

# Finn din vei inn i forretningslivet (business)

---

 [learn.kids4all.eu/nb/tg1/know-what/find-your-way-business](https://learn.kids4all.eu/nb/tg1/know-what/find-your-way-business)

16. Mai 2023

## Primary tabs

---

I denne enheten vil du lære hvordan du kan respondere til et behov gjennom problemløsning. Selv om, forretningsideer er nært tilknyttet den økonomiske og sosiale kontekst som de skal bli implementert i, og entreprenøren sine personlige ferdigheter. Så la oss starte!

---

Gjør ferdig følgende setninger

- Da jeg var barn, var min drømmejobb...
- Hva jeg vil bli nå er...
- I min familie (pleide de) å jobbe med/som...

Del med din samarbeidspartner dine profesjonelle aspirasjoner da du var yngre. Var det knyttet til noen yrker som de som sto deg nærmest hadde? Har dine tanker endret seg i dag (eller ikke)?



---

## Har du en idé som du “brenner for” å få ut i praksis?

---

Julissa Prado, grunnlegger og CEO av Rizos Curls, fortalte om hva som inspirerte henne å drive sin egen forretningsvirksomhet og hun deler tre prinsipper som har vært nyttig i hennes arbeid.

Se mer innhold

---

Se med din samarbeidspartner på videoen fra min. 0-1.20 to ganger og svar på følgende spørsmål:

Hvorfor startet Julissa sin bedrift? Hva motiverte henne?

Tips: om nødvendig, kan du gå frem og tilbake mellom sekvensene.

Ferdig?

Så...hva med deg:

- Er det mennesker som dette i din familie eller i ditt nettverk?
- Har du en lidenskap som du vil utvikle til en virksomhet?

**Del med din partner!**



---

Se videoen fra 1.20-4.32 min. to ganger og sammen med din partner og del dine tanker om følgende spørsmål:

1. Når hun snakker om reglene for hennes bedrift, setter Julissa hennes personlige forhold til kundene først. Hvorfor syntes hun det er så viktig? Er du enig med henne?



---

Se for deg at du og din partner planlegger et start-up selskap.

Hva slags innovative produkter/tjenester ville vært vellykket i ditt miljø?

Ferdig?

Diskuter hvem kundene av ditt produkt/tjeneste ville vært.

For å selge et produkt trenger du å vite hvem du snakker med, det vil si:

Hva er deres interesser og behov

-> så du kan vite noe om hvordan man skal motivere      -> ulike kunder til å bruke ditt produkt/tjeneste.

Hvor du kan finne dem

-> så du kan nå dem!

Lag tre til åtte kunde-personligheter. Se for deg menneskene som representerer forskjellige profiler og mennesker som kan være interessert i ditt produkt/tjeneste.

Bruk dette skjemaet hvis du vil!

Hvis du vil at ditt innhold skal være i KIDS4ALLL-galleriet, vennligst spør din lærer/ansvarsperson om å laste det opp i work.it.



---

## **Nå som du har en idé om hva ditt produkt/tjeneste kan bli, skap din visjon-tavle.**

---

På din visjons-tavle setter du inn bilder, sitater, data...om ditt produkt/tjeneste, din perfekte kunde, ditt team, dine ferdigheter, dine ideelle oppgaver i løpet av dagen, din arbeidsplass. Drøm, men prøv å være konkret og tenk gjennom målene du vil "gå for" de første fem årene.

Viktig: jobber og yrker har forandret seg mye gjennom årene; mange av de har forsvunnet eller endret seg.

Mens du lager din visjons-bord, tenk gjennom hvordan digitalisering og klimaendringer kan påvirke din forretningside og de egenskapene du trenger!



---

Julissa sa at i næringslivet er det viktig å vite noe om hvem du er og hva du ønsker deg, og derfor etablere noen punkter som du ikke forhandler om. Hva er dine punkter som du ikke forhandler om?

### Bytt med kompisen din og lag et postkort sammen!

Last ned KIDS4ALLL-appen gratis og ønsket ditt blir oppfylt!



Del postkort

Files must be less than **2 MB**.

Allowed file types: **gif jpg jpeg png**.

---

Og nå, hva vil du lære mer om?

Hvordan kan dine interesser og lidenskaper bli en karriere?