



Co-funded by
the European Union



Uppmuntra invandrarkvinnor att ta vara på sin
Potential och möjligheter i entReprenörskapets värld

Stärka entreprenörskompetensen



Finansieras av Europeiska unionen. De synpunkter och åsikter som uttrycks är endast upphovsmannens [upphovsmännens] och utgör inte Europeiska unionens eller Europeiska genomförandeorganet för utbildning och kulturs (EACEA) officiella ståndpunkt. Varken Europeiska unionen eller EACEA tar något ansvar för dessa.

Undervisning i entreprenörskap: Erfarenhetsbaserat tillvägagångssätt

"Berätta för mig och jag kommer att lyssna;

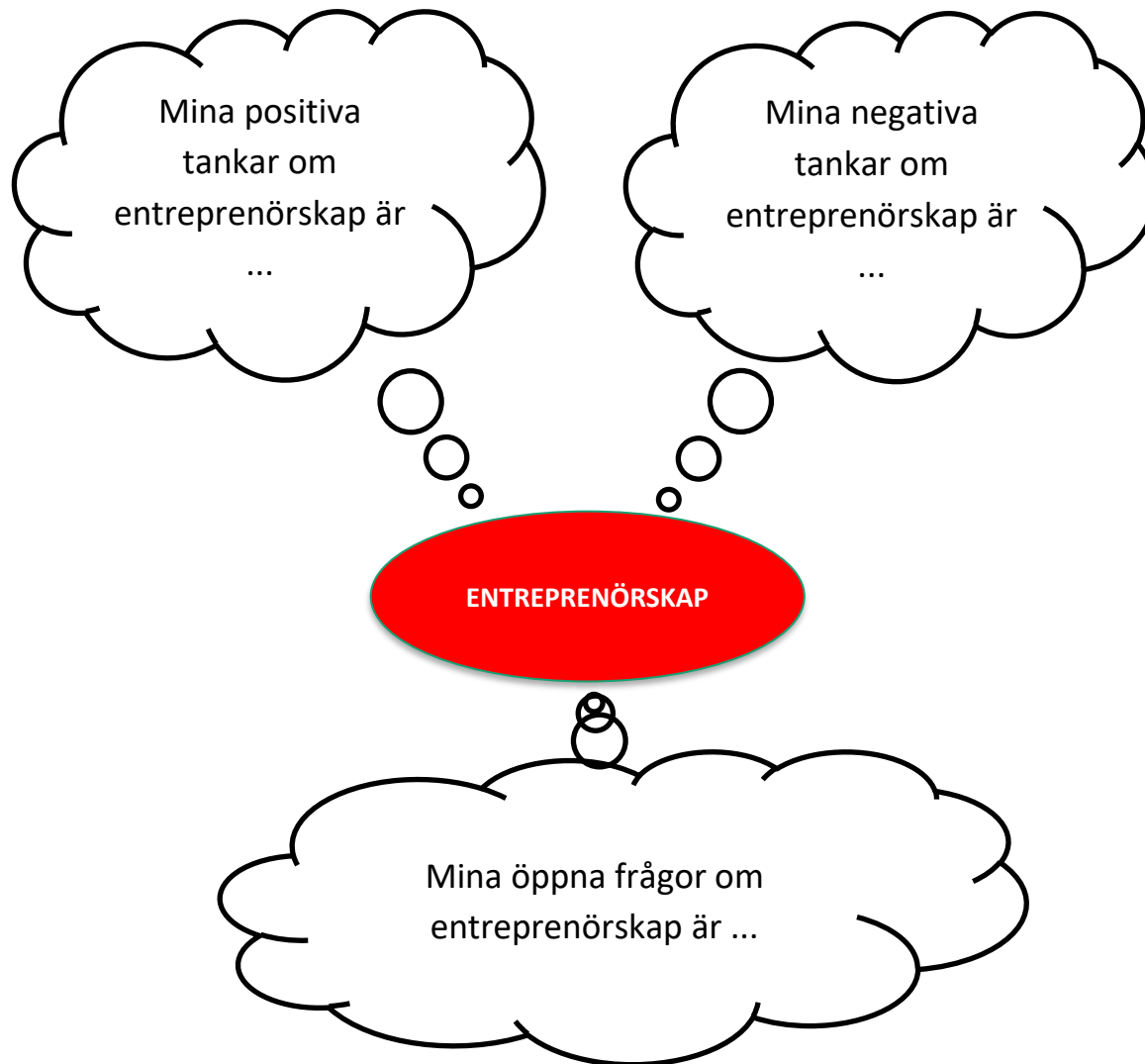
Lär mig, och jag kommer ihåg; Involvera mig, och jag kommer att lära."

Benjamin Franklin

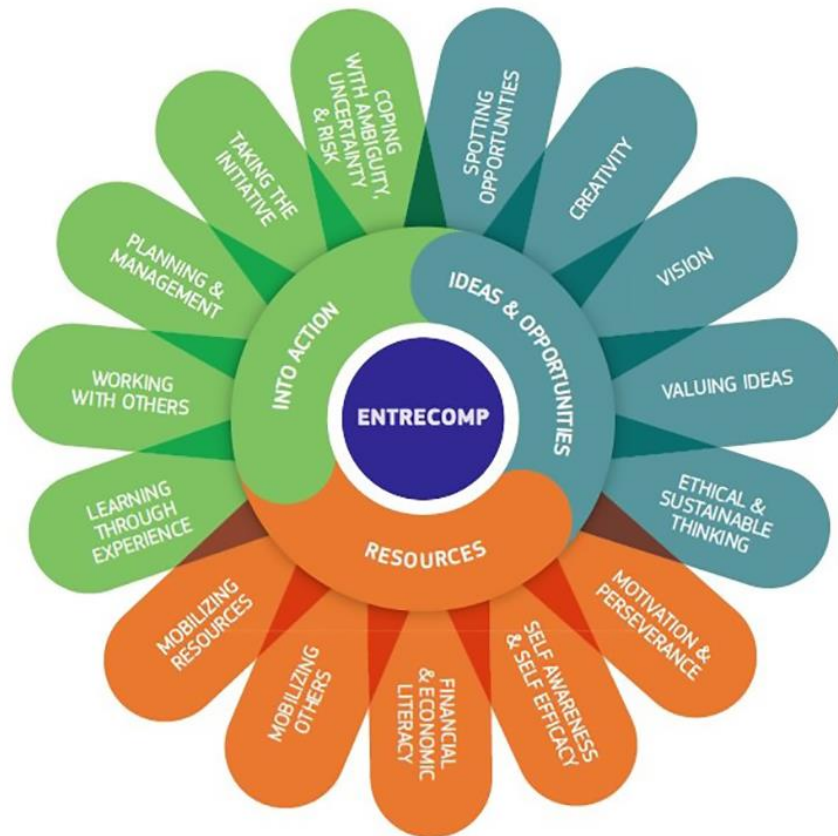
Praxis för undervisning i entreprenörskap



Låt oss börja



Undervisning i entreprenörskap - EntreComp



Europeiska kommissionen har utvecklat EntreComp: European Entrepreneurship Competence Framework som en referensram för att förklara vad som menas med ett entreprenörstänkande.

EntreComp ger en omfattande beskrivning av de kunskaper, färdigheter och attityder som människor behöver för att vara entreprenörer och skapa ekonomiskt, kulturellt eller socialt värde för andra.

Den består av 3 inbördes relaterade och sammanlänkade kompetensområden: "Idéer och möjligheter", "Resurser" och "I handling".

Vart och ett av områdena består av 5 kompetenser, som tillsammans utgör byggstenarna i entreprenörskap som kompetens.

Ramverket utvecklar de 15 kompetenserna enligt en progressionsmodell med 8 nivåer och föreslår en omfattande lista med 442 läranderesultat.

Source:

