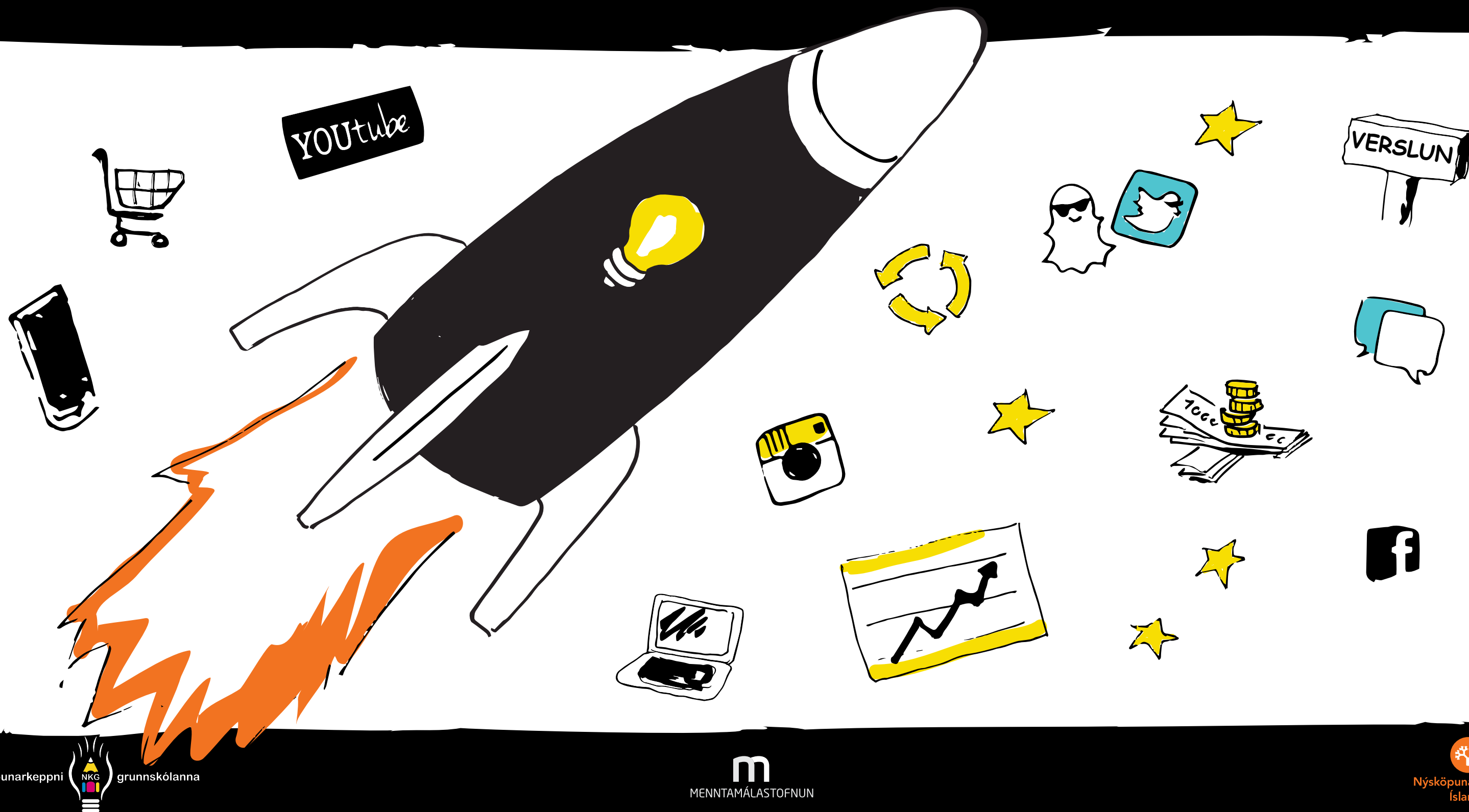


VERTU
ÞINN
EIGIN

YFIRMAÐUR

Námsefni í nýsköpun og frumkvöðlafræði fyrir 5.–7. bekk
Nemendahefti





Vertu þinn eigin yfirmaður - nemendahefti

Námsefni í nýsköpun og frumkvöðlafræði fyrir 5. – 7. bekk ISBN 978-9979-0-2257-2

1. útgáfa, október 2018

Menntamálastofnun og Nýsköpunarmiðstöð Íslands

Íslensk ritstjórn: Arna Guðríður S. Sigurðardóttir og Eyjólfur Brynjar Eyjólfsson

Íslensk þýðing: Ásdís Ingólfssdóttir og Svanhvít Lilja Ingólfssdóttir

Faglestur og staðfærsla: Svanborg Rannveig Jónsdóttir.

Málfarslestur: Ingólfur Steinsson

Hugmyndafræði, texti og myndir eftir Marinu Hjördie

Staðfæring á texta við myndir: Eyjólfur Brynjar

Eyjólfsson

Grafísk vinnsla Stylize v. Heidi Sinnet

Grafísk vinnsla við íslenska útgáfu: Hjörleifur Jónsson

Umbrot: Menntamálastofnun

Bók þessa má eigi afrita með neinum hætti, svo sem ljósmyndun, prentun, hljóðritun eða á annan sambærilegan hátt að hluta til eða í heild, án skriflegs leyfis höfunda, þýðanda og útgefanda.

Bók þessa má eigi afrita með neinum hætti, svo sem ljósmyndun, prentun, hljóðritun eða á annan sambærilegan hátt að hluta til eða í heild, án skriflegs leyfis höfunda, þýðanda og útgefanda.

Innihald

Efnisyfirlit	2
Inngangur	3
Svona notar þú þetta hefti	3
Hugmyndin – hvað viltu selja?	4
Í hverju ertu góð(ur)?	6
Viðskiptavinurinn – hver vill kaupa?	8
Samkeppnin – hver er að selja sömu vöru?	10
Reiknaðu dæmið!	12
Auglýsingar – hvernig ætlar þú að koma vörunni þinni á framfæri?	14
Hannaðu útlit fyrir fyrirtækið	16
Leifturkynning – seldu hugmyndina!	18
Bakhliðin – Fyrirtækið þitt – Hannaðu forsiðuna þína	20

Inngangur

FLOTT! Þú hefur fengið góða hugmynd að einhverju sem þig langar til að selja til að koma á fót þínum eigin rekstri. En hvernig er best að byrja slíka frumkvöðlastarfsemi? Þetta vinnuhefti er nýi besti vinur þinn sem kennir þér allt sem þú þarft að vita áður en þú ferð af stað.

Með því að stofna þitt eigið fyrirtæki hefur þú möguleika á að ákveða fyrir sjálfa(n) þig hvernig þú hagar vinnunni. Kannski finnst þér mikilvægt að ákveða sjálf(ur) vinnutímann eða að gera eitthvað sem þú hefur gaman af. Kannski langar þig til að græða mikið eða kannski viltu hjálpa öðrum og gera eitthvað sem er gott fyrir samfélagið. Sem þinn eigin yfirmaður ákveður þú þetta sjálf(ur)!

Fyrirtækjarekstur snýst alltaf um kaup og sölu á einn eða annan hátt. Varan sem þú selur getur verið hlutur, þekking, vinnuafli eða t.d. þú sjálf(ur) að koma fram. Ekkert nema ímyndunaraflið setur þér mörk!

Kannski er varan þín:

- eitthvað sem þú býrð til úr gömlum hlutum, sem þú endurnýtir í eitthvað alveg nýtt eða lagfærir og selur áfram. Til dæmis getur þú safnað gömlum hjólum, gert þau upp og selt eða búið til flottar töskur úr gömlum gallabuxum.
- vinnuframlag þitt, eins og t.d. við garðslátt, að fara út að ganga með hund eða kaupa í matinn fyrir eldri borgara.
- þekking þín af því að þú ert algjör snillingur á samfélagsmiðlum.
- eitthvað sem þú kaupir inn og selur aftur á hærra verði. Þú getur til dæmis fundið sniðugar vörur á netinu sem enginn er með í sölu hér heima enn þá og selt þær.
- vara sem þú aðlagar eða býrð til, svo sem skartgripir eða heilsunammi.
- atriði sem þú flytur, t.d. ef þú hefur sönghæfileika, dansar, spilar á hljóðfæri eða kannt eitthvað annað listrænt.

Svona notar þú þetta hefti

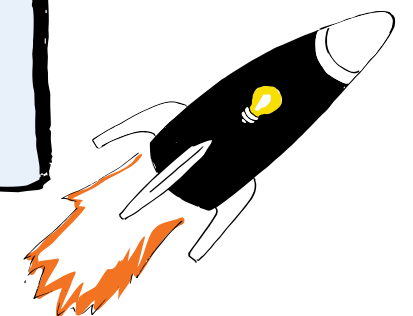
Þetta hefti samanstendur af stuttum textum sem leiðbeina þér um hvernig þú fyllir út meðfylgjandi vinnublað. Á hverri opnu finnur þú dæmi um útfyllt vinnublað sem þú getur notað sem innblástur ef þú ert í vafa um hvað þú átt að gera.

Eftir því sem þú vinnur þig í gegnum heftið lærir þú smám saman á fyrirtækið þitt og þess vegna gæti þig langað til að breyta einhverju á vinnublöðunum. Það gæti því verið góð hugmynd að byrja með því að skrifa svörin við spurningunum á Post-it miða og skrifa þau í lokin á vinnublöðin sjálf þegar þú ert viss um hvernig þú vilt hafa hlutina.

