

Oversigt over karriersæt
Oversigt over FAMET karriersæt
Kort beskrivelse
Denne oversigt giver et overblik over de moduler, der omfatter indholdet af FAMET Karriersæt, der har til formål at give migranter og flygtninge, der stræber efter at starte en virksomhed, eller dem, der allerede har indledt en inden for de sidste 3 år med rådgivning, empowerment og vejledning fra erfarne iværksættere.
Indhold
<u>Introduktion</u> Iværksætteri er en kompleks proces, der påvirker mennesker forskelligt ifølge undersøgelser fra hele verden. At være iværksætter er ofte forbundet med stressende begivenheder, daglige forhindringer og problemer, der skal håndteres med den største omhu. Iværksætteri starter således med at have en klar forståelse af de udfordringer, der er forbundet med både forberedelse, indledning og drift af en virksomhed. Til at begynde med bør enhver iværksætter være opmærksom på de juridiske rammer i deres land, fortsætte med at erhverve viden om muligheder, lære de grundlæggende finansieringsregler, definere komponenterne i deres tonehøjde for at tiltrække investorer og starte deres tur ind i opbygningen af deres forretning. Det næste skridt er at designe og udarbejde en bæredygtig forretningsplan under hensyntagen til teknologiske fremskridt og muligheder, kundeadfærd og leveringskanaler. Iværksættere bør finde på unikke løsninger på problemer og lære at håndtere risiko effektivt og opbygge deres kunders tillid og netværk for at sikre bæredygtigheden og fortsættelsen af deres venture. Iværksætteri handler også om en løbende jagt på motivation og innovation, der får dig til at differentiere dig fra dine konkurrenter og etablere dig på lokalt, regionalt eller endda nationalt og internationalt plan. Tankegangen hos en succesfuld iværksætter, enten lokal eller migrant, bør være baseret på den rigtige blanding af lidenskab, tillid og risikovillighed. På trods af de daglige forhindringer og problemer, der opstår, og som er uløseligt forbundet med en forretningsdrift, bør iværksættere være bevæbnet med selvtillid og motivation til at forfølge deres ideer og deres strategiske beslutninger og initiativer. Iværksætteridéen er en vilje til at satse på dig selv!



Søge motivation og innovation

Dette modul refererer til betydningen af motiver og innovation i udviklingen af iværksætteri. Mere specifikt ligger motivernes betydning i at tilskynde iværksættere til at starte og fortsætte deres arbejdsindsats og samtidig motivere alle interessenter.

Det erkendes at de faktorer der påvirker iværksætterånden, i betragtning af at hver iværksætter er en anden person med forskellige behov, herunder at have mere frihed i iværksætteraktiviteter, forfølge højere indkomst, være i stand til at øge indflydelsen i mange aspekter af arbejdet og ledelse og kreativitet på arbejdspladsen.

Der er 5 praktiske tips til at få motivation, som kan opsummeres som følger: begrænsning af kontakt med negative og giftige mennesker, bruge mere tid sammen med mennesker der opfordrer til selvforbedring, gøre positive ting, fastsætter prioriteter, og adresserer eventuelle problemer i en forudbestemt rækkefølge.

Derudover indeholder dette modul oplysninger om, hvad en iværksætter skal gøre for at være loyal og fokuseret på sit forretningsprojekt på trods af eventuelle problemer der måtte opstå. Især bør iværksætteren være i stand til at forstå og analysere alt hvad der kunne ske, tilpasse sig de krav og situationer der måtte opstå, håndtere de potentielle udfordringer, og være forpligtet til hans / hendes oprindelige plan.

Det foreslås også at lave et empatikort for at få en dybere forståelse af motivation og for at indsamle mere information om potentielle kunder.

Endelig er det med hensyn til innovation vigtigt, at en iværksætter identificerer markedets behov og huller.

Innovation inden for iværksætteri kan opnås gennem mash-up innovation (kollaborativ brainstorming baseret på en kombination af forskellige elementer), samarbejdende udvikling af ideer og design og oprettelse af en firetrinstilgang: kontrol af nøgleoplysninger, at sætte det

oprindelige design på papir, overveje flere muligheder og skabe en detaljeret løsning. Derudover foreslås designtænkningsteknikken også i tilfælde af behov og problemer, der allerede er kendt.

