

RETNINGSLINJER

Formålet med iværksætterpraktikken er, at du gennem praktikperioden professionaliserer en forretningsidé, ved at arbejde dig gennem konkrete emner, der kan bidrage til at din forretningsidé konkretiseres, så du som afslutning på iværksætterpraktikken har udviklet en forretningsmodel og eventuelt prototype.

Forudsætning:

For at komme i betragtning til iværksætterpraktik, skal du have:

- 1) En fokuseret forretningsidé (produkt/service), samt beskrivelse af ideens præmis og berettigelse.
- 2) Mindst to mentorer fra en virksomhed, der fungerer som sparringspartner, samt plan for møder.

Forretningsidéen skal være ny og der skal foreligge en beskrivelse af ideens berettigelse. Den skal godkendes af den underviser, som er din vejleder. Har du allerede en virksomhed, skal du stadig identificere en ny forretningsidé for at komme i betragtning til Iværksætterpraktik, men denne kan være videreudvikling inden for den eksisterende virksomhed.

Beskrivelse af indhold:

Når du har fået godkendt din forretningsidé og ideens berettigelse, skal du udarbejde en oversigt over arbejdsopgaver og læringsmål for praktikforløbet, der skal fremgå af praktikkontrakten.

Læringsmål er udtryk for, hvad du forventer at lære gennem praktikken, og de beskrives efter modellen: "Efter praktikken kan jeg" + udsagnsord + din afslutning af sætningen. Du skal formulere et læringsmål for hver af de punkter som du skal arbejde med under praktikforløbet

For eksempel:

Efter praktikken kan jeg redegøre for min forretningsidé ud fra elementer i BMG-forretningsmodellen
Efter praktikken kan jeg redegøre for min forretningsidé udefra de konkrete aktiviteter den omfatter
Efter praktikken kan jeg redegøre for de ressourcer der er nødvendige for realisering af ideen.

Praktikforløbet:

I løbet af praktikken skal du udvikle en forretningskoncept, hvor i du kan redegøre for følgende punkter:

- 1) Aktiviteter – hvad laver din virksomhed?
- 2) Ressourcer – hvad består virksomheden af?
- 3) Partnere – hvem samarbejder du med?
- 4) Leverancer og kundeværdi - hvad sælger du?
- 5) Kunderelationer – hvordan er dit forhold til kunderne?
- 6) Kanaler – hvordan kommer du ud til kunden?
- 7) Kundesegmenter – hvem køber dit produkt?
- 8) Omkostninger – hvordan er din omkostningsstruktur?
- 9) Indtægter – hvordan tjener du penge?
- 10) Konkurrenter - hvem er mine konkurrenter og hvordan differentierer min idé sig fra deres?

Disse elementer er konkret taget fra Business Model Generation, men indgår i de fleste teoretiske modeller og variationer af forretningsmodeller. <http://forretningsmodellen.dk/2012/10/business-model-canvas-og-alexander-osterwalde/>

Afreportering:

Du skal undervejs i praktikken føre en online logbog, hvor processen og den viden, du løbende oparbejder, skal dokumenteres. Du vælger selv platform – det kan fx være google dox, evernote eller springpad – og du skal invitere din vejleder til at kunne se og kommentere på denne.

På baggrund af logbogen skal du i den afsluttende skriftlige praktikopgave beskrive din forretningsmodel ud fra de 10 ovennævnte punkter. Logbog og evt. prototype skal vedlægges praktikopgaven som dokumentation. Praktikrapporten skal redegøre for ovennævnte punkter.