<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1317&langId=en>

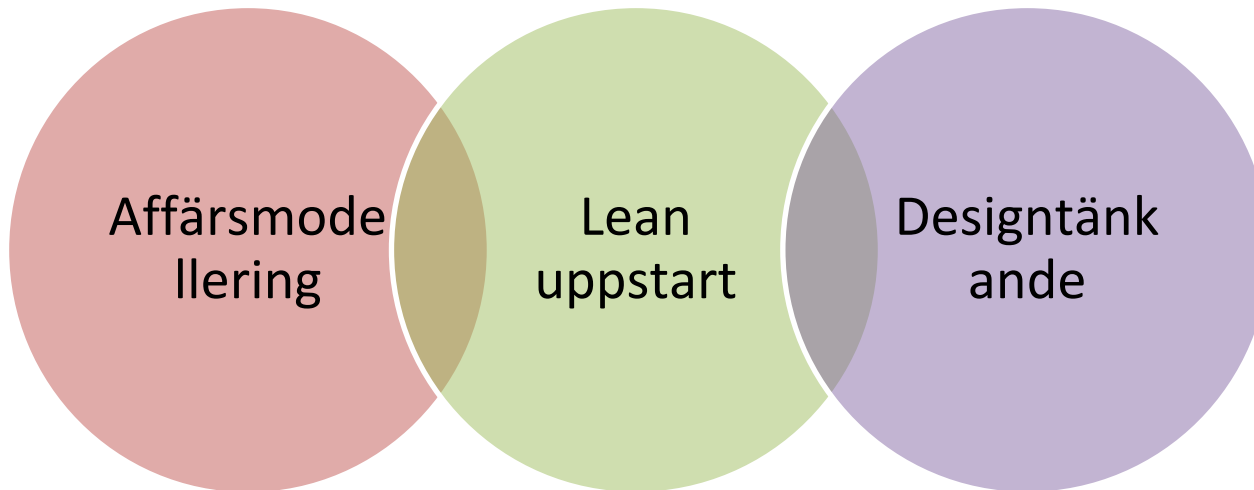


Co-funded by
the European Union

Förändringar i undervisningen i entreprenörskap

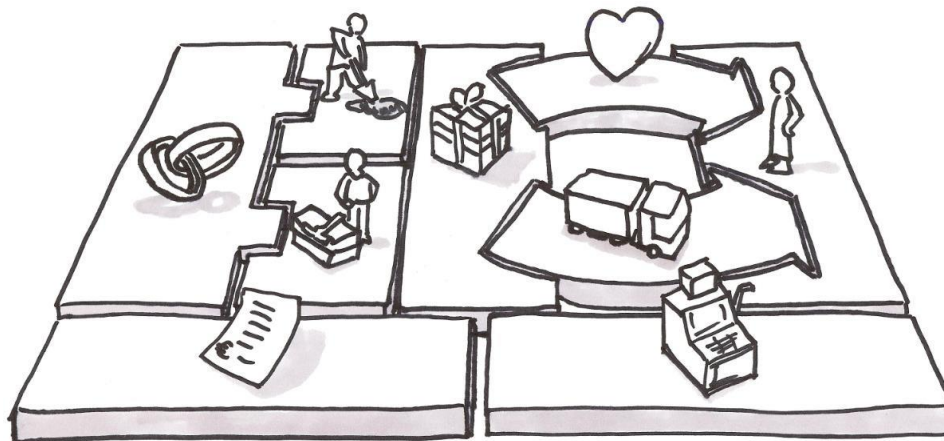
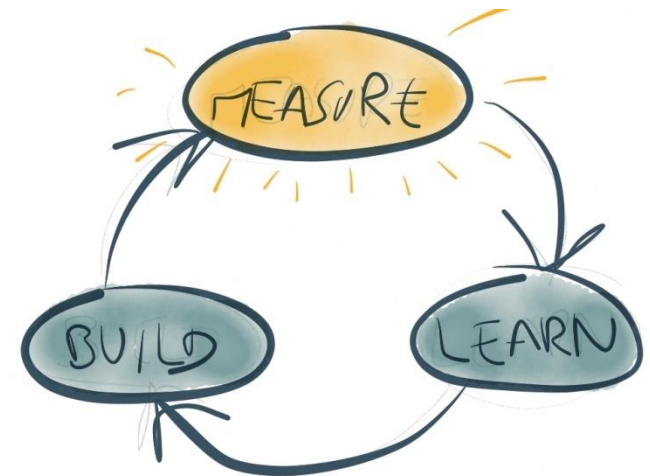
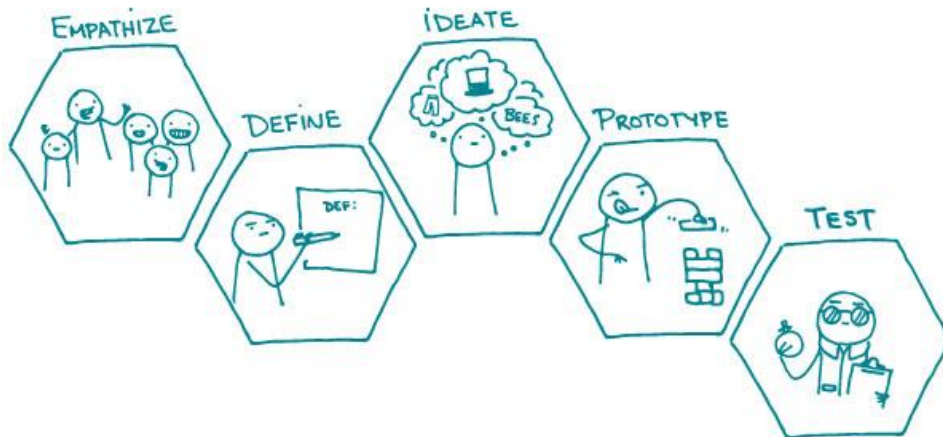
Från affärsplanering ...

till affärsexperiment.



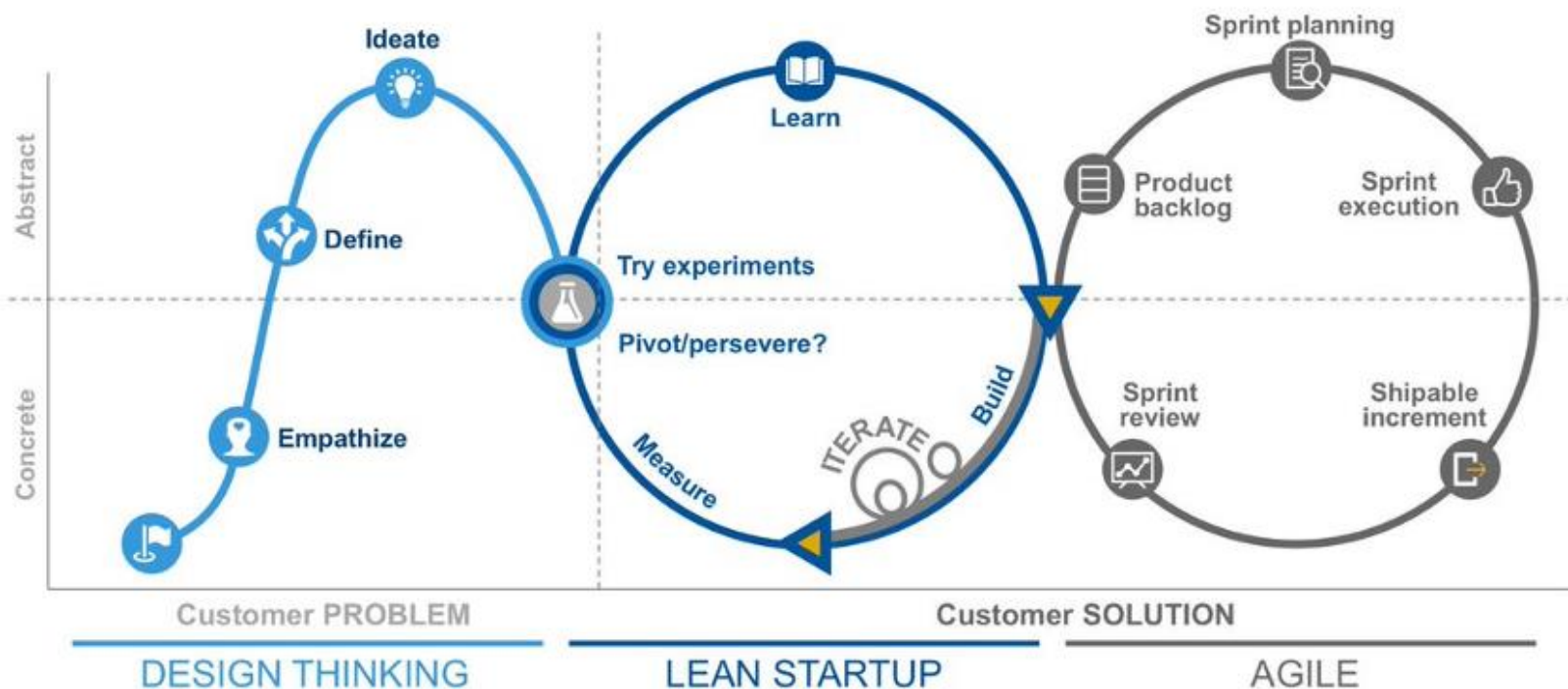
Förändringar i undervisningen i entreprenörskap

DESIGN THINKING!



Förändringar i undervisningen i entreprenörskap

Combine Design Thinking, Lean Startup and Agile



#GartnerSYM

21. CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY | © 2016 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner and ITpo are registered trademarks of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner.

Praxis för undervisning i entreprenörskap





Affärsplan som vi skriver...

