat tips te hebben voor een succesvol bedrijf. Een lijst van 'do's and dont's' kan nuttig zijn om de jongeren te leiden. Hier is een voorbeeld: <http://eurappeal.eu/6-tips-for-your-successful-business/>

3. Goede praktijkvoorbeelden

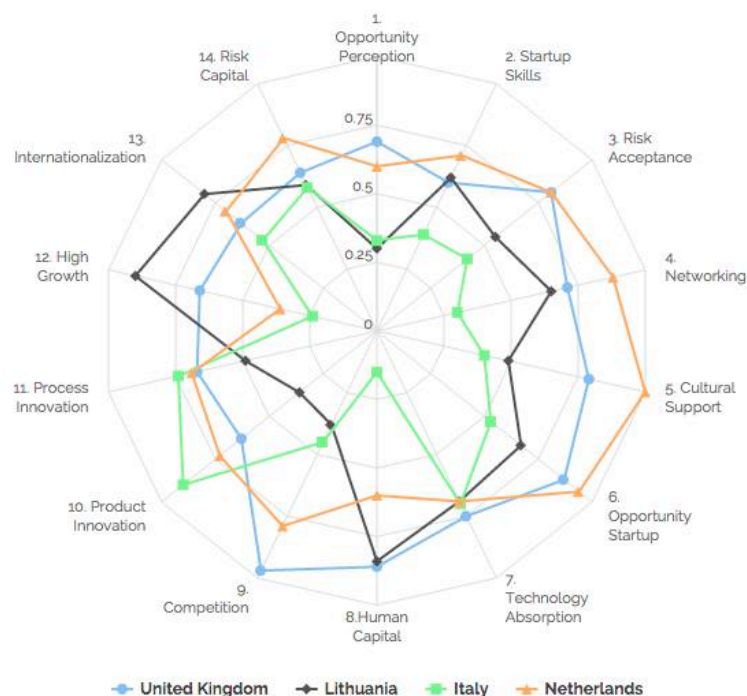
Nodig jonge succesvolle lokale ondernemers uit om hun ervaringen te delen over het starten en runnen van een lokaal succesvol bedrijf. Het is belangrijk dat de gastspreker een ongeveer gelijke leeftijd heeft. Zo kunnen de jongeren zich meer identificeren met de persoon en het idee. Het kan ook nuttig zijn om de jongeren te laten kijken naar casestudies van succesvolle lokale ondernemers en hoe zij zijn begonnen met hun onderneming.

Als een jongere erover denkt om een internationaal bedrijf te beginnen (bijvoorbeeld via een website) is het belangrijk om te kijken naar verschillende legale vereisten voor elk land. Ook varieert marketing voor elk land. Jouw marketingstrategie moet wel gefocust zijn op de juiste doelgroep.

Verschillen die overwogen moeten worden in elk land bevatten:

- Legale vereisten en formulieren
- Accounting regels
- Belastingregels
- Bedrijfscultuur
- Infrastructuur en belangrijke middelen voor het bedrijf

Om verschillende statistieken over ondernemerschap te vergelijken over de hele wereld, kun je deze website gebruiken: <http://thegedi.org/tool/> (een voorbeeld staat in de onderstaande afbeelding).



Het kiezen van het juiste land om een bedrijf in te starten kan een factor zijn voor het succes van het bedrijf. Als een jongere geïnteresseerd is in internationale zaken, kun je erover nadenken om een bedrijfsmentor uit een bepaald land te vragen om jou te helpen om kennis te maken met de regels van dat land.

Module 6 – Signalering en ondersteuning

Leerdoelen:

1. *Betrouwbare en relevante informatie geven aan de jongeren, maar ook advies en een richtsnoer geven voor de jongeren die een onderneming willen beginnen. Ook het doorverwijzen naar relevante sites is een belangrijk punt*
2. *De steun die beschikbaar om de jongeren te helpen met het ontwikkelen van een eigen bedrijf in de lokale omgeving laten zien*
3. *Jongeren assisteren om een ondersteunend netwerk te vinden, dat de kansen van succes verhoogt*

Deze sectie gaat laten zien dat de jongeren veel steun tot hun beschikking hebben in de lokale omgeving. Het is een module op basis van informatie, advies en richtsnoeren. De jongeren worden doorverwezen naar alle relevante netwerken, organisaties en bronnen die hun kunnen helpen bij het starten van een bedrijf.

De jongere heeft nu een idee. Hij weet de doelgroep van zijn product of service. Ook heeft hij een bedrijfsplan om hem te helpen met het plannen van middelen en om hun product naar de markt te brengen. De jongere heeft ook bedacht of hij of zij gelukkig zal zijn na het starten van het bedrijf. Past het bedrijf echt bij de jongere?

In deze sectie gaat er ondersteunende informatie worden gegeven. Hoe moet de jonge ondernemer nu verder? Wil ik dit bedrijf echt gaan starten in de toekomst? Het beste moment om het bedrijf op te richten is vaak nu!



Image 6: emilysquotes.com

Deze fase zou de jonge ondernemer in staat moeten stellen om door te gaan met zijn of haar potentiële bedrijf. Als het mogelijk is, probeer dan een mentor te vinden voor de jongeren, omdat die hun ook kunnen helpen met de ideeën en het opstarten van het bedrijf.

Het is nuttig om discussies of onderzoek te organiseren om uit te zoeken wat voor vragen en twijfels over het starten van een bedrijf er nog steeds zijn. De jongeren en de trainer(s) hebben nu de laatste kans om elkaar te helpen en de jongeren kunnen het antwoord op hun vragen krijgen. In de discussies kan ook besproken worden wat voor steun de jongere nog kan krijgen van de trainer in de toekomst.

Ook wordt er informatie gegeven over waar ze advies kunnen krijgen met problemen in hun nieuwe bedrijf. Er zijn veel plaatsen die steun geven voor een nieuw bedrijf. Bijvoorbeeld:

- Subsidies en steun voor jonge onderneming
- Lokale informatie van enquêtes en EU informatie
- Gratis bedrijfsconsultaties
- Business incubators
- Ruimtes voor jonge ondernemingen

Naast dit is het ook handig om een 'het starten van je eigen bedrijf checklist' te maken samen met de jongeren. Als de ondernemingsideeën heel verschillend zijn, kun je aparte checklists maken per sector.

Hieronder zijn verschillende links voor het doorverwijzen van de jongeren, om hun te helpen en ondersteunen. Meer hierover kan worden gevonden in het internationale onderzoeksverslag. Deze bronnen geven informatieadvies en een richtlijn voor jongeren om hun eigen bedrijf te starten. Ook geven deze bronnen nog advies voor tijdens het proces, maar er zijn veel meer beschikbaar:

- <https://www.gov.uk/government/publications/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk>
- <http://www.inspiringenterprise.rbs.com/>
- <http://uk.gew.co/>
- <https://www.gov.uk/new-enterprise-allowance>
- http://casefoundation.org/program/global-entrepreneurship/?gclid=CL_vor3Gz80CFZEy0wodxlyBlg
- https://www.young-enterprise.org.uk/?gclid=COqLy_zGz80CFaoy0wodzFwKvA
- <http://startups.co.uk/6-mentoring-organisations-to-help-young-entrepreneurs-get-started/>
- <http://www.entrepreneursmentor.co.uk/>
- <http://startingabusiness.expertmarket.co.uk/>
- <http://www.schoolforstartups.co.uk/>
- <http://www.youthbusiness.org/barclays-to-help-youth-business-international-unlock-enterprise-for-young-people/>
- <https://www.biglotteryfund.org.uk/uk-wide>