Nyttige links:

<https://www.sessionlab.com/methods/idea-concept-development> – Idé- og konceptudvikling, et værktøj til at være mere innovativ.

https://www.sessionlab.com/library/idea_generation – Mere praktiske aktiviteter, der hjælper dig med at generere ideer.



Forstå engagementet og udfordringerne ved at starte en virksomhed

At starte et nyt iværksættereventyr kræver at finde den rigtige forretningsidé til at levere et overbevisende produkt eller en overbevisende service til forbrugerne. For succes for en virksomhed venture er nogle nyttige tips inkluderet i dette modul. Mere specifikt foreslås det, at hvert behov defineres præcist af både iværksætterens og kundernes synspunkter.

Det foreslås også, at iværksætteridéer ikke skal kopiere eksisterende, og at enhver idé bør defineres, udvikles og leveres som et produkt på en klar og detaljeret måde.

Efter at have fundet den rigtige forretningsidé er det næste skridt at definere den vision og plan, som iværksætteren skal have. Det foreslås at der udarbejdes en konkret forretningsplan der omfatter alt relateret til forretningsmålene og driften, at iværksætteren skal være velorganiseret

og styre det arbejde, tidsplan og den tid der er til rådighed effektivt, og endelig skal vise tålmodighed og konsekvens i oprettelsen af en virksomhed, som kræver vilje og hårdt arbejde.

Lige så vigtigt er at udfylde eventuelle huller i viden og færdigheder i forbindelse med en række iværksætteraspekter. De ydede råd omfatter vejledning og rådgivning fra eksisterende iværksættere, fleksibilitet i læringsfærdigheder og orientering mod videreuddannelse og dermed vækst.

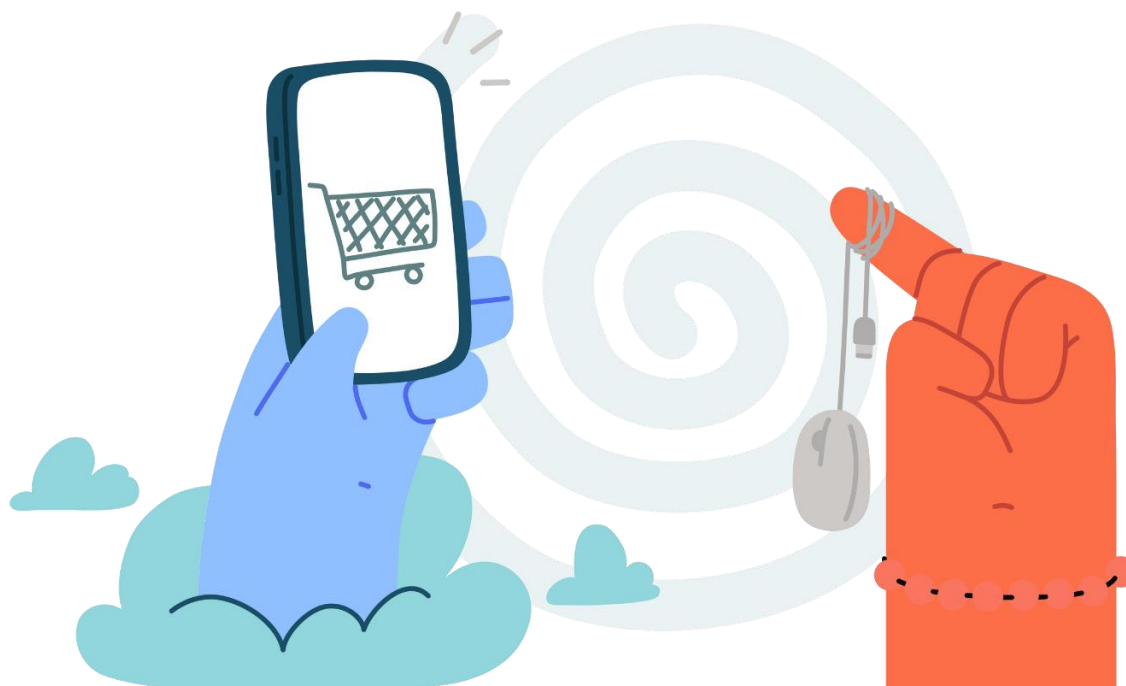
Dette modul nævner endda den primære bekymring for nye iværksættere, finansiering. Der gives rådgivning om at lede efter et andet job for at spare penge til fremtidig forretningsudvikling, ansøge om finansiering hvis det er nødvendigt, personlig vejledning om at finde forretningspartnere, bruge internettet og identificere eventuelle kvalifikationskløfter.