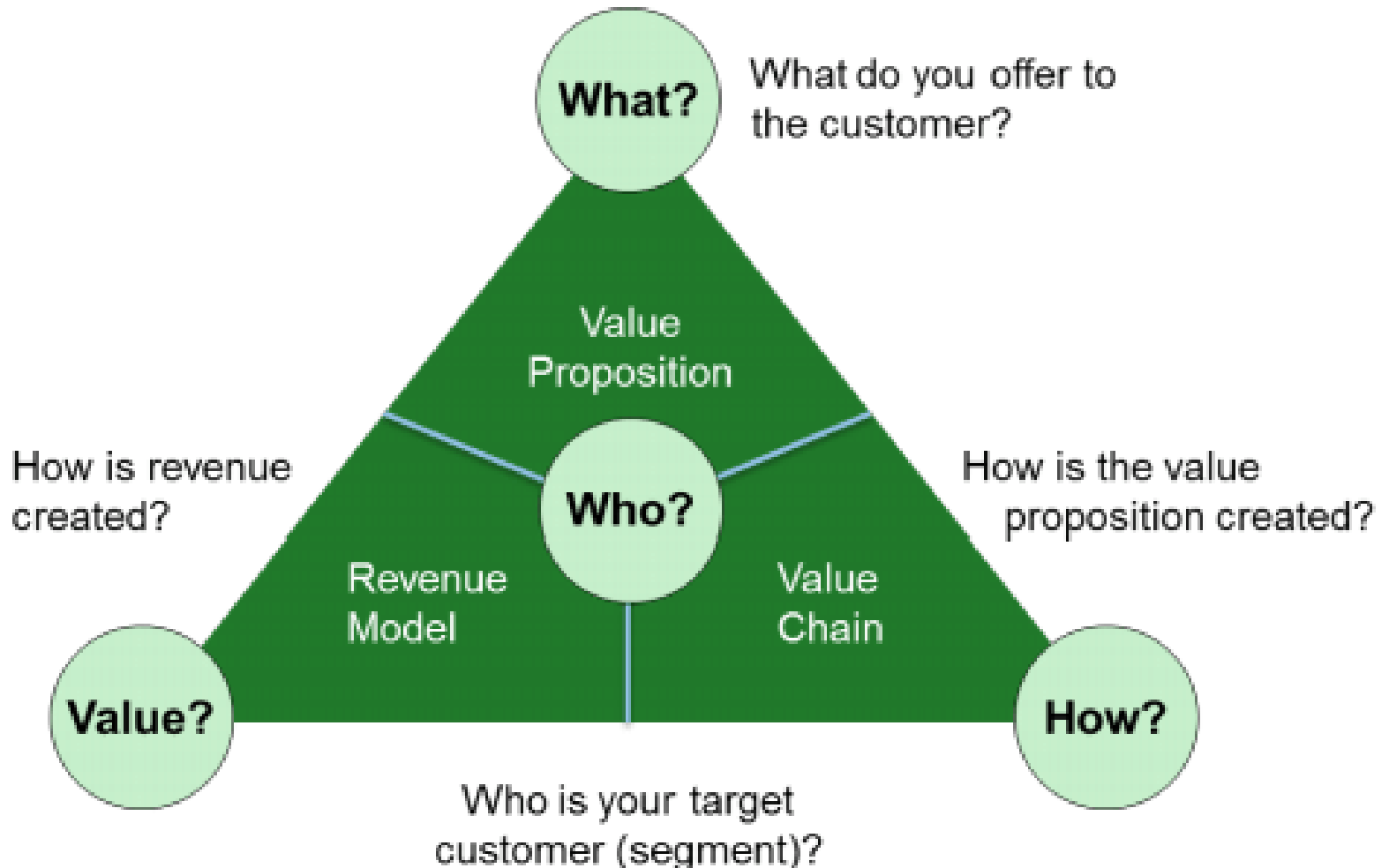


Affärsmodell som vi utformar...

Vad är entreprenörskap och vem är en entreprenör?



Den magiska triangeln



20 € utmaning

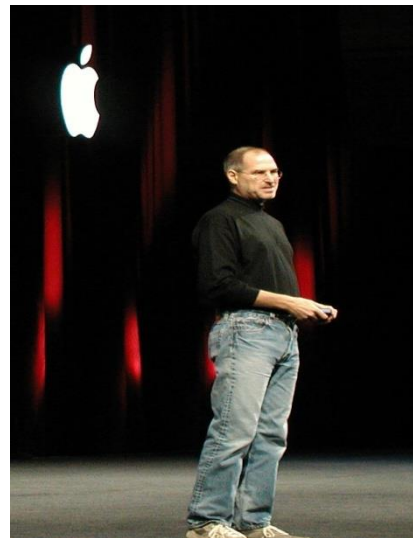
Aktivitet
Kan du
sälja den?



Du har 20 euro i fickan.
Vilka affärsidéer kan du utveckla med 20 €?
Ge minst 7 idéer på 7 minuter.



Chef kontra entreprenör



Uber

The world's largest
taxi company, owns
no vehicles.

The world's most
popular media owner,
creates no content.

Facebook

Alibaba

The most valuable
retailer, has no inventory.

The world's largest
accommodation provider,
owns no real estate.

Airbnb

Something interesting is happening.

Entreprenörskap är ...

New term: **ENTREPRENEURSHIP**

5 adjectives: _____, _____, _____, _____, _____

How does it work? _____, _____, _____

Feelings: _____, _____

Synonym: _____



Find it on Fiverr

Browse. Buy. Done.

[Find Services](#)



Voice Over
More than 5,000

TRENDING COLLECTIONS

Choose from our most popular services

GET A CATCHY JINGLE

Instrumental Original Drops



RECORD AN ORIGINAL TRACK

Guitar Piano Drums



HIRE THE BEST VOCALIST

Rap Song Track



Find things you'll love. Support independent sellers. Only on Etsy.



Personalized Gifts



DIY & Crafts



For Kids & Babies



Jewelry



Wedding & Engagement



On Sale

Shop our popular gift categories



Anniversary gifts



Gifts for him



Gifts for her



Personalized gift ideas



Wedding gifts



KICKSTARTER

INDIEGOGO®

Trobla: A wooden amplifier for iPhone and other smartphones

Entreprenörskap är ...

KICK
STARTER
STAFF
PICK

▶ PLAY

\$27,610

pledged of \$10,700 goal

26

days to go

⚙ You're a backer!

You pledged \$115. [Manage](#)

This project will be funded on Sun, May 17 2015 1:35 PM CEST.

The portable and sustainable solution that enhances your phone's sound in style.

TOK TOK

First created |



KOBEIAGI KILIMS

Kobeiagi Kilims: traditional hand-woven rugs with a twist

by Kobeiagi Kilims



103

backers

\$11,587

pledged of \$10,000 goal

4

days to go

[Back This Project](#)



This project will be funded on Fri, Jul 3 2015 12:00 PM CEST.

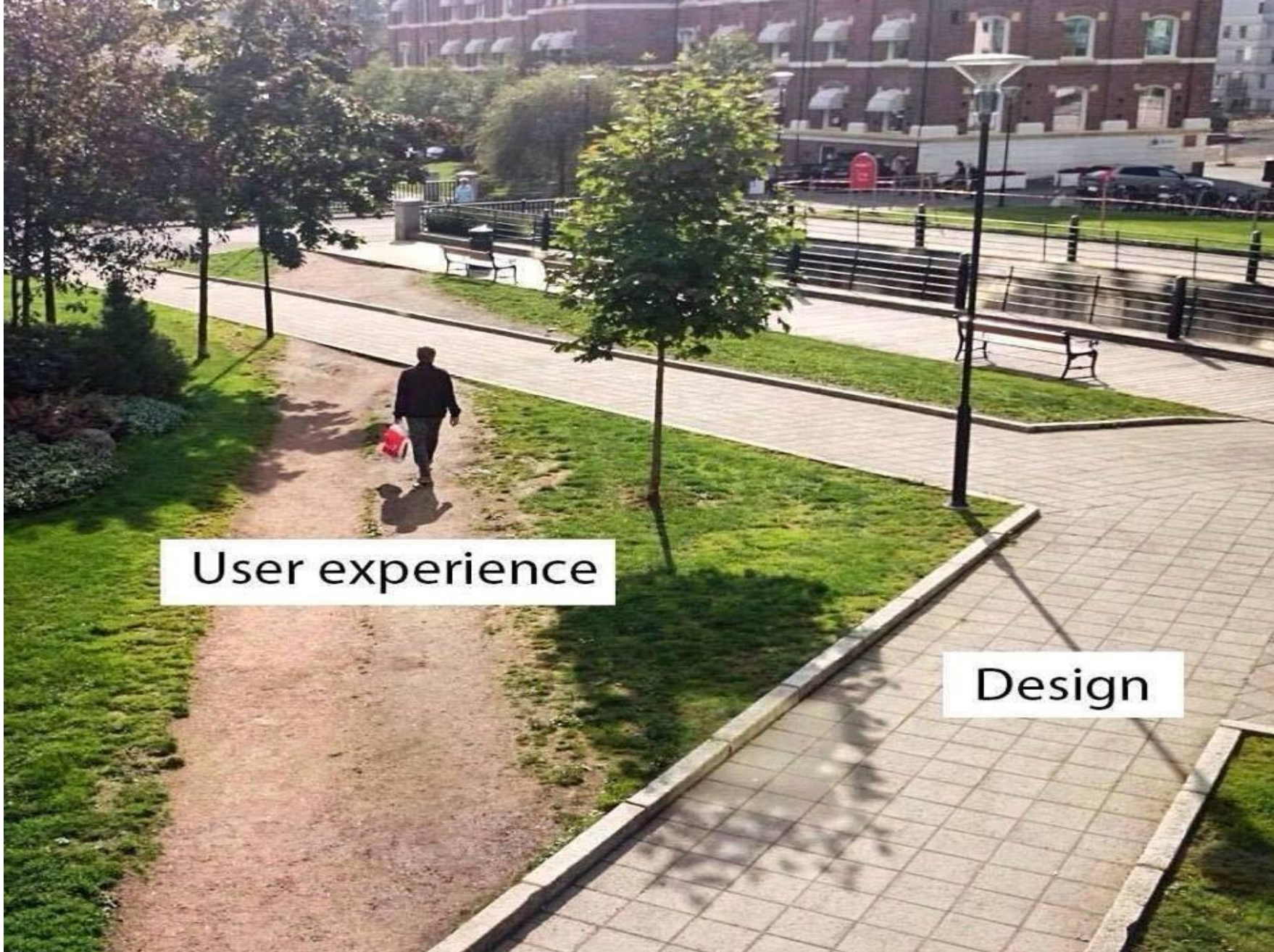
Uppvärmning

Torn av pappersmuggar

(även kallad pyramidutmaning med pappersmuggar)

- Material som behövs: 10 koppar per lag, gummiband och rep/snöre.
- Mål: bygga ett torn av koppar (pyramid).
- Så här går det till: Dela in deltagarna i små grupper om 4 eller 5 personer. Varje grupp får 10 koppar och ett gummibandsverktyg. Varje medlem måste delta. Genom att dra och lyfta måste man bygga en pyramid. Mät tiden.
- Reflektion: teamkoordinering, teamkomm