Hugmyndin er líka að þú vinnir á skapandi hátt í bókina og rissir myndir af hugmyndum þínum, viðskiptavinum, vefsíðu og fleiru. Myndirnar getur þú teiknað og hannað eða klippt út úr tímaritum og blöðum og búið til klippimynd eða tekið þínar eigin myndir.

Þú þarft að nota:

Tréliti eða tússpenna
Post-it miða (gulir sjálflímandi miðar)
Tímarit, bæklinga, fagtímarit, vikublöð og þess háttar.
Límstifti
Skæri

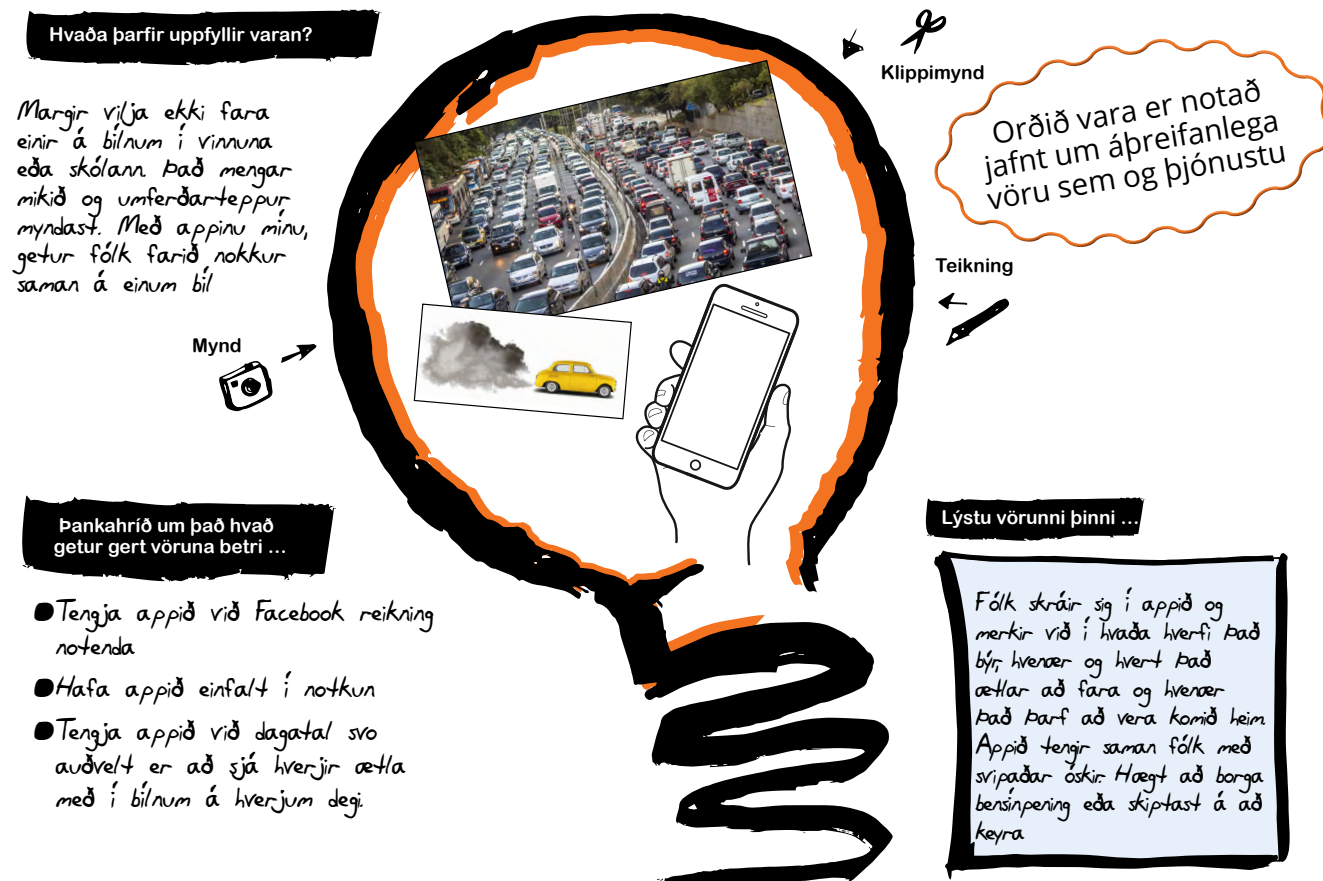


Eigum við að setja í gang svo þú geti orðið þinn eigin yfirmaður?

Góða ferð!

Hugmyndin – hvað viltu selja?

Þú eða þið hafið fengið góða hugmynd að einhverju til að selja. Reyndu nú að lýsa því eins vel og þú getur í orðum og með myndum. Gefðu þér góðan tíma til þess því þegar maður vinnur með hugmyndir sínar á mismunandi hátt þá spretta fram nýjar hugmyndir um það hvernig hægt er að gera hlutina enn betri.



Hugmyndin – hvað viltu selja?

Vinnublað:

Lýstu hugmyndinni með myndum, teikningum eða klippimyndum inni í ljósaperunni.

Lýstu hugmyndinni með stikkorðum, hvaða vara er það sem þú vilt selja? Notaðu blýant eða Post-it miða því kannski langar þig til að skrifa eitthvað annað þegar þú hefur unnið meira með hugmyndina.

Lýstu því hvaða þörf hugmyndin þín uppfyllir.

Hugsaðu um það hvaða þarfir viðskiptavina þinna hugmyndin uppfyllir. Ef viðskiptavinur þinn vinnur svo mikið að hann nær ekki að fara út að viðra hundinn þá mun hugmynd þín um að bjóða fólki að fara út að ganga með hund uppfylla þá þörf. Hér er þörfin áskorun eða vandamál sem þú leysir. Þörf getur einnig verið löngun til að njóta eða hafa fallega hluti í kringum sig, sem dásamlegu bollakökurnar þínar eða flottir skartgripir uppfylla.

Hugsaðu um það hvernig þú gerir hugmyndina enn betri. Það þurfa ekki að vera stórkostlegir hlutir eða uppfinningar, einföldustu lausnirnar virka oft best! Ef þú ætlar að bjóða gönguferð með hund þá getur þú sameinað það öðru eins og t.d. „tiltekt og hundaviðrun“, þá er hundurinn ekki jafnlengi einn.

Þankahríð: Þú getur líka spurt aðra hvort þú megir nýta hugvit þeirra og reynslu til að gera hugmyndina enn betri! Biddu fjölskylduna, vini eða bekkjarfélaga um að koma með góðar hugmyndir. Skrifaðu allar tillögur á blaðið. Veldu þær sem þér finnst vera nothæfar.

Hvaða þarfir uppfyllir varan?

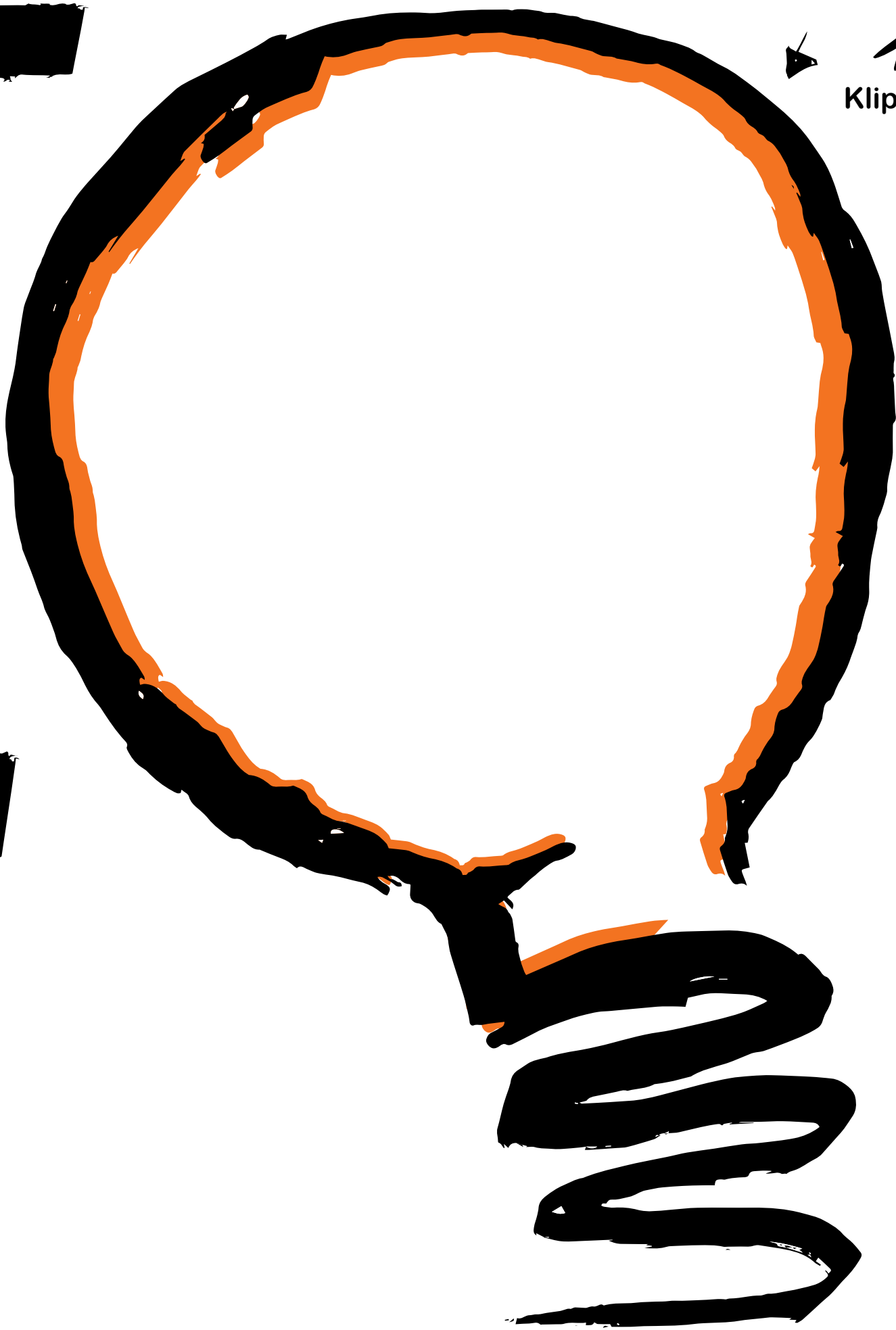
Klippimynd

Mynd

Teikning

Þankahríð um það hvað
getur gert vöruna betri ...