Tips til at samle et effektivt arbejdsteam er også inkluderet; nemlig at søge efter personale online, kontakte institutioner, der kan levere passende kvalificeret personale, opbygge tillid til de ansatte, demonstrere lederevner og styre både virksomheden og arbejdsteamet. Derudover kræver effektiviteten af forretningsmarkedsføring og branding reklamer på et tidligt tidspunkt i forretningsindsatsen, brug af sociale medier, attraktiv indholdsoprettelse og organisering af begivenheder, hvor virksomheden kan annonceres og udvikle en visuel identitet og baggrund for virksomheden. Det foreslås også at iværksætteren skal være fleksibel, forstå kundens behov, skabe et team bestående af progressive medarbejdere og en konsulent. Endelig nævnes balancen mellem det personlige og professionelle liv, hvilket tyder på regelmæssige pauser fra arbejdet, effektiv opgavedeling og tilrettelæggelse af aktiviteter uden for arbejdet.

Nyttige links:

<https://www.indeed.jobs/> – Indeed

<https://coursera.org/> – Coursera



Få mere at vide om de retslige rammer og finansielle politikker i dit værtsland

Dette modul indeholder i første omgang en del juridisk og administrativ rådgivning om, hvordan man starter og driver en virksomhed, og henvender sig til migrant iværksættere uden tidligere erfaring med bureaukrati og juridiske/administrative krav, som derfor har brug for støtte. Støtte kan ydes gennem enten gruppetræning eller personlig rådgivning.

Med hensyn til migranternes adgang til finansiering og facilitering af at drive virksomhed og betydningen af investeringer med vækstpotentiale understreges det, at de har brug for finansiell støtte gennem lån og tilskud, støtte i processen med at ansøge om finansiering, lån og tilskud og endelig lettelse for at starte en virksomhed gratis eller til lave omkostninger. De eksisterende retlige rammer i EU for iværksætteri blandt migranter præsenteres også sammen med eksempler på god praksis fra specifikke europæiske lande.

I dette modul præsenteres også forskellige lovgivningsmæssige udfordringer for migrant iværksættere.

Mere specifikt er der ofte certificerings- og procedurekrav for selvstændige virksomheder, der forværres af manglende adgang til finansiering, øgede administrative byrder, vanskeligheder med at forstå værtslandets retslige og institutionelle rammer på grund af sproglige og kulturelle forskelle, begrænset kendskab til relevante regler og endelig vanskeligheder med at opnå opholdsstatus for sig selv og deres familiemedlemmer. I dette modul præsenteres også forskellige lovgivningsmæssige udfordringer for migrant iværksættere.

Derudover er der identificeret områder, hvor der kan ske forbedringer. Der er behov for lovgivningsmæssige ændringer og ansøgninger, der er gunstige for iværksætteri blandt migranter, overholdelse mellem nationale og regionale/lokale retlige rammer og politikker, reduktion af bureaukratiet, gunstig behandling af migrantens familiemedlemmer, forening af de eksisterende lovgivningsmæssige rammer og endelig behovet for støtte til lokale og regionale myndigheder fra centralregeringerne.

NGO'ernes rolle og behov for at fremme iværksætteri blandt migranter for at udvide deres engagement nævnes også.

I dette modul udpeges de forhindringer som iværksætteri blandt migranter støder på, dvs. overseelsen af iværksætteri som en faktor i integrationspolitikker, som normalt defineres mere på nationalt i stedet for på tværnationalt niveau.