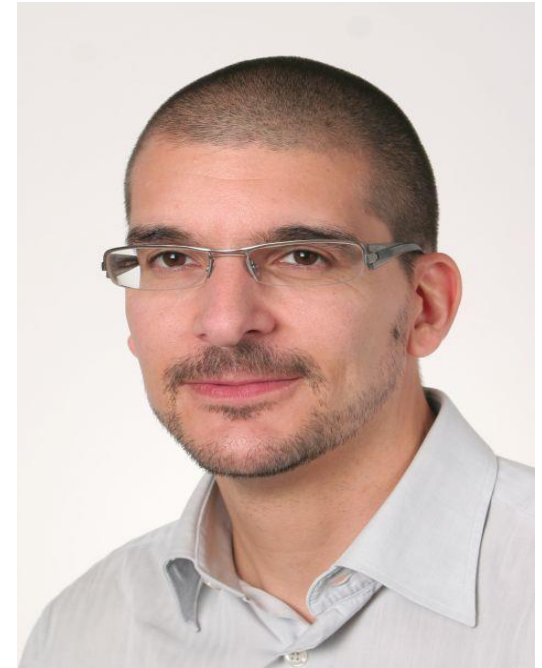


User experience

Design

När du förstår affärsmodeller kan du börja ta fram prototyper av affärsmodeller precis som du tar fram prototyper av produkter.

Alexander Osterwalder, 2009



Business Model Canvas är ett verktyg för strategisk ledning och entreprenörskap. Med hjälp av den kan du beskriva, utforma, utmana, uppfinna och förändra din affärsmodell.

Generering av affärsmodeller, 2011

En affärsmodell beskriver hur en organisation skapar, levererar och fångar upp värde i ekonomiska, sociala, kulturella eller andra sammanhang. Processen att ta fram en affärsmodell är en del av affärsstrategin.

Investopedia 2015

En affärsmodell är en "abstrakt representation av en organisation, vare sig det är konceptuellt, textuellt och/eller grafiskt, av alla centrala sammanhängande arkitektoniska, kooperativa och finansiella arrangemang som utformats och utvecklats av en organisation för närvarande och i framtiden, samt alla centrala produkter och/eller tjänster som organisationen erbjuder, eller kommer att erbjuda, baserat på dessa arrangemang som behövs för att uppnå sina strategiska mål och syften.

Wikipedia, 2015



Co-funded by
the European Union

... det beskriver bara på vilket sätt ett företag levererar ett värde och tjänar pengar.

... det beskriver bara på vilket sätt ett företag levererar ett värde och tjänar pengar. Låt oss se på exemplen:

Exempel:

"En restaurangs affärsmodell är att tjäna pengar genom att laga och servera mat till hungriga kunder. "

"En webbplats affärsmodell kanske inte är så tydlig, eftersom det finns många sätt på vilka dessa typer av företag kan generera intäkter - vissa tjänar pengar (eller försöker åtminstone) genom att tillhandahålla en gratis tjänst och sedan sälja reklam till andra företag, medan andra kan sälja en produkt eller tjänst direkt till onlinekunder."

Fall: Google



År 2011 härrörde 96% av Googles intäkter från marknadsföringsaktiviteter.

Affärsplan...

... en uppsättning dokument.

...som utarbetas av ett företags ledning för att sammanfatta dess operativa och finansiella mål.

...en plan som vägleder företagets policy och strategier.

...ändras kontinuerligt i takt med att förutsättningarna förändras och nya möjligheter och/eller hot uppstår.

... när den utarbetas för en extern publik (långivare, potentiella investerare) beskriver den företagets tidigare, nuvarande och prognostiserade resultat.

... innehåller proforma balansräkning, resultaträkning och kassaflödesanalys.

... illustrerar hur den finansiering som söks.

... simulering för 3 till 5 års affärsplan krävs.

Affärsplan...

... en uppsättning dokument

...som utarbetas av ett företag i syfte att

sammanfatta operativa åtgärder och sätta mål

... en plan för företagets strategier

... ändras kontinuerligt och förändras

och nya idéer uppstår

... när den upprättas av publik (långivare,

potentiella investerare, företagets tidigare,

nuvarande och framtida resultat

... innehåller information om risker och osäkerhet och

odessa

... illustrerar hur finansiering ökar

... simulering för 3 till 5 års affärsplan krävs

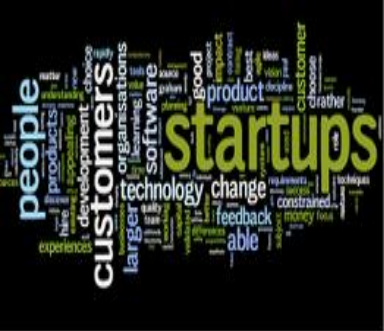
NOT FOR START-UPS

&

YOUNG

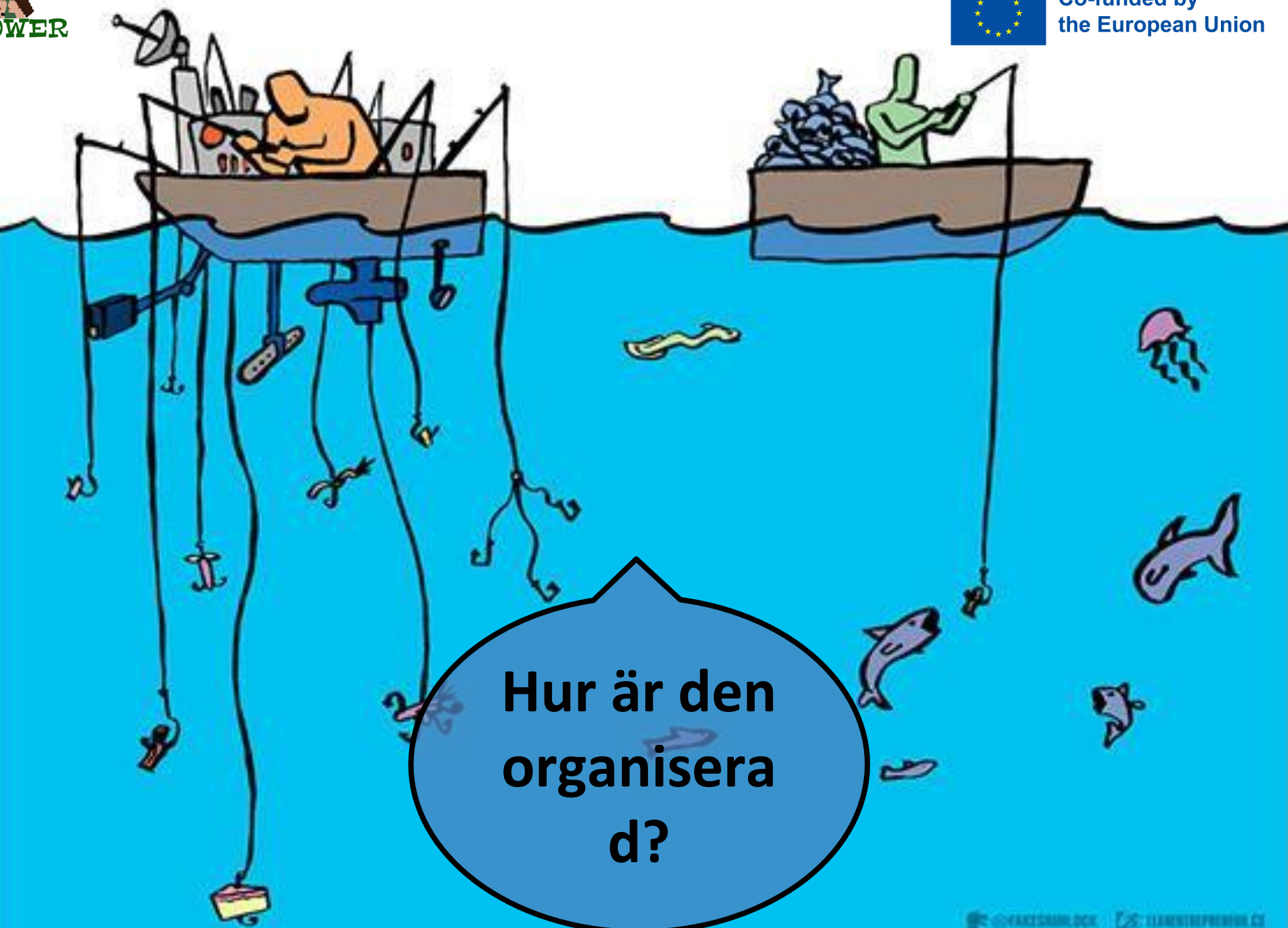
ENTREPRENEURS

Why not?



Vad och
vem är
STARTUP?





Hur är den
organisera
d?



MAKE MONEY



**Mål: tjäna
lite
pengar!**

Affärsmodell? Vad är det?



Affärsplan? Halo???

Affärsplan vi skriver.



Affärsmodell som vi utformar.