Lýstu vörunni þinni ...



Í hverju ertu góð(ur)?

Líttu núna á það sem þú ert sérstaklega góð(ur) í. Það er mikilvægt að vita það þegar þú stofnar fyrirtækið þitt. Það borgar sig oftast að nota tíma sinn í það sem maður er sérstaklega góður í að gera og vinna með öðrum að því sem þér þykir erfiðara.

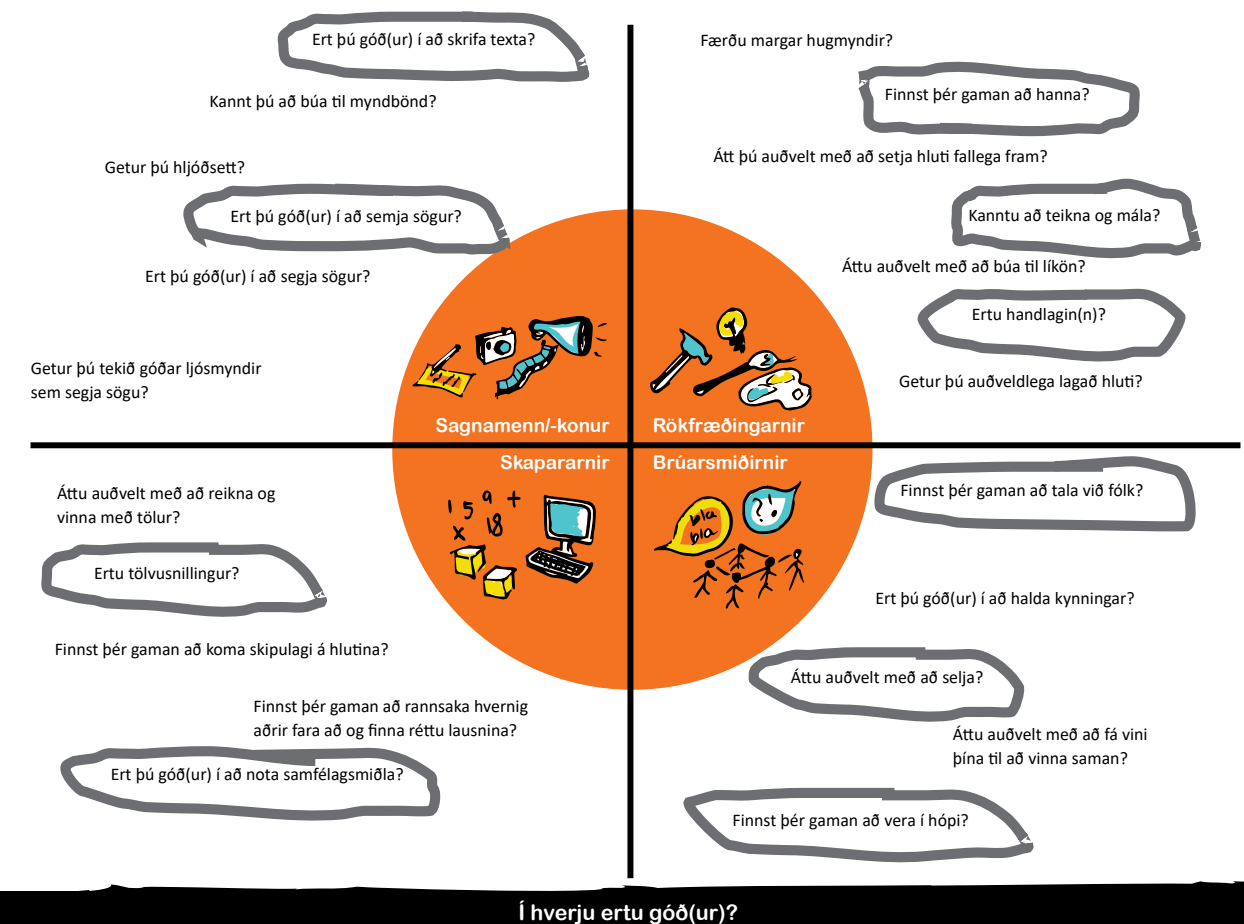
Merkilegt nokk þá vitum við ekki alltaf hvað það er sem við erum góð í. Hæfileikar geta legið á mörgum sviðum. Ef það er eitthvað sem þér finnst mjög auðvelt þá heldur þú kannski að það sé auðvelt fyrir alla og finnst það þess vegna ekkert merkilegt. Ef þú átt auðvelt með að tala við annað fólk eða ert góð(ur) í að laga hluti eða skipuleggja eitthvað mundu þá að þetta eru hæfileikar sem þú býrð yfir.

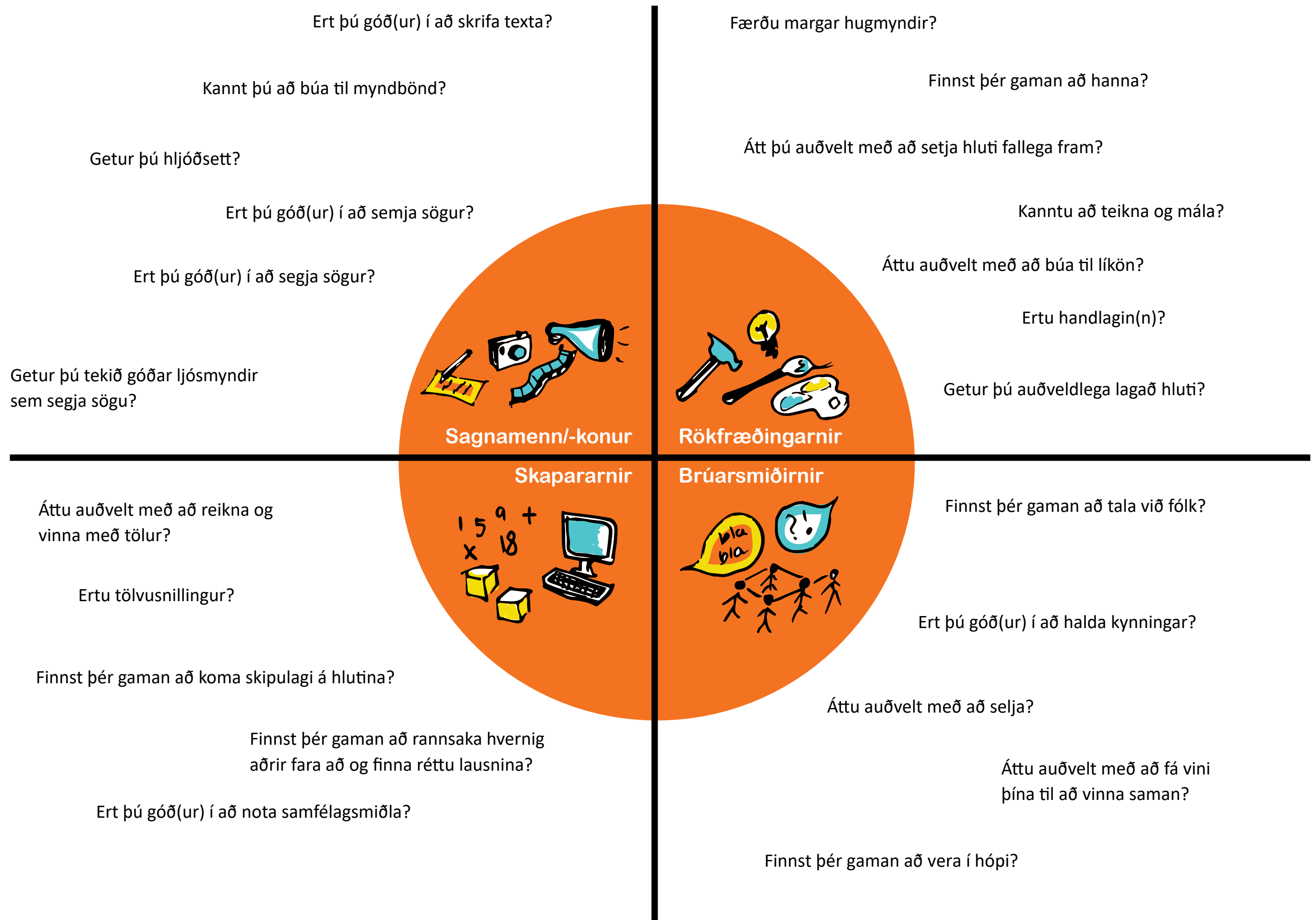
Kannski langar þig til að gera allt sjálf(ur) eða kannski eruð þið hópur sem hefur fengið góða hugmynd til að vinna að saman, kannski átt þú stóran bróður sem er góður í að gera heimasíður eða mamma vinar þíns getur hjálpað þér með bókhald o.fl. Líttu í kringum þig og finndu út hvar þú getur fengið hjálp.