Desuden er politikker til fremme af iværksætteri blandt migranter hverken en prioritet eller integreret i lovgivningen. Endelig nævnes den manglende virkning af de enheder, der er ansvarlige for udformningen af migrations- og integrationspolitikker på lokalt og regionalt plan, samt behovet for yderligere decentralisering af migrationspolitikken samt berigelse af ressourcer og roller hos de lokale myndigheder.

Nyttige links:

https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2_en.pdf – Politisk vejledning om iværksætterkultur for migranter og flygtninge.

https://migrantacceleration.eu/media/D1.1-TNF1-Report_final.pdf – Identificering af fælles problemer og udfordringer i forbindelse med støtte til iværksætteri blandt migranter og iværksætterfærdighedernes rolle.



Sådan opbygger du en bæredygtig virksomhed: Opret din forretningsplan

Dette modul indeholder oplysninger om design af en forretningsmodel for migrant iværksættere. Mere specifikt foreslår den oprettelse og vedtagelse af et lærred bestående af ni byggesten: kundeværditilbud, kundesegmenter, kanaler, kunderelationer, indtægtsstrømme, nøgleressourcer, nøglepartnere, nøgleaktiviteter og omkostningsstruktur.

Især vedrører kundeværditilbuddet beskrivelsen af den værdi, som et produkt eller en tjeneste har for kunderne, og dets præference frem for et konkurrerende produkt eller en konkurrerende tjeneste. Kundesegmenter omfatter definition af målkunderne efter bestemte kriterier. Kanaler henviser til den måde at kommunikere og nå målkunder på.

Kunderelationer involverer tre aspekter af enhver transaktion: kundeerhvervelse, kundefastholdelse og up-selling på enten et personligt eller et automatiseret niveau. Indtægtsstrømme angiver den indkomst, der genereres gennem betalinger fra kunders køb af specifikke produkter eller services.

Nøgleressourcer beskriver de vigtigste aktiver, der anvendes til etablering og drift af enhver virksomhed. Nøglepartnere omfatter alle dem, der støtter forretningsaktiviteter, selv konkurrenterne. Nøgleaktiviteter omfatter nøgleaktioner, der udføres for at drive forretningsmodellen, og som kan variere betydeligt fra virksomhed til virksomhed. Endelig henviser omkostningsstrukturen til de samlede omkostninger som virksomhedens aktiviteter har.

Endelig præsenteres et eksempel på gennemførelsen af en forretningsmodel for et cafeteria i detaljer, og der henvises til de forskellige typer generelle forretningsmodeller, som bestemmes afhængigt af forskellige faktorer, nemlig de tilgængelige ressourcer, de leverede services, kunderne, det finansielle data og kommunikationskanalerne.

Nyttige links:

<https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp> – Hvad er en forretningsmodel

<https://www.youtube.com/watch?v=s-TWYN6F6LU> - Fremstilling af et forretningsmodellærred



Hvordan man undgår fejl og hvordan man håndterer risiko effektivt

I første omgang henviser dette modul til risikostyring, processen med at identificere og overvåge risici for at opnå stabile finansielle resultater og for at skabe betingelserne for yderligere forretningsvækst, som bør være kendt for dem der træffer forretningsmæssige beslutninger, hvilket resulterer i det rigtige resultat for virksomheden og for at minimere risikoen for fiasko.

Dette modul indeholder også en række trin, hvis vedtagelse bidrager til effektiv risikohåndtering. Disse trin er især generel planlægning, risikoidentifikation og -analyse, udformning af risikohåndteringsaktioner og endelig risikoovervågning og -kontrol.

Teknikker og værktøjer, der letter risikostyringen, nævnes også. De resulterende fordele omfatter en større sandsynlighed for at opnå de ønskede mål, større kontrol med at identificere forretningsmuligheder og trusler, minimere tab, øget effektivitet af forretningsaktiviteter, mere proaktiv virksomhedsledelse, omkostningsreduktion, profitmaksimering, reduktion af usikkerhed, evnen til at nå langsigtede mål og øget sikkerhed.