Business Model

brainstorm

Make/DESIGN

think

build

watch

re-think

Business Plan

analyse

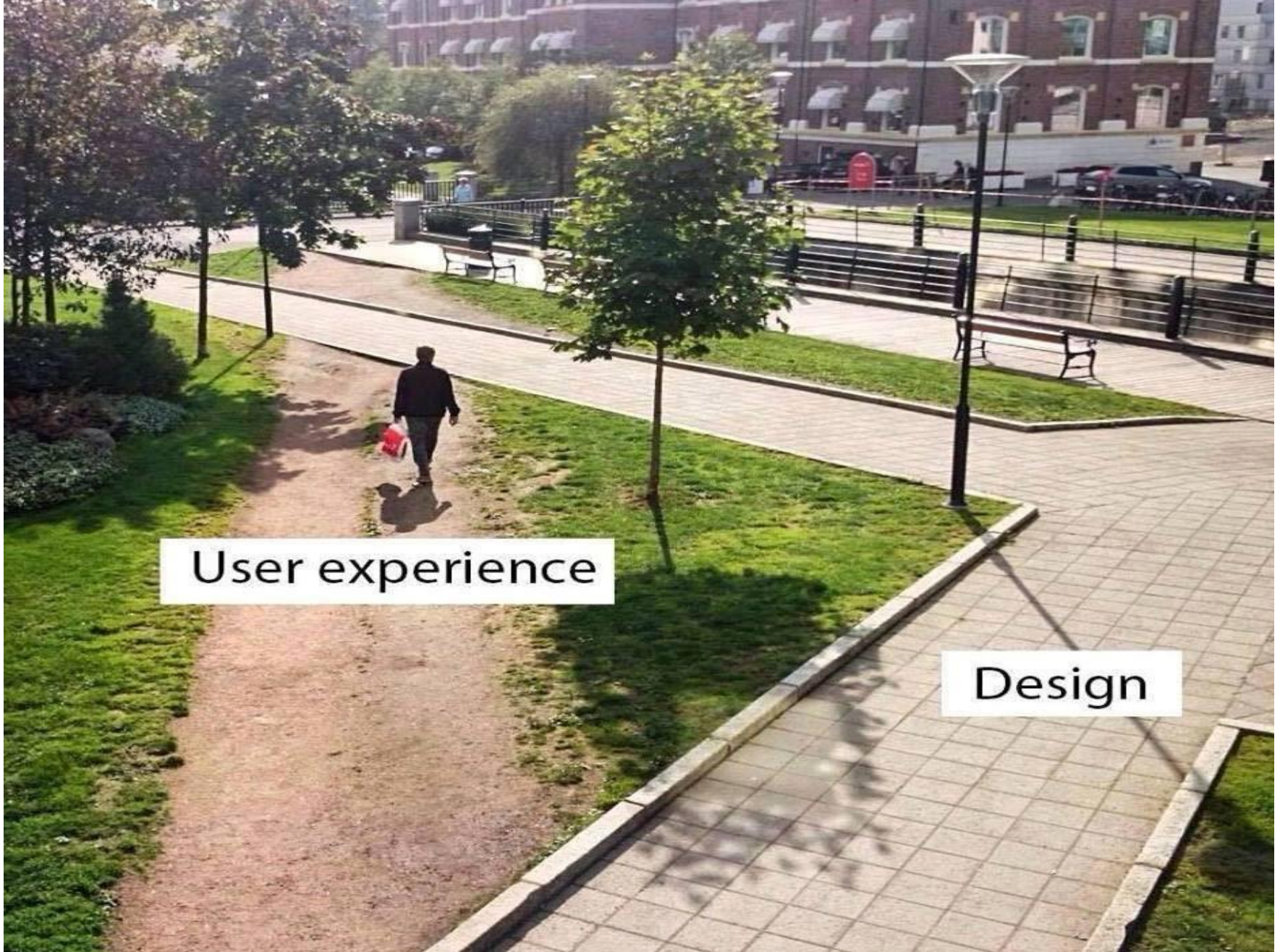
plan

calculate

WRITE

read

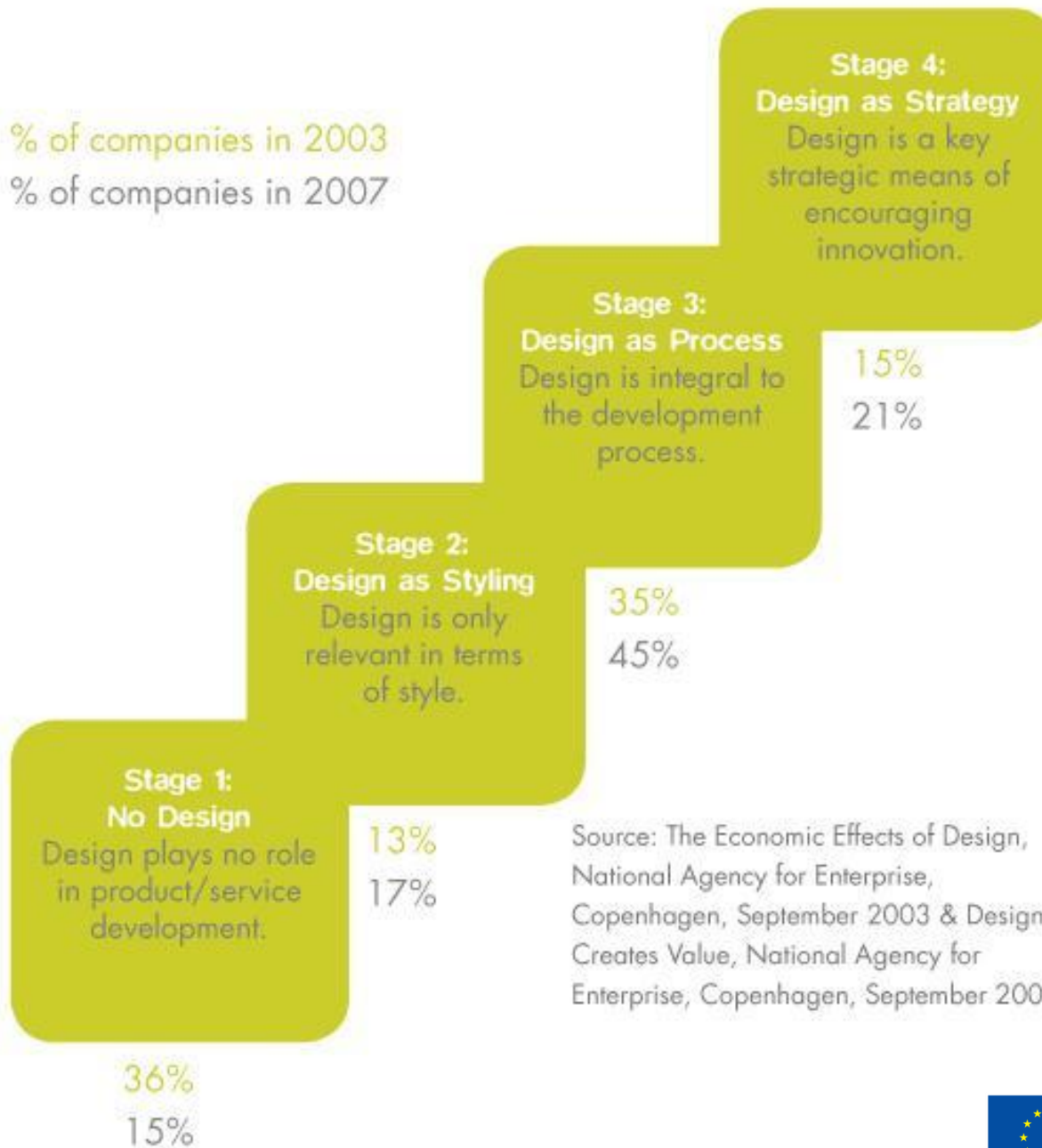
change



User experience

Design

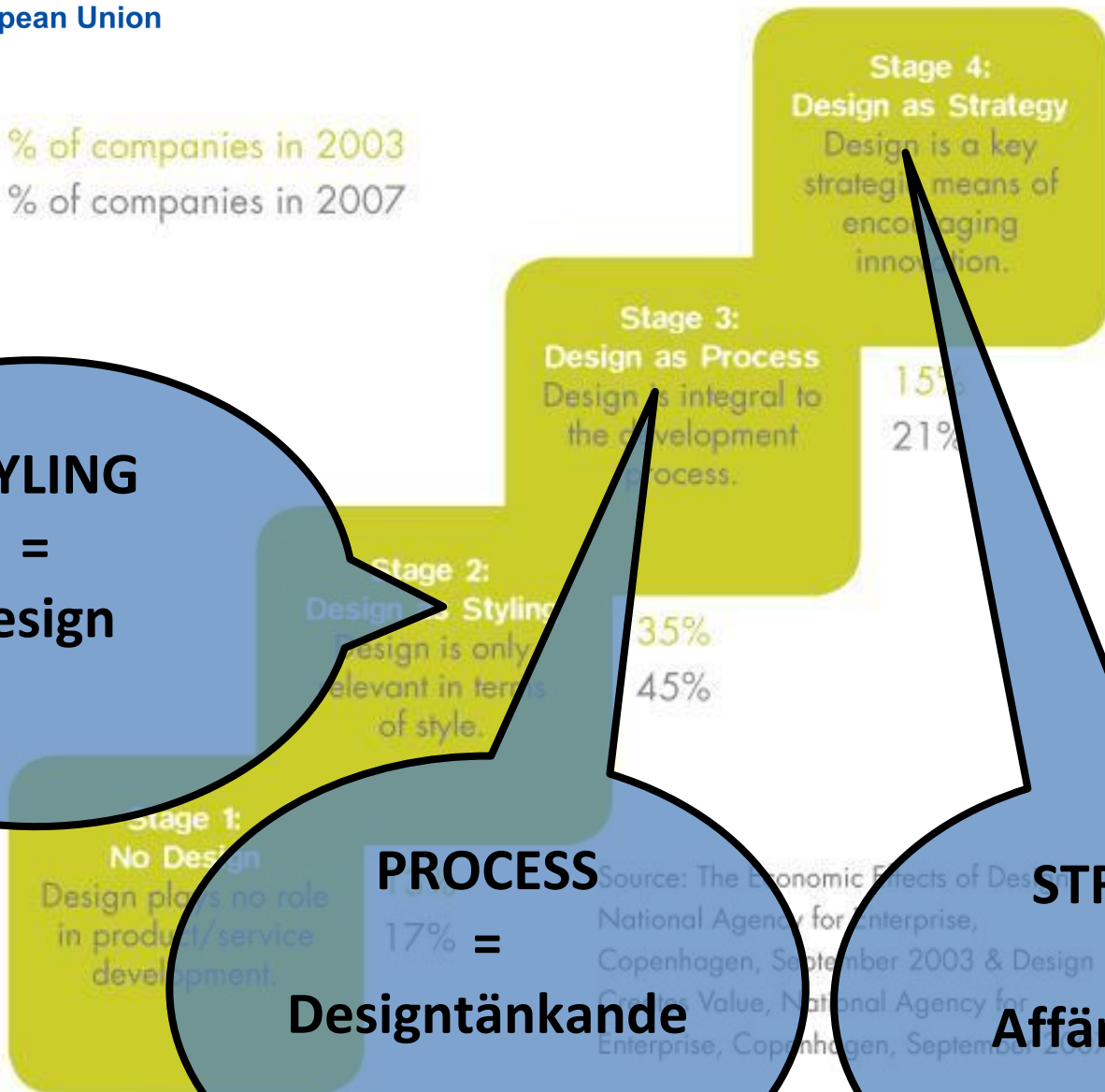
% of companies in 2003
% of companies in 2007