Vinnublað:

Skoðaðu reitina fjóra og finndu svið sem þér finnst þú vera sérstaklega góð(ur) í eða eitthvað sem þú telur þig auðveldlega geta gert.

Gerðu hring utan um það. Þú getur líka sett inn vini þína, fjölskyldumeðlimi eða bekkjarfélaga sem þú telur að búi yfir sérstakri þekkingu. Notaðu mismunandi liti til að merkja þá með.





Viðskiptavinurinn – hver vill kaupa?

Þú ert með vöru sem þú vilt selja, nú skaltu prófa að sjá fyrir þér viðskiptavininn sem á að kaupa þessa vöru. Veltu því fyrir þér hverjum þú vilt selja vöruna. Því betur sem þér finnst þú þekkja viðskiptavininn því auðveldara er fyrir þig að búa til auglýsingar og finna réttu staðina til að auglýsa vöruna.

Hér skaltu ímynda þér hinn dæmigerða viðskiptavin þinn. Reyndu að sjá hann eins ljóslifandi fyrir þér og hægt er, reyndu til dæmis að hugsa þér hvernig hún/hann gæti litið út, hvernig hún/hann er klædd(ur), hvort hún/hann á börn o.s.frv.

- hvernig lítur hann/hún út?
- á hvaða aldri er hann/hún?
- hvaða áhugamál hefur hann/hún?
- hvar býr hann/hún?
- hvernig er hann/hún klædd?
- á hann/hún gæludýr?
- á hann/hún börn?

Vinnublað:

Búðu til klippimynd af viðskiptavininum eins og þú ímyndar þér að hann líti út, gefðu honum nafn, ímyndaðu þér hvernig hann myndi svara spurningunum og skrifaðu það inn á vinnublaðið.

Ég bý ...

Hvar heldur þú að viðskiptavinur þinn gæti búið?

Ég starfa við ...

Við hvað heldur þú að viðskiptavinurinn vinni ef hann er fullorðinn einstaklingur?

Þú getur þekkt mig á ...

Hvernig getur þú þekkt viðskiptavin þinn? Skrifaðu niður nokkur stikkorð, t.d. „mjög mikið að gera“, „hrifinn af dýrum“, „flott föt“, „mjög hrifin(n) af merkjavöru“. „lítur alltaf vel út“, „kann að meta röð og reglu“ o.s.frv.

Ég hef áhuga á ...

Hefur viðskiptavinur þinn áhuga á hollum mat, tónlist eða kannski að innrétta heimili sitt?

Ég kaupi vöruna af því að ...

Skrifaðu niður hvað þú heldur að það sé sem viðskiptavinurinn kann að meta við vöruna. Hjálpar varan henni við eitthvað? ... er varan flott? ... finnst henni hún flott með vöruna? ... sparar varan tíma? o.s.frv.



Búðu til klippimynd eða teikningu af viðskiptavini þínum



Ég bý ...

Og ég er

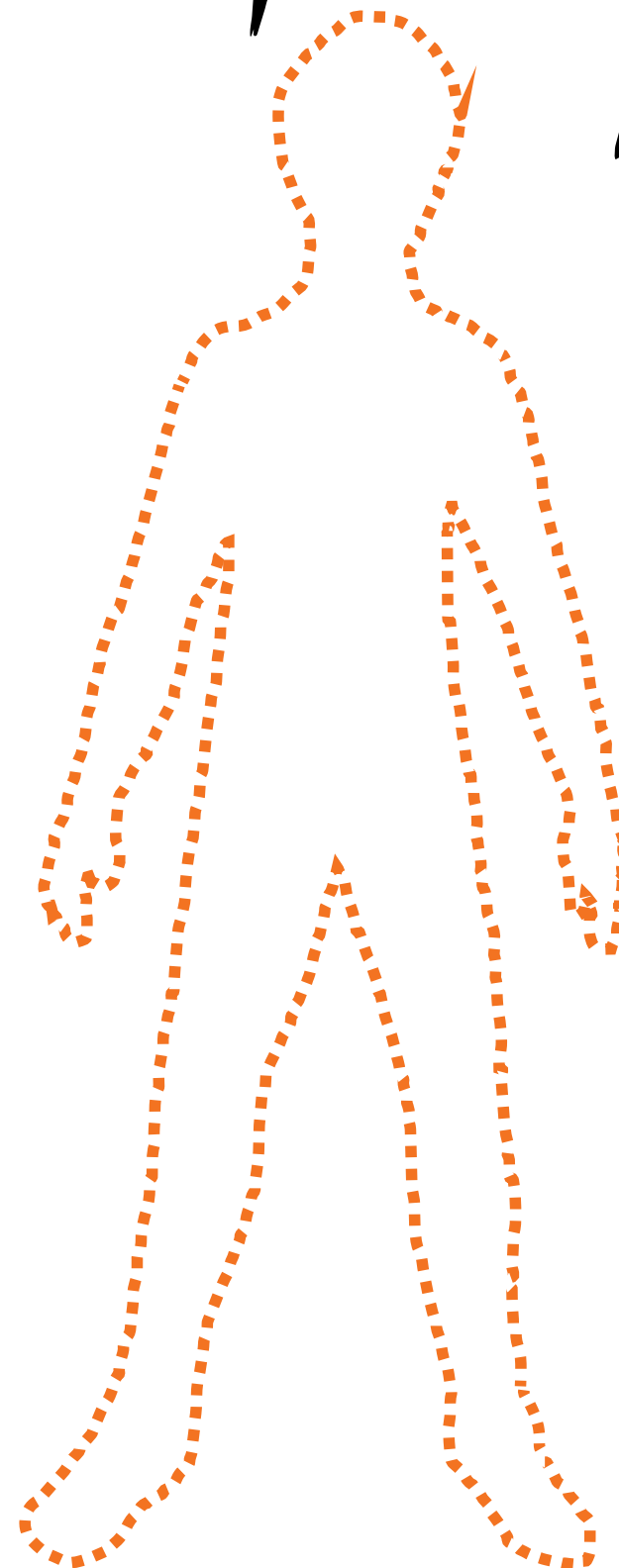
Ég heiti ...

Ég er ára

Ég hef áhuga á ...

Hvernig er best að koma
auglýsingum til mín?

Ég kaupi vöruna af því að ...



Samkeppnin – hver er að selja sömu vöru?

Þegar þú byrjar í eigin rekstri er eitt af því snjallasta sem þú getur gert að læra af þeim sem selja það sama og þú. Ef þú getur ekki fundið neinn sem selur nákvæmlega það sama og þú þá er það mjög gott, þú hefur þá þann kost. Mundu að það þýðir ekki að þú hafir enga samkeppni. Þú ert í samkeppni við þá sem selja eitthvað sem uppfyllir þarfir viðskiptavinarins á annan hátt en þú og þú getur lært af þeim!

Finndu tvo keppinauta, leitaðu á netinu, farðu í búðir, skoðaðu auglýsingatöflur í stórmörkuðum o.s.frv.

- Kynntu þér auglýsingar þeirra og verð
- Lestu það sem stendur á heimasíðu þeirra
- Lestu það sem er skrifað um þá á samfélagsmiðlum
- Skoðaðu þá á YouTube, kannaðu Facebook-síðuna þeirra, Instagram-prófilinn, bloggið eða aðrar leiðir þar sem þeir koma sér á framfæri.

Vinnublað:

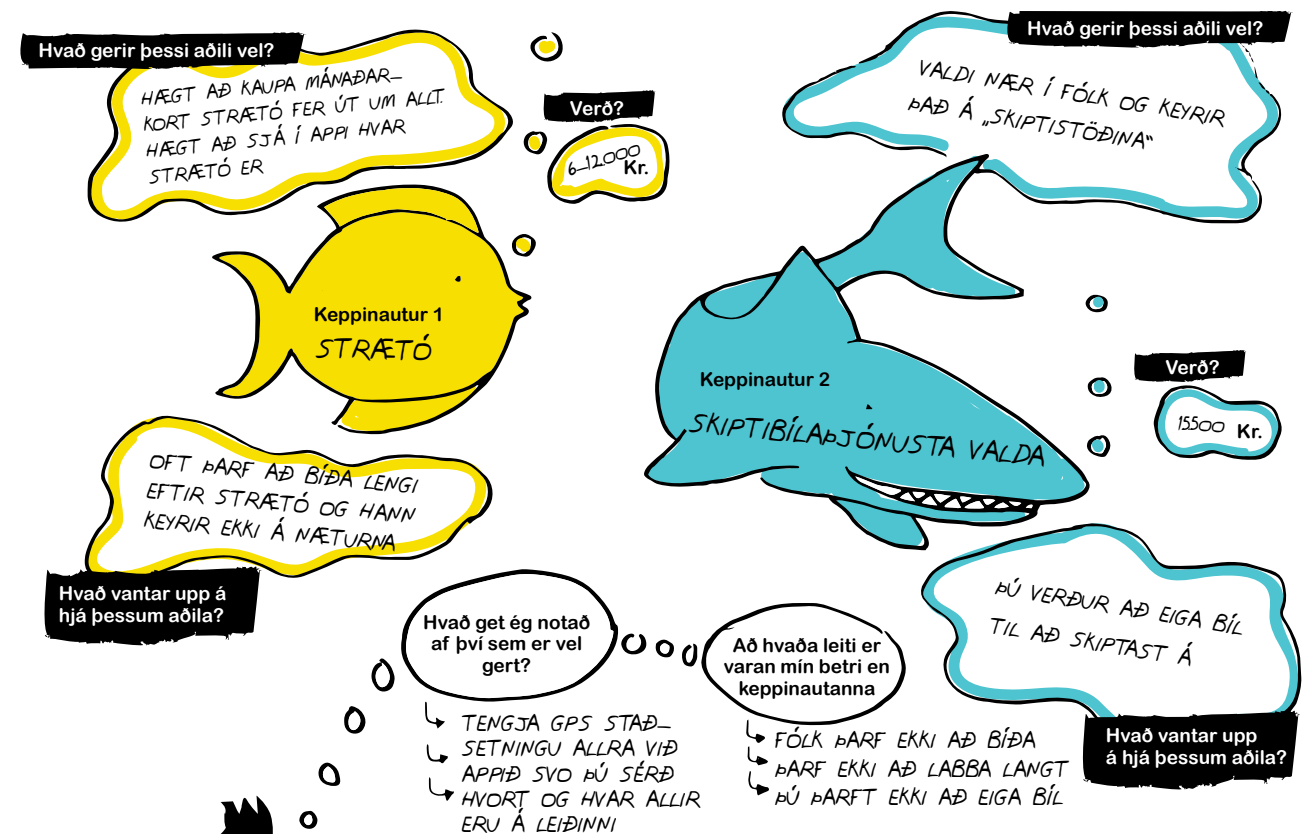
Fylltu út á vinnublaðinu heiti og vörumerki keppinautanna eða settu inn mynd af vöru þeirra.

Íhugaðu hvað það er sem þér finnst þeir gera vel og hvað þeir gætu gert betur. Skrifaðu það inn á vinnublaðið.

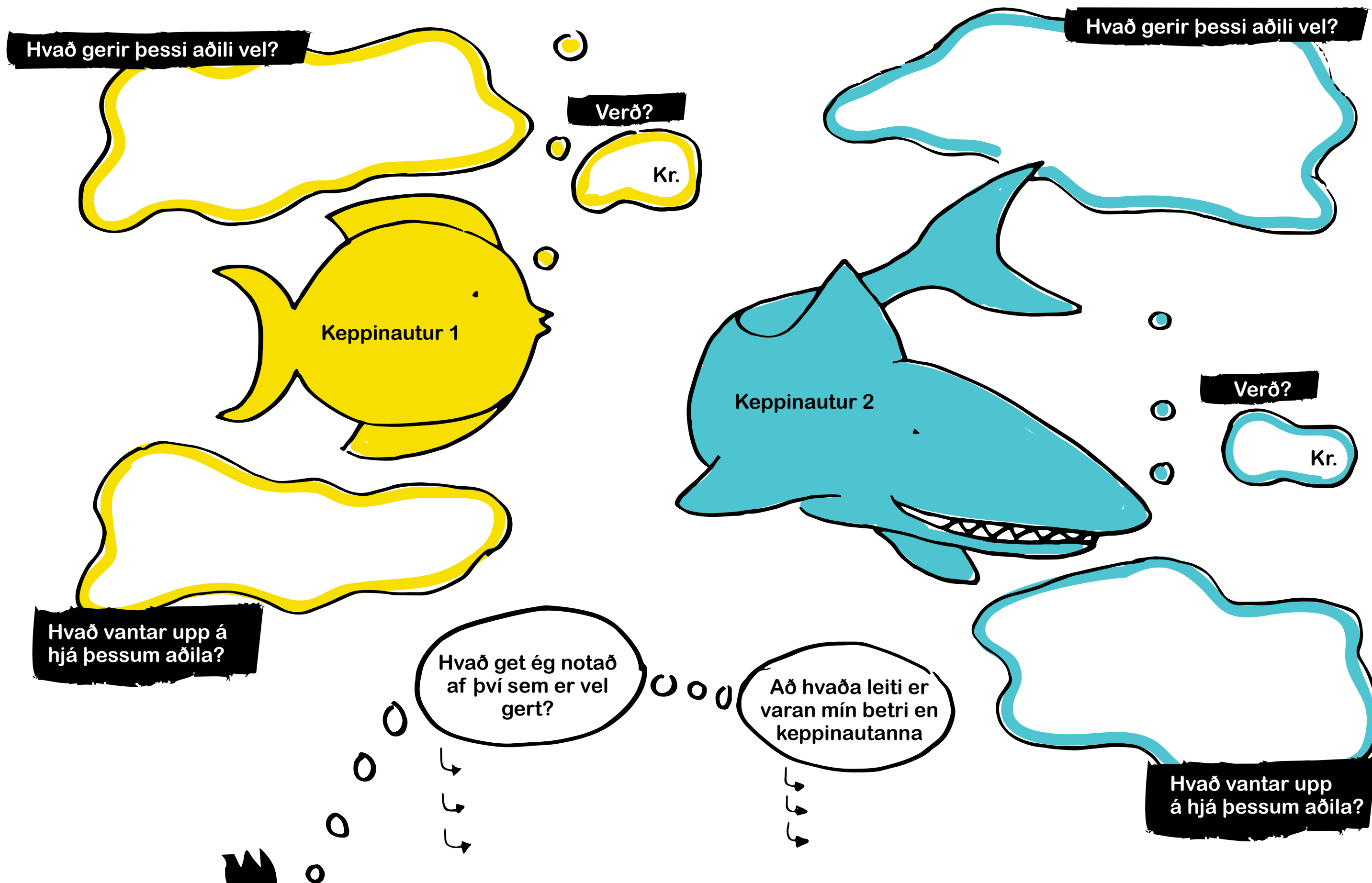
Finndu hvað vörur þeirra kosta og skrifaðu verðið á vinnublaðið.

Íhugaðu hvað þeir gera vel og hvað þú getur lært af því. Getur þú notað þessa vitneskju til að betrumbæta þína vöru? Skrifaðu það inn á vinnublaðið.

Hugsaðu um hvað er ekki eins vel gert hjá þeim og hvað þú getur lært af því. Getur þú notað þessa vitneskju til að betrumbæta þína vöru? Skrifaðu það inn á vinnublaðið.



Samkeppnin – hver er að selja sömu vöru?



Reiknaðu dæmið!

Til þess að komast að því hvað þú getur þénað á vörunni verður þú fyrst að finna út hvað það kostar að framleiða, kaupa inn eða útfæra vöruna þína. Þetta kallast kostnaðarverð.

Kostnaðarverð:

Til eru mismunandi leiðir til að finna kostnaðarverð allt eftir því um hvaða vöru er að ræða.

- Kannski býrðu sjálf(ur) til vöruna – ef þú býrð til dæmis til heimagerða umhverfisvæna sápu eða bakar listilegar bollakökur verður þú að reikna út efniskostnað. Þú leggur saman verð á öllu hráefni sem þú notar, t.d. í 20 stk., og deilir í útkomuna með 20, þá færðu kostnaðarverð á einingu.
- Ef þú kaupir eitthvað og selur áfram á hærra verði þá er innkaupsverðið sem þú greiðir fyrir vöruna kostnaðarverð.
- Ef þú býrð til nýja hluti úr gömlum notuðum sem þú hefur safnað eða keypt ódýrt þá er tími þinn og efniskostnaður það sem á að leggja saman. Tímakaup þitt verður að vera raunhæft, skoðaðu hvað þú færð í tímakaup í annarri vinnu og notaðu það við útreikninginn.
- Ef þú ert að selja þekkingu þína eða þjónustu, eins og að viðra hunda eða passa börn, þá er kostnaðarverðið eingöngu reiknað út frá tíma. Reiknaðu með því að nota formúluna klukkustundir x kr.

KOSTNAÐARÚTREIKNINGUR
FYRIR ÓÁÞREIFANLEGA VÖRU
(ÞJÓNUSTA, FORRIT OSFRV).

KOSTNAÐUR Á EINGU	
EFNISKOSTNAÐUR	Kr.
UMSJÓN OG VIÐHALD Á FORRITI OG SÖLUSÍÐU	50 Kr.
+	
	50 Kr.

FRAMLEIÐSLUKOSTNAÐUR Á EINGU	
EFNISKOSTNAÐUR	Kr.
+ TÍMANOTKUN (KLUKKUSTUNDIR X KRÓMUR)	Kr.
KOSTNAÐARVERÐ =	Kr.

Vinnublað:

Reiknaðu kostnaðarverð og fylltu það inn á vinnublaðið.

Söluverð:

Nú skaltu finna út hvað varan þín á að kosta. Það eru ekki til reglur um það hvernig maður reiknar út söluverð svo í raun ákveður þú það sjálf(ur). En til að ganga úr skugga um að viðskiptavinurinn vilji borga fyrir vöruna þína skaltu athuga þrennt:

1. Hvert er kostnaðarverð þitt? Varan verður að kosta meira en það, annars er reksturinn ekki í lagi!

2. Hvað kostar varan hjá keppinautunum? Þeir hafa ákveðið þetta verð af því að viðskiptavinir þeirra vilja borga það og þess vegna er gott að skoða það. (Sjá bls. 10)

3. Hversu einstök er hugmyndin þín? Ef hún er á einhvern hátt betri en keppinautanna þá getur þú mögulega verðlagt vöruna hærra.