Endelig gives tips om, hvordan man undgår fejl. Det er nævnes et behov for iværksættere til at være empatiske over for kundernes behov når de opretter en forretningsplan, at forsvare deres personlige vision gennem korrekt analyse af forretningsidéen, modstandsdygtighed mens de står over for kritik, og afskaffe dårlige vaner der hindrer forretnings succes.

Nyttige links:

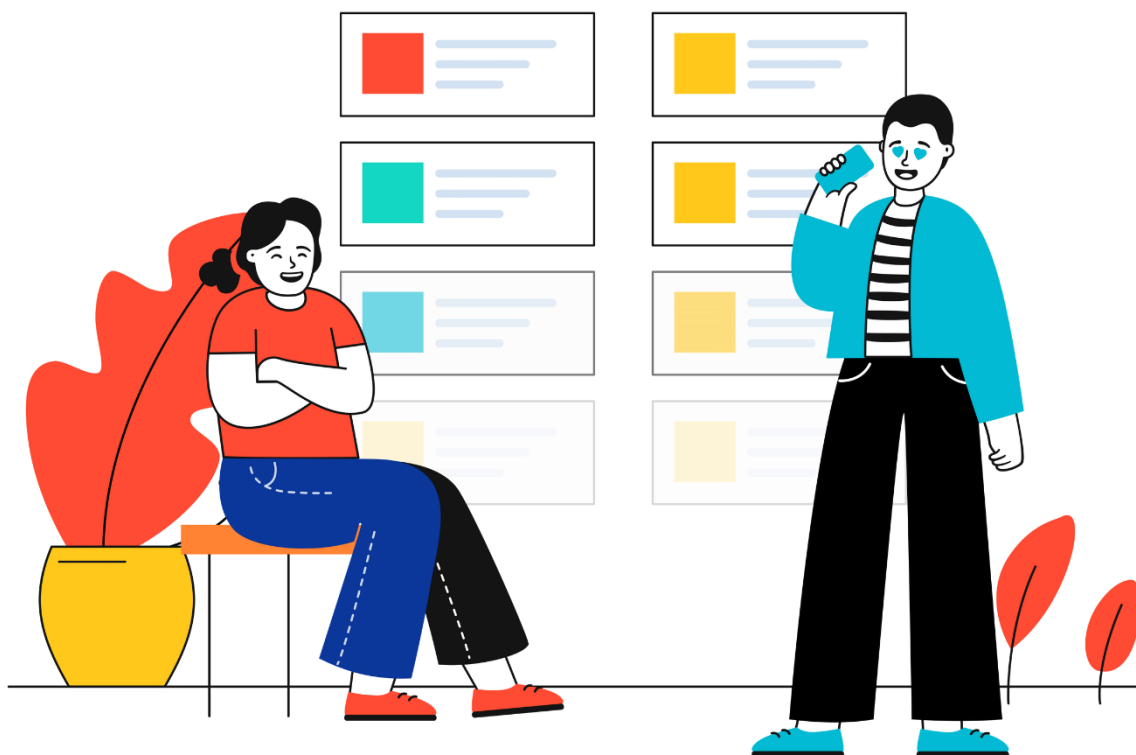
<https://creately.com/usage/risk-management-tools-templates/>

– Skabeloner til

risikohåndteringsplan

<https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/09/risk-management-business.asp> –

Identificering og håndtering af forretningsrisiko



Hvordan du opbygger tillid og hvordan du udvider dit netværk

Dette modul handler om at opbygge tillid og udvide forretningsnetværket for en iværksætter. Især med hensyn til migrantiværksættere står de ofte over for en række alvorlige udfordringer, hvoraf de mest almindelige er manglende sprogkundskaber og kulturel viden samt lokalbefolkningens mistillid.

Med hensyn til forretningstillid er det ofte ikke relateret til forretningsmål, produkter eller tjenester, men til samspillet mellem en iværksætter og hans / hendes kunder og medarbejdere. Tillid er en fælles udfordring, især for migrantiværksættere, som ofte møder mistillid fra lokale forbrugere, da de ikke er i stand til at overbevise dem om deres pålidelighed. Men at dyrke tillid er en vigtig succesfaktor for enhver virksomhed venture.