Source: The Economic Effects of Design, National Agency for Enterprise, Copenhagen, September 2003 & Design Creates Value, National Agency for Enterprise, Copenhagen, September 2007.



% of companies in 2003
% of companies in 2007



STYLING
=
design

PROCESS
=
Designtänkande

STRATEGI
=
Affärsmodell

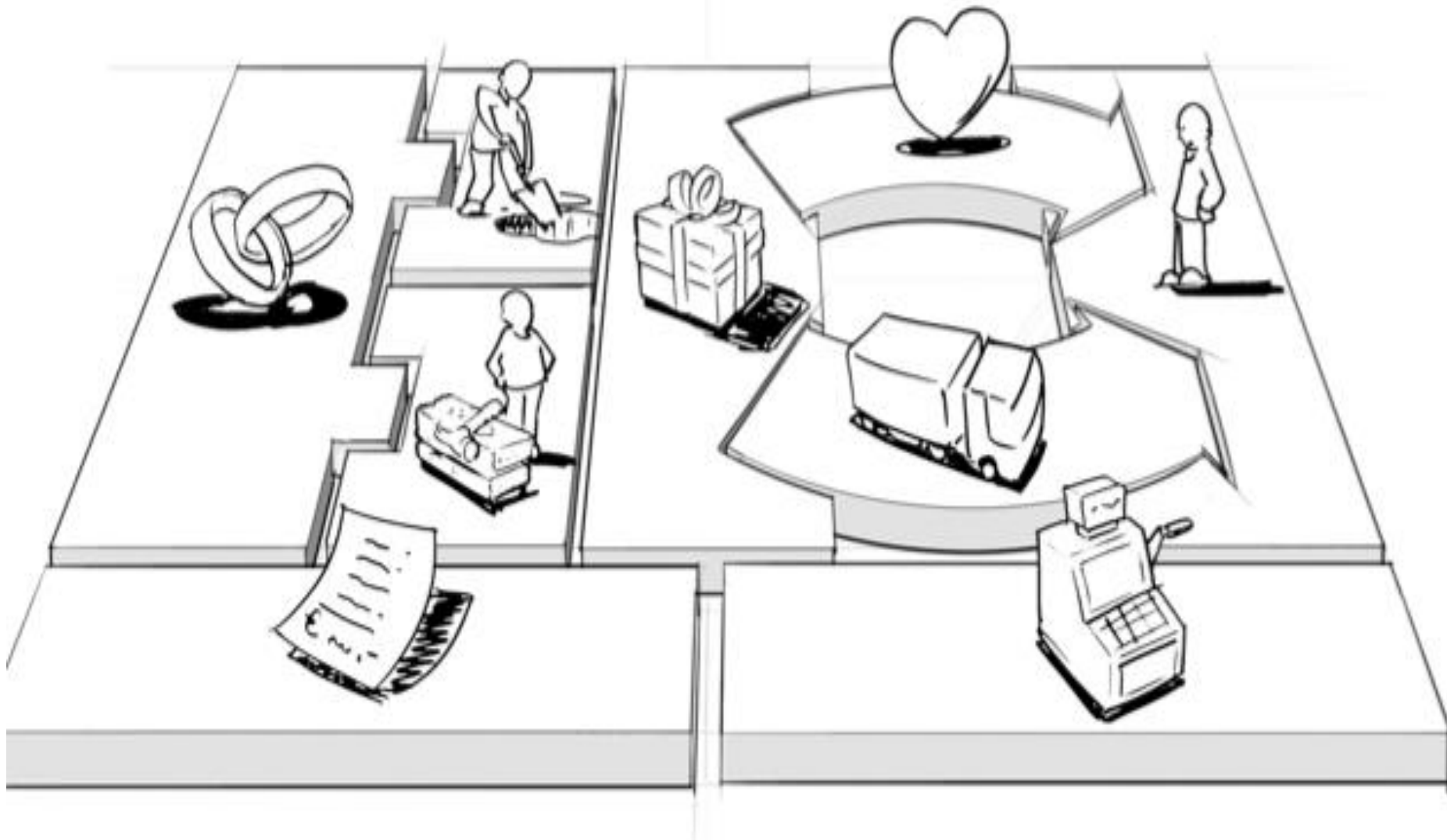
Source: The Economic Effects of Design
National Agency for Enterprise,
Copenhagen, September 2003 & Design
Creates Value, National Agency for
Enterprise, Copenhagen, September 2007.

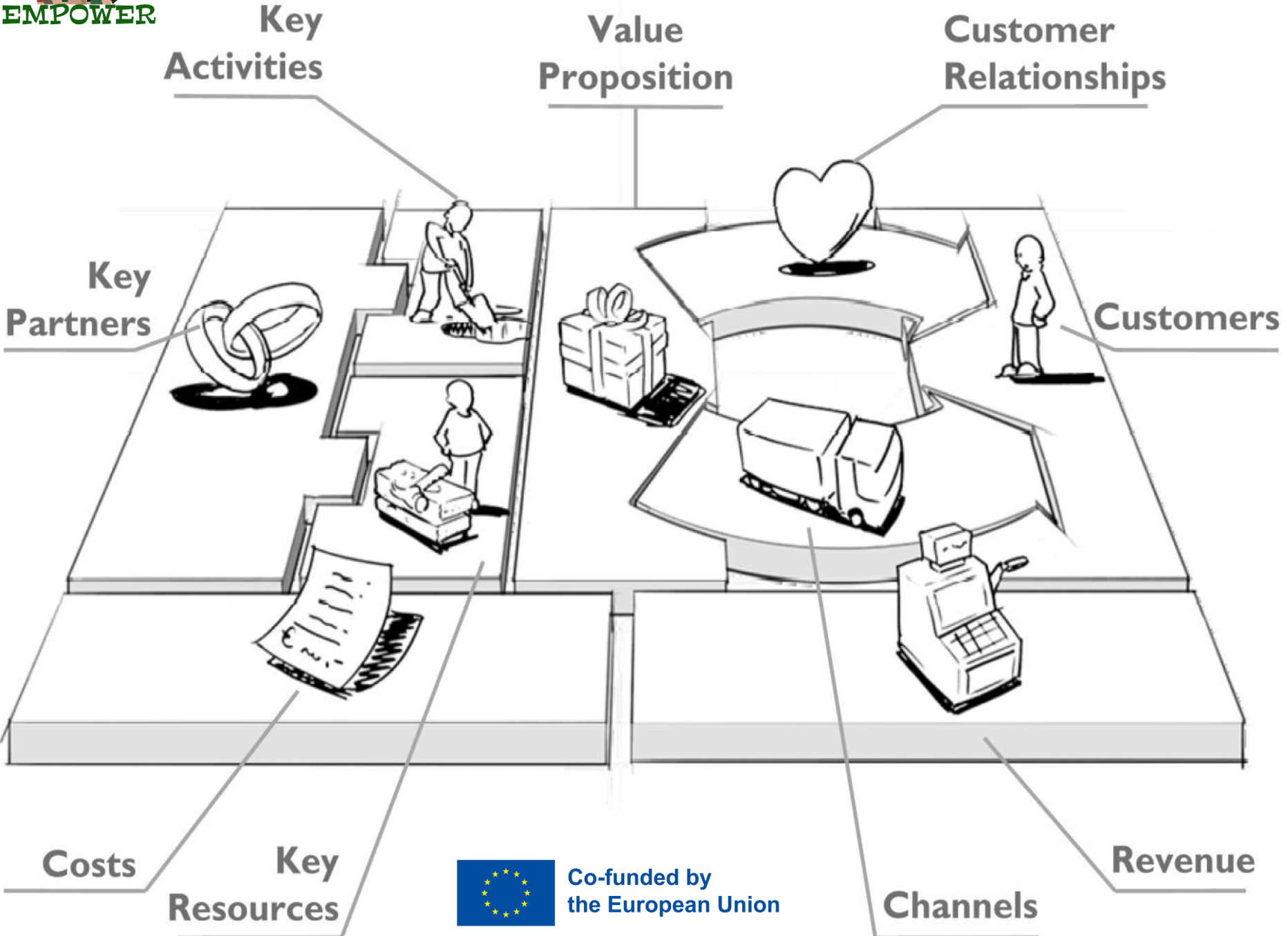


Användaren är i centrum.