Skoðaðu þessa þrjá þætti og ákveddu hvað varan þín á að kosta, skrifaðu það svo inn í reitinn á vinnublaðinu.

Hverjar eru tekjur þínar?

Nú ertu með tölurnar sem þú þarft til að reikna út hvað þú þénar á vörunni þinni.

Dragðu kostnaðarverðið frá söluverðinu = tekjur á stk.

SÖLUVERÐ	
Hvert er söluverð keppinautanna? (Sjá bls. 11)	
Keppinautur 1	6000 Kr.
Keppinautur 2	15500 Kr.
Hversu einstök er varan þín?	
- einstök	+ einstök
Lágt verð	Hátt verð
990 Kr.	

HVERJAR ERU TEKJUR ÞÍNAR?	
SÖLUVERÐ	990 Kr.
- KOSTNAÐARVERÐ	50 Kr.
TEKJUR =	940 Kr.

Kostnaðarútreikningur fyrir vöru

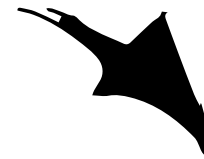


FRAMLEIÐSLUKOSTNAÐUR Á EININGU

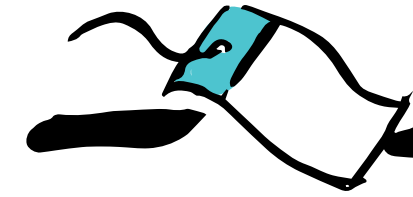
EFNISKOSTNAÐUR _____ Kr.

+ TÍMANOTKUN (KLUKKUSTUNDIR X KRÓNUR) _____ Kr.

KOSTNAÐARVERÐ = Kr.



SÖLUVERÐ



Hvert er söluverð keppinautanna?
(Sjá bls. 11)

Keppinautur 1 _____ kr.

Keppinautur 2 _____ kr.

Hversu einstök er varan þín?

— einstök _____ + einstök

Lágt verð _____ Hátt verð

 Kr.



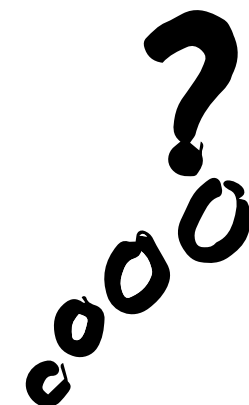
HVERJAR ERU TEKJUR ÞÍNAR?



SÖLUVERÐ _____ Kr.

- KOSTNAÐARVERÐ _____ Kr.

TEKJUR = Kr.



DETTA ÞÉR Í HUG ÖNNUR ÚTGJÖLD?

Auglýsingar – hvernig ætlar þú að koma vörunni þinni á framfæri?

Hvernig finna viðskiptavinir vöruna þína? Skoðaðu möguleikana á auglýsingatrénu á vinnublaðinu, horfðu á vinnublaðið sem þú gerðir áður um viðskiptavininn (bls. 8) og hugsaðu um á hvaða hátt er best að ná athygli viðskiptavinarins. Margar af þessum leiðum virka best ef fleiri en ein eru notaðar samtímis. Vefsíðan þín verður til dæmis sýnilegri ef þú auglýsir hana á Google eða á Facebook-síðu.

Bæklingur – Ef þú ætlar að selja eitthvað í nærumhverfi þínu gæti hentað að gera bækling til að dreifa, hengja upp á auglýsingatöflum í verslunum eða láta liggja frammi á kaffihúsum eða öðrum heppilegum stöðum.

Tengslanet – Kannski hentar að vekja athygli á vörunni þinni með hjálp tengsla við fólk sem þú þekkir sem getur þá látið bæklinginn þinn berast áfram. Reyndu að muna eftir einhverjum sem þú þekkir, til dæmis í fjölskyldunni eða vinahópnum, sem gæti þekkt mögulega viðskiptavini þína.

Skilti – Kannski geturðu búið til skilti fyrir fyrirtækið þitt sem þú getur sett á hjólið þitt eða á bíl foreldra þinna eða einhvers staðar annars staðar.

Auglýsingar í blöðum eða á netinu – Þú gætir ákveðið að auglýsa í hverfisblöðum eða rafrænt eins og á Google (Adwords) eða annars staðar.

Vefsíða – Er gagnlegt að setja upp vefsíðu þar sem þú segir nánar frá og auglýsir vöruna þína?

Instagram – Ef þú ert að framleiða flotta vöru sem lítur vel út, t.d. skartgrip, kökur eða falleg flugvélalíkon, þá getur þú búið til flottan vettvang til að kynna vöruna þína á Instagram.

YouTube – Ef til vill hentar vel að segja frá vörunni þinni í stuttum YouTube-myndskeiðum sem þú tekur upp og dreifir á samfélagsmiðlum.

Facebook-síða – Þú getur stofnað síðu fyrir fyrirtækið þitt á Facebook þar sem þú segir frá vörunni og birtir fréttir um hana.

Twitter – Þú gætir notað Twitter til þess að koma þér á framfæri með því að skrifa stuttar áhugaverðar færslur sem fá fólk til að fylgja þér eða nota vinsæl #myllumerki.

Bloggsíða – Sértu að selja eitthvað sem þú veist mikið um eða hefur brennandi áhuga á gætir þú bloggað um efnið.

Annað? – Kannski ert þú með allt aðrar og frábærar hugmyndir um það hvernig þú auglýsir vöruna þína?

Vinnublað:

Veldu þrjár leiðir sem þú telur að henti vel til að auglýsa vöruna þína. Skrifaðu niður hvernig þú ætlar að nota auglýsinguna.

Hugsaðu um það hvort hægt sé að gera eitthvað ókeypis eða kannaðu kostnað. Getur þú gert allt sjálf(ur) eða hefur þú þörf fyrir hjálp?

Veldu þrjár mismunandi auglýsingaleiðir

1. FACEBOOK

Hvernig notar þú þessa leið?
GERI SÍÐU FYRIR APPIÐ OG HEF ÞAR LINK Á GOOGLE PLAY OG APP STORE

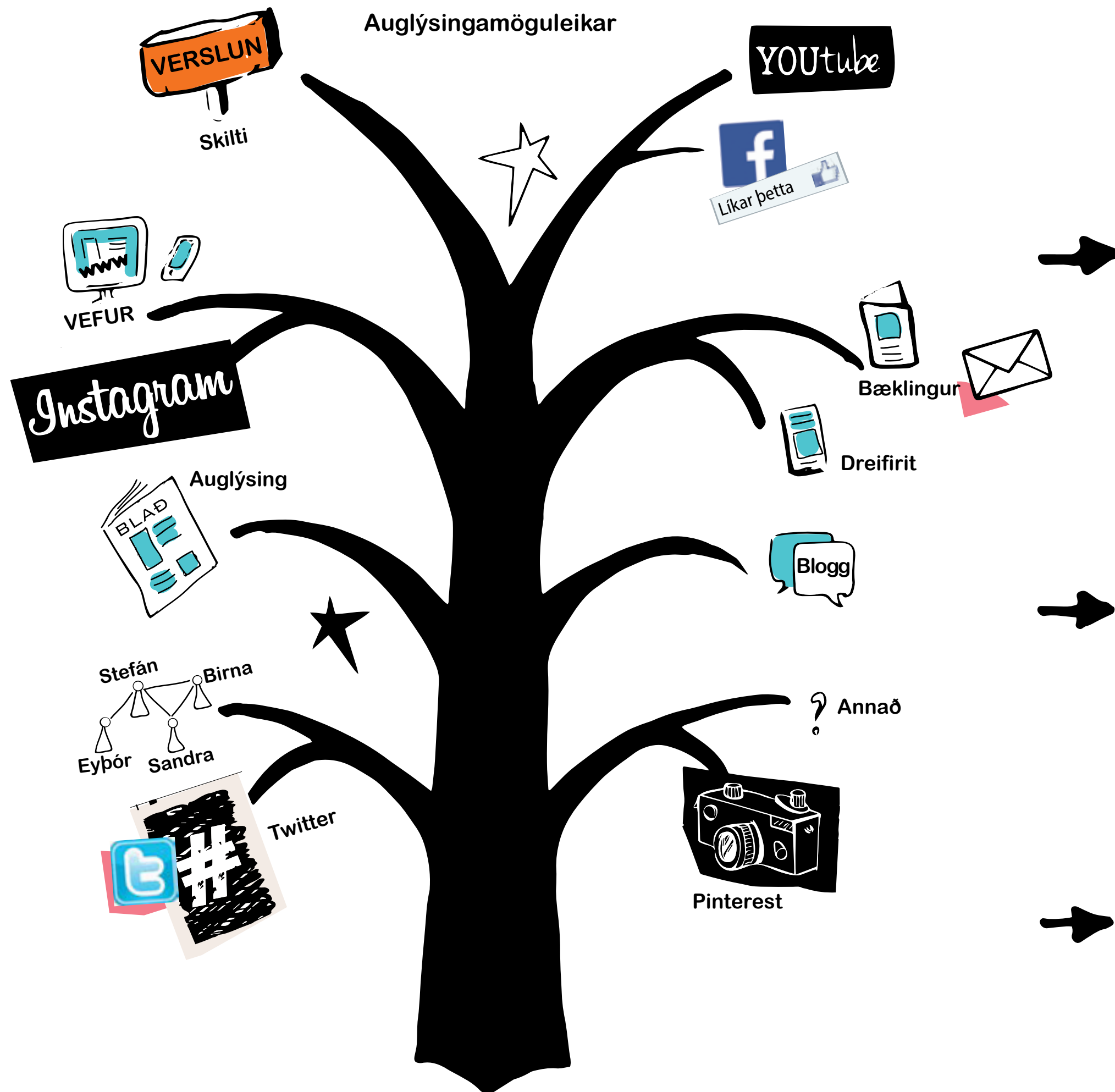
DEILI HENNI TIL VINA OG FJÖLSKYLDU

2. AUGLÝSINGAPLAKAT

Hvernig notar þú þessa leið?
GERI LÍTIÐ PLAKAT OG HENGI UPP Í VERSLUNUM OG FRAMHALDS- OG HÁSKÓLUM

3. ÚTVARP

Hvernig notar þú þessa leið?
SET STUTTA TALAÐA AUGLÝSINGU Á BYLGUNA OG RÁS 2



Veldu þrjár mismunandi
auglýsingaleiðir

1. _____
Hvernig notar þú þessa leið?