Hvis en migrantiværksætter ønsker at opbygge tillid, kan han / hun følge en tillidsskabende proces, der kan udføres efter 3 grundlæggende trin: a) udvikling af et æreskodeks, b) udvidelse af tillid og c) åbenhed i kommunikation og informationsdeling.

Specifikke råd om, hvordan iværksætteren kan blive troværdig og opbygge tillidsforhold kan opsummeres som følger: a) være villig til at indgå forpligtelser og overholde løfter, b) gøre opnåelige forpligtelser, c) træffe foranstaltninger til at beskytte omdømme hans / hendes forretningsmærke, d) anlægge formelle procedurer i interaktioner og transaktioner med partnere og kunder, e) udvikle effektiv kommunikation med kunderne, f) udvide hans / hendes mål ud over erhvervslivet til hans / hendes personlige liv, som også bør være præget af pålidelighed.

Endelig kan det med henblik på at opbygge et effektivt forretningsnetværk og derefter udvide det opnås ved at nå ud til de relevante partnere, anlægge formelle processer og forpligtelser og i denne forbindelse opretholde tillid, udvikle en fælles langsigtet forretningsstrategi, søge at deltage i netværksarrangementer og udstillinger der afholdes tæt på forretningsstedet, udvide netværksaktiviteter ud over erhvervslivet og være endelig på udkig efter chancer og muligheder for at fremme frivillighed.

Nyttige links:

<https://blog.execu-search.com/5-ways-to-expand-your-professional-network/> – Sådan udvider du dit professionelle netværk

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JSBED-07-2019-0232/full/html> – Migrant iværksættere og social kapital i lokalsamfundet: en udforskning af motivationer og handlefrihed



Finansieringsmuligheder

Dette modul indeholder detaljerede oplysninger, rådgivning og ressourcer om finansieringsmuligheder, centrale regler for finansieringsmuligheder, grunde og kilder til at søge finansiering, opstartsfinansieringsprocessen og detaljerne i et forretningstilbud.

Mere specifikt er der tre grundlæggende regler for finansieringsmuligheder: a) ikke alle virksomheder kan være berettiget til finansiering, b) finansiering er ikke en indikator for succes, og c) en virksomhed skal være bæredygtig med egne midler.

Årsagerne til, at en iværksætter bør søge finansiering, er: a) at opskalere en virksomheds aktiviteter, b) at skabe en konkurrencefordel i forhold til konkurrerende virksomheder, c) at finansiere kortsigtede driftsomkostninger eller driftskapital og d) forsknings- og udviklingsformål.

Med hensyn til potentielle finansieringskilder kan disse være bootstrapping, participatorisk finansiering, deltagelse i og vinde opstartskonkurrencer, deltagelse i platforme og offentlige programmer, der henvender sig til hver enkelt erhvervssektor, aktieinvestorer der finansierer specifikke sektorer og faser af nystartede virksomheder og gældsinvestorer (dvs. banker og kommercielle institutioner).

Finansieringsprocessen for en nystartet virksomhed starter med forretningsidéen og dens potentiale, som skal være SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic and Time Frame) og fokusere på virksomheden, dens forretningsmæssige og finansielle model, dens fremtidige potentiale og investeringsafkastet.

Endelig gives der råd om, hvordan man forbereder sig på at pitche ideen til finansiering til investorer. De vigtigste elementer i et pitch er en præsentation af en omfattende femårig forretningsplan, en fuldstændig og kortfattet præsentation af forretningsplanen, et resumé der opsummerer den overordnede forretningsplan, og en elevator pitch som er en 5-minutters mundtlig oversigt over den grundlæggende forretningsplan.

Nyttige links:

<https://www.entrepreneur.com/article/350208> – De bedste business finansieringsmuligheder for indvandrere og flygtninge iværksættere.

<https://startupswb.com/3-crowdfunding-campaigns-to-support-migrant-and-refugee-entrepreneurs.html> – 3 Crowdfundingkampagner til støtte for migranter og flygtninge