Canvas Affärsmodell





Co-funded by
the European Union

```

import sh.geom.*;
import sh.net.*;
import sh.media.*;
import sh.utils.Time;
import sh.Connection;

// ... (rest of the code) ...
end

```

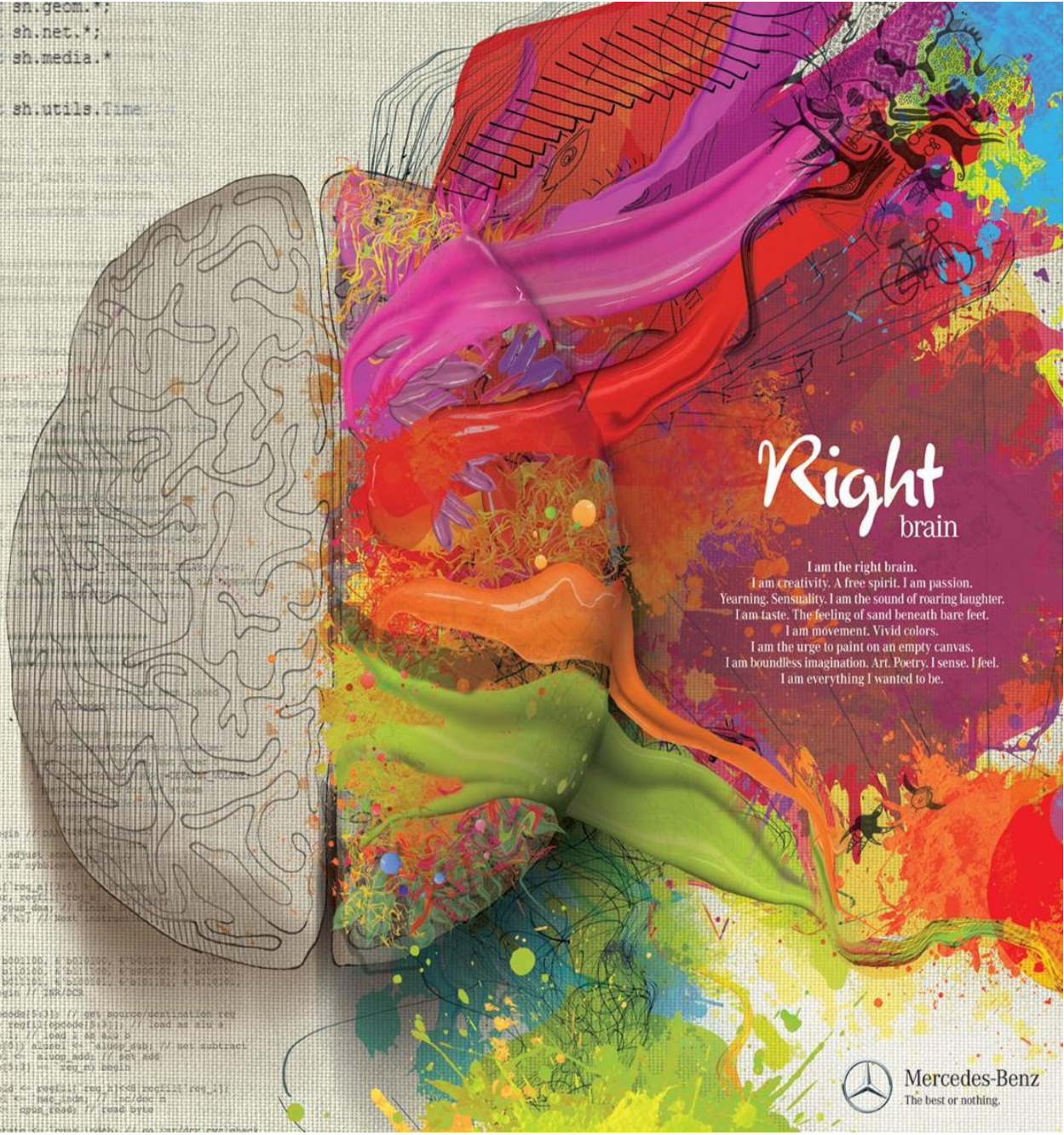
Left brain

I am the left brain.
 I am a scientist. A mathematician.
 I love the familiar. I categorize. I am accurate. Linear.
 Analytical. Strategic. I am practical.
 Always in control. A master of words and language.
 Realistic. I calculate equations and play with numbers.
 I am order. I am logic.
 I know exactly who I am.

```

// ... (rest of the code) ...
end

```



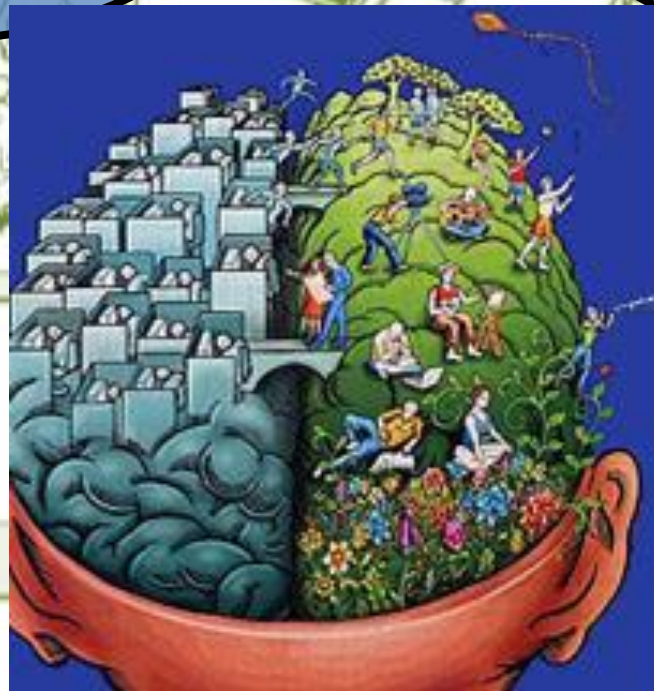
Right brain

I am the right brain.
 I am creativity. A free spirit. I am passion.
 Yearning. Sensuality. I am the sound of roaring laughter.
 I am taste. The feeling of sand beneath bare feet.
 I am movement. Vivid colors.
 I am the urge to paint on an empty canvas.
 I am boundless imagination. Art. Poetry. I sense. I feel.
 I am everything I wanted to be.



Vänster sida
definierar
KOSTNADER
("rationalitet"
)

Höger sida
definierar
INTÄKT
("kreativitet")



Kundsegment

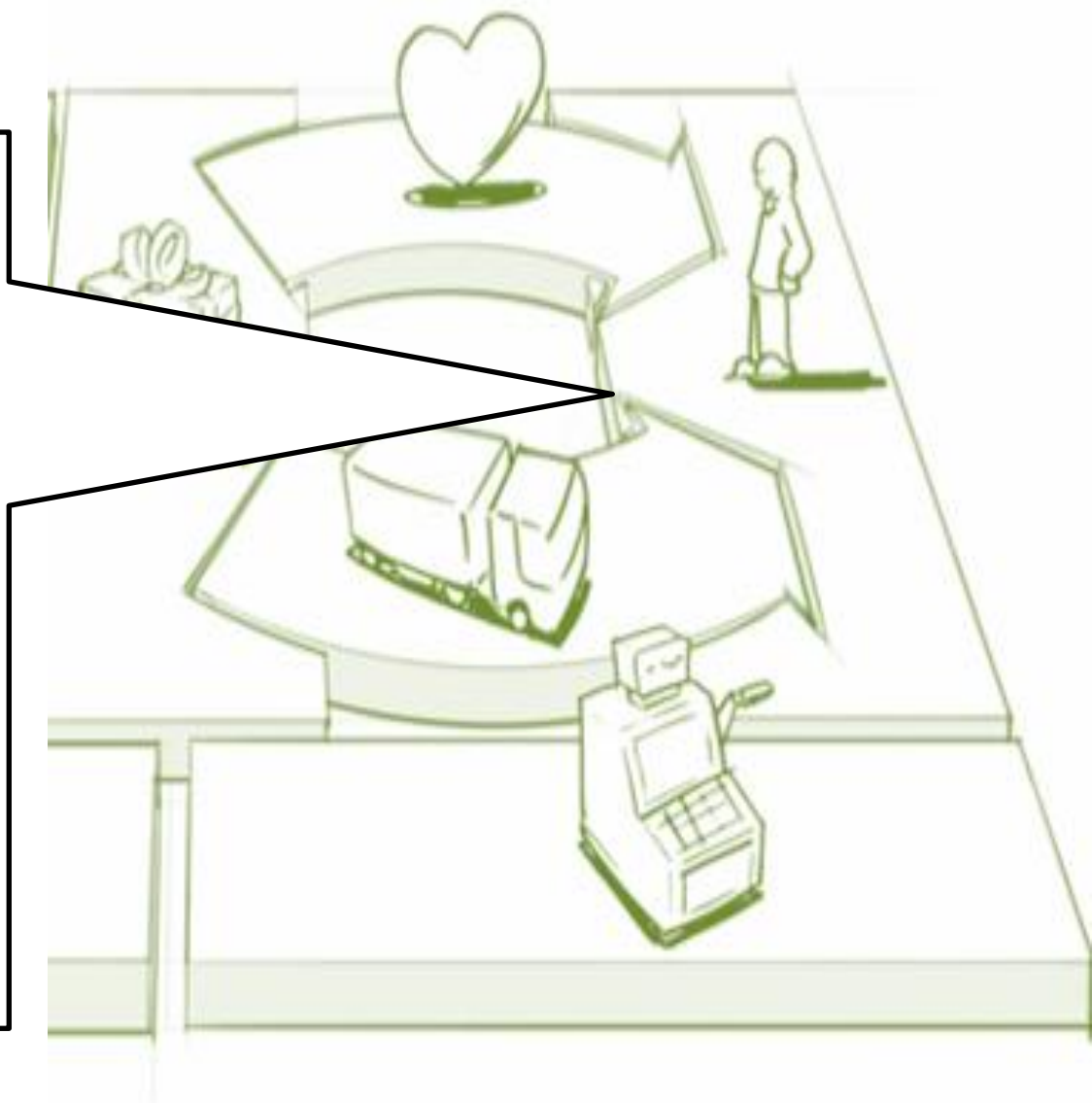
Vilka är våra kunder?