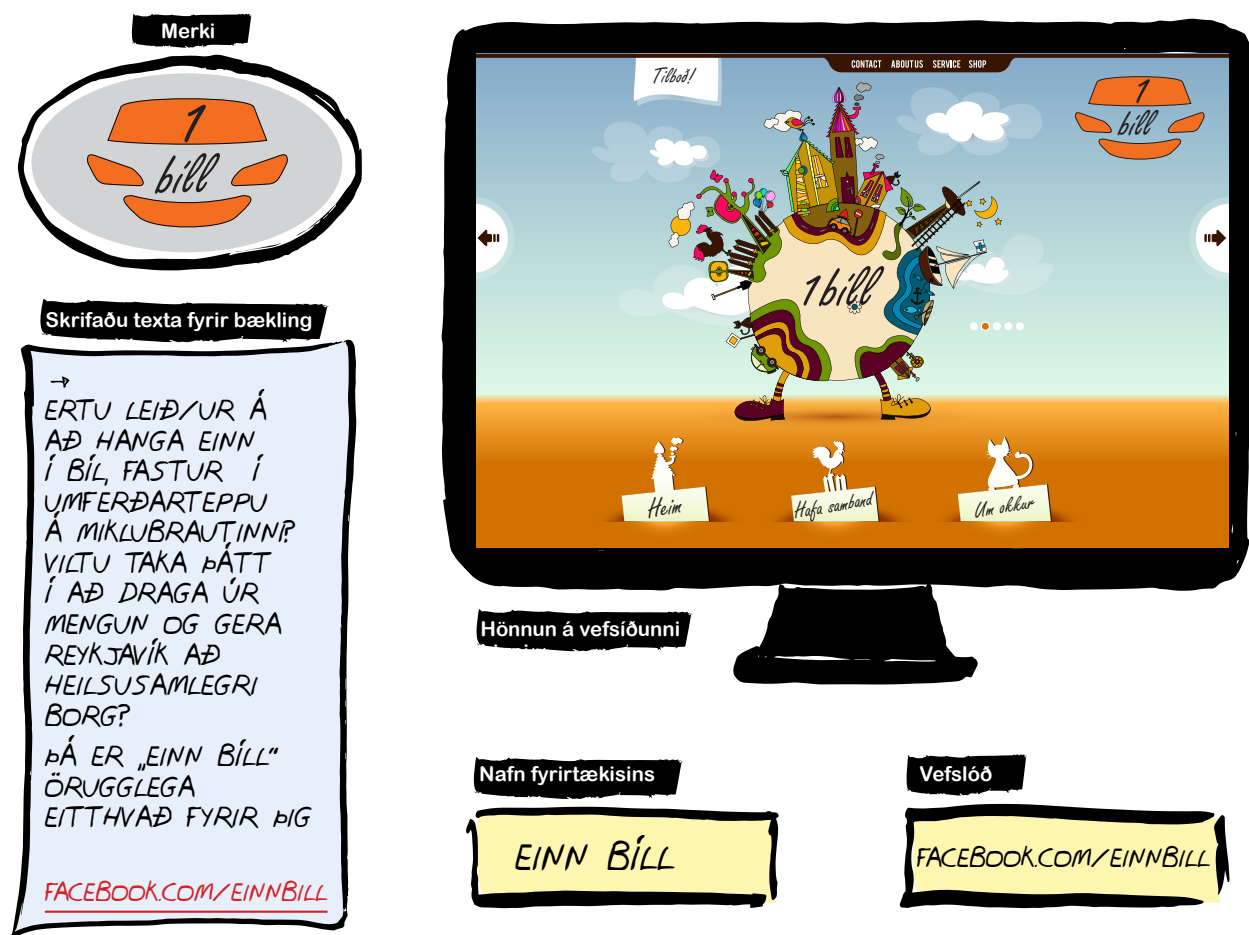
2. _____
Hvernig notar þú þessa leið?

3. _____
Hvernig notar þú þessa leið?

Hannaðu útlit fyrir fyrirtækið

Skoðaðu aftur viðskiptavin þinn. Hugsaðu um hvað það er sem hann kynni að meta. Hvaða litir og hönnun finnst þér henta þessari persónu?

Líttu líka aftur á keppinautana og hvernig þeir ná til viðskiptavina sinna. Ef þér finnst þeir standa sig vel í því að ná til viðskiptavina geturðu nýtt þér aðferðir þeirra en ef þér finnst þeir lélegir skaltu nota það til að fá betri hugmyndir um það hvernig á að gera hlutina.



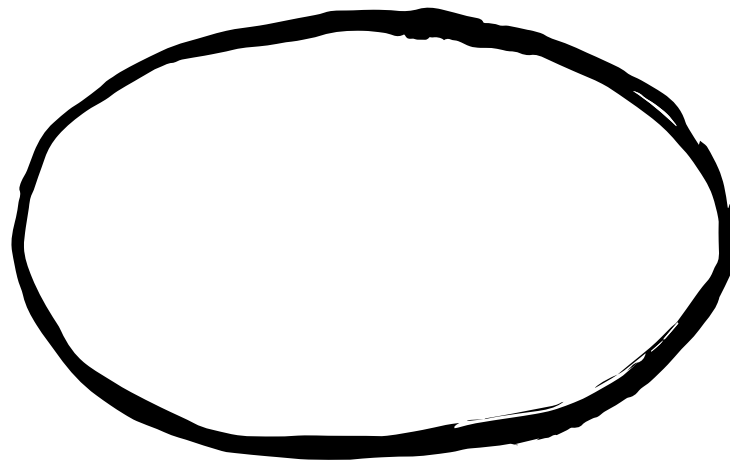
Hannaðu fyrirtækið þitt

Vinnublað:

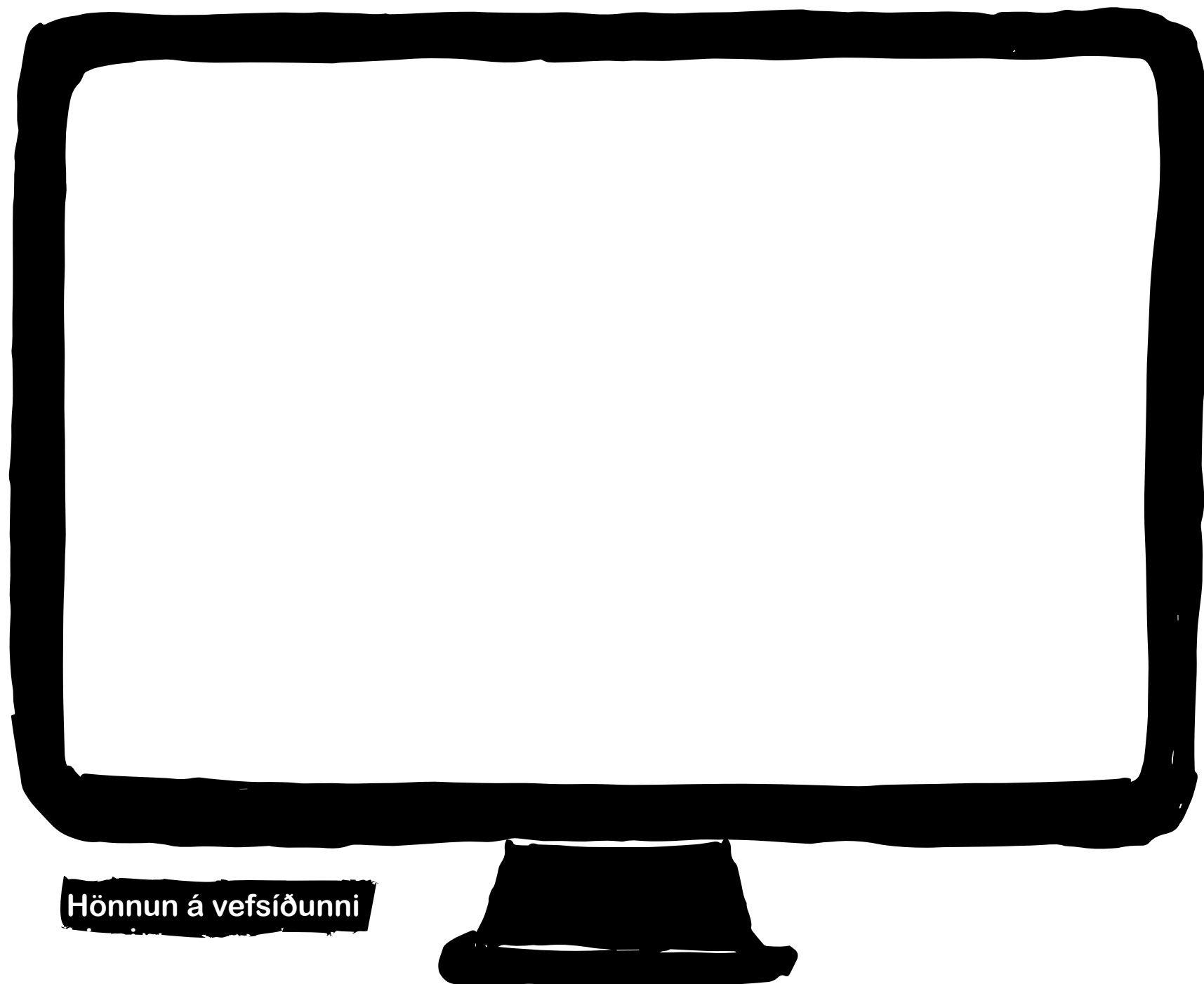
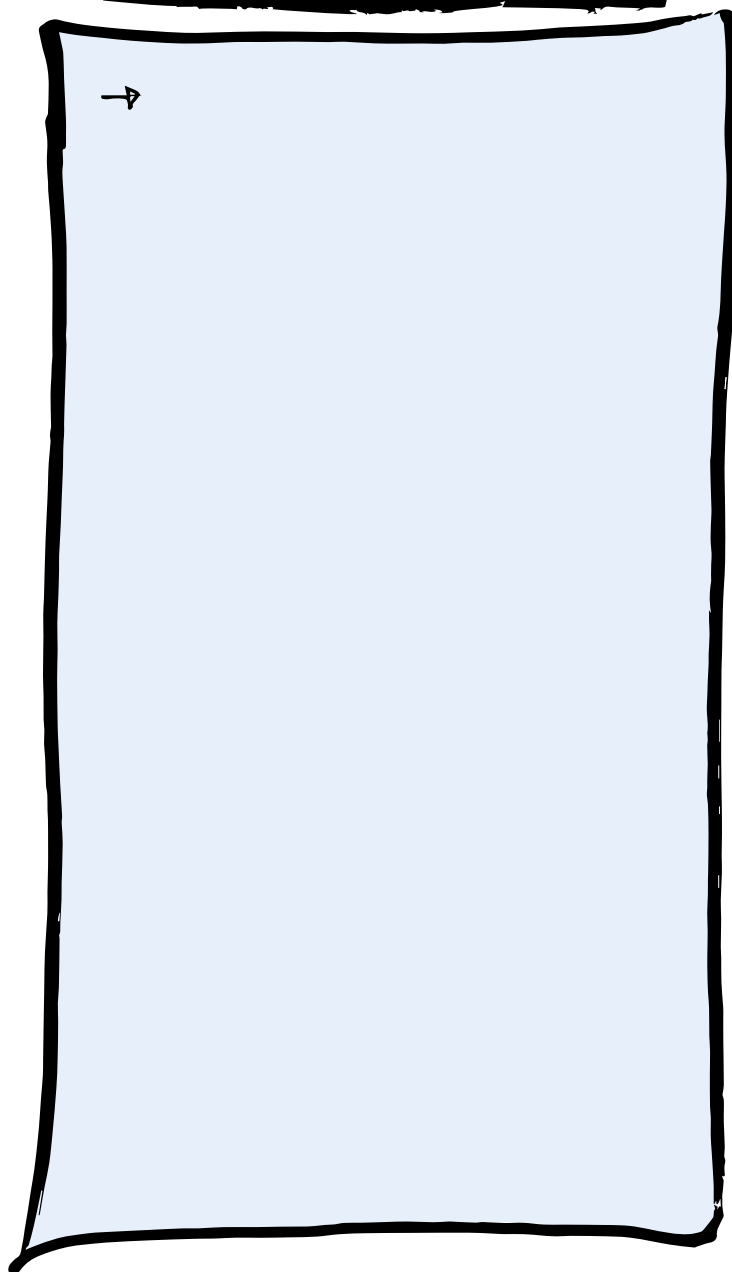
Þú þarft ekki að vera með listræna hæfileika til að geta gert þetta. Ef þér finnst erfitt að teikna eða hanna getur þú til dæmis notað myndir af einhverju sem þér finnst flott og vilt líkjast og búið til klippimynd sem sýnir hvernig þú vilt hafa kynningarefnið.

- *Klipptu tillögur úr blöðum og tímaritum, prentaðu út myndir o.þ.h. og búðu til klippimynd á heimasíðuna með efni sem þú heldur að höfði til viðskiptavina þinna. Ef þér finnst gaman að hanna settu þá saman tillögu að því hvernig heimasíðan þín, bloggið eða annað sem þú vilt nota gæti litið út.*
- *Gerðu tillögu að merki/lógói fyrir vöruna. Á það að vera nafn eða mynd eða hvort tveggja?*
- *Skrifaðu texta fyrir dreifirit þar sem þú lýsir því sem þú ert að selja á þann hátt að það fangi athygli viðskiptavina þinna og geri það að verkum að þeir vilja kaupa vöruna. Segðu viðskiptavininum frá því hvernig þú uppfyllir þarfir hans, ímyndaðu þér að þú sért að skrifa til einstaklings.*

Merki

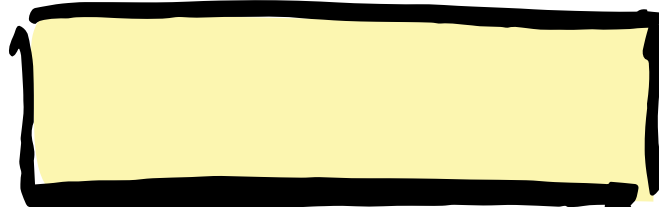


Skrifaðu texta fyrir bækling

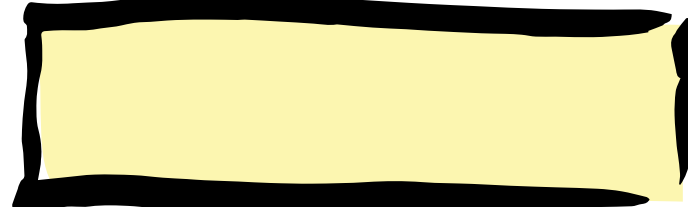


Hönnun á vefsíðunni

Nafn fyrirtækisins



Vefslóð



Leifturkynning (örkynning) – seldu hugmyndina!

Nú ertu alveg að koma í mark! Nú áttu bara eftir að fara út og sannfæra aðra um að hugmyndin þín sé frábær! Kannski getur þú selt bekknum þínum hugmyndina, kannski ættir þú að kynna hana fyrir einhverjum í fjölskyldunni eða öðrum sem þú þekkir og vilt fá til að lána þér peninga til að búa til bækling eða kaupa inn fyrstu vörurnar eða hvað annað. Þess vegna verður þú að sannfæra viðkomandi um að hugmyndin þín sé góð. Þetta er fyrsta salan þín og þess vegna verður þú að búa til nokkurs konar söluræðu, kynningu þar sem þú sýnir fram á að hugmyndin sé góð, að þú sért búin(n) að hugsa þig vel um og hafir unnið markvisst og að þetta sé eitthvað sem þú getir þénað á því að selja.



Ég er að selja ...

FORRIT SEM AUÐVELDAR FÓLKÍ AÐ DEILA BÍL MEÐ ÖÐRUM



Viðskiptavinir mínir vilja ...

MINNKA MENGUN DRAGA ÚR BENSÍNKOSTNAÐI OG MINNKA ÁLAG Á GÖTUR BORGARINNAR



Hugmynd mín leysir þessa þörf af því að

LÁTA FÓLK DEILA BÍLA SAMAN Í OG ÚR VINNU EÐA SKÓLA



Ég finn viðskiptavini mína með hjálp ...

FACEBOOK, ÚTVARPSAUGLÝSINGA OG UPPHENGÐRA AUGLÝSINGA



Hagnaður minn er ...

950 KR. Á HVERJA SÖLU Á SMÁFORRITNU (APPINU).

Leifturkynning – kynntu hugmyndina þína

Vinnublað:

Þú getur kynnt hugmyndina hvernig sem þig langar til, kannski ertu búin(n) að búa til líkan, veggspjald, glærुकynningu eða eitthvað annað flott. En mundu samt að söluræðan þarf að innihalda eftirfarandi:

Ég er að selja ...

Viðskiptavinir mínir þurfa ...

Hugmyndin mín leysir þessa þörf af því að ...

Ég finn viðskiptavini mína með hjálp ...

Hagnaður minn er ...

Nú skaltu æfa þig fyrir framan spegil!

Mundu að kynna þig fyrst.

Til hamingju!

Nú ert þú tilbúin(n) að stofna eigið fyrirtæki og verða þinn eigin yfirmaður.

Farðu og sigraðu heiminn!



Ég er að selja ...



Viðskiptavinir
mínir vilja ...



Hugmynd mín leysir
þessa þörf af því að ...



Ég finn viðskiptavini
mína með hjálp ...



Hagnaður minn er ...

Fyrirtækið mitt