Hur är de integrerade med resten av vår affärsmodell?

Hur kostsamma är de?

Vilket jobb gör du för kunden? Vilket behov uppfyller ni?

Massmarknad,
nischmarknad,
segmenterad,
diversifierad?



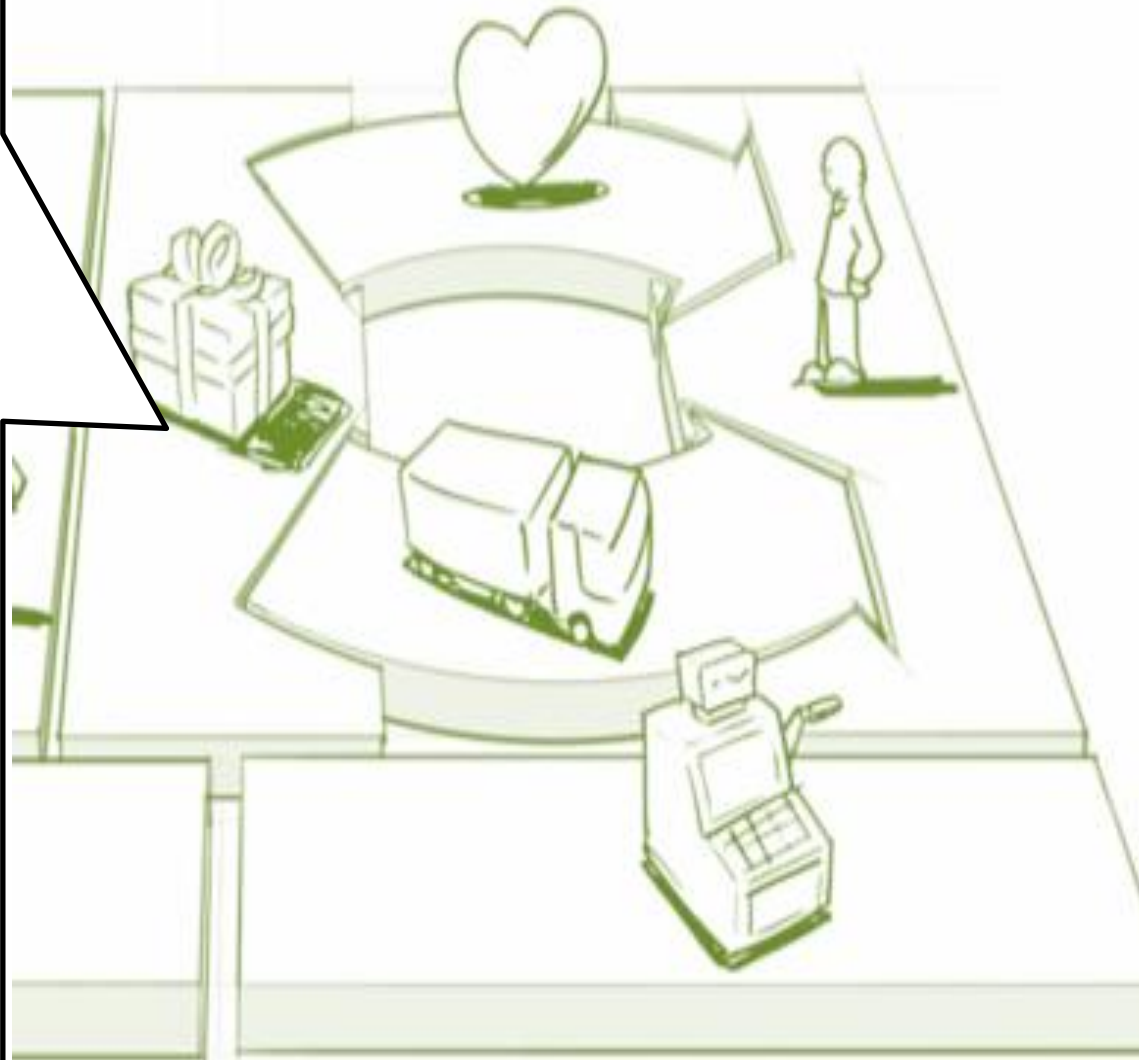
Värdeproposition

Vilket värde levererar vi till kunden?

Vilket av våra kunders problem hjälper vi till att lösa?

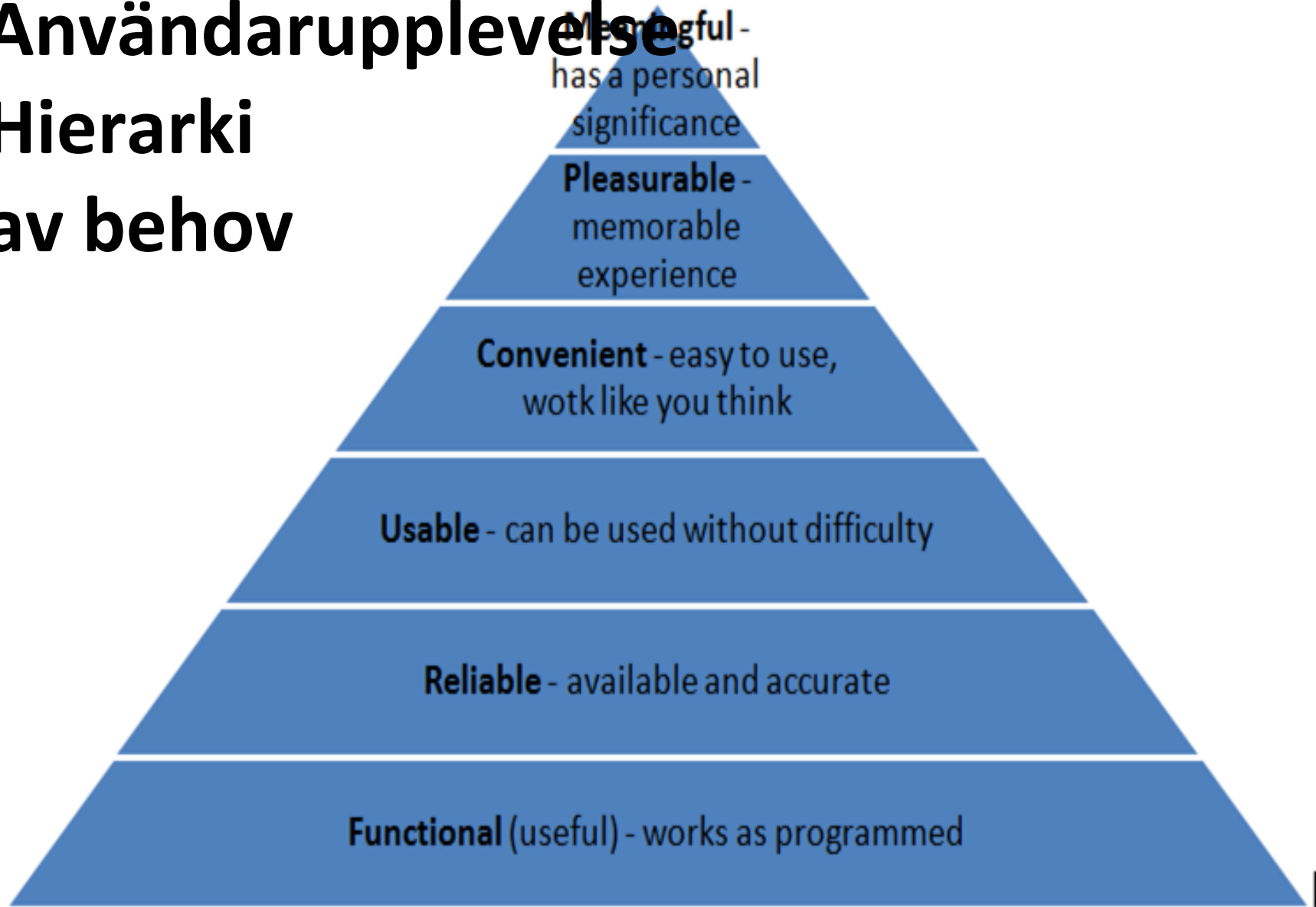
Vilka paket av produkter och tjänster erbjuder vi till varje kundsegment?

Vilka kundbehov tillfredsställer vi?





Användarupplevelse Hierarki av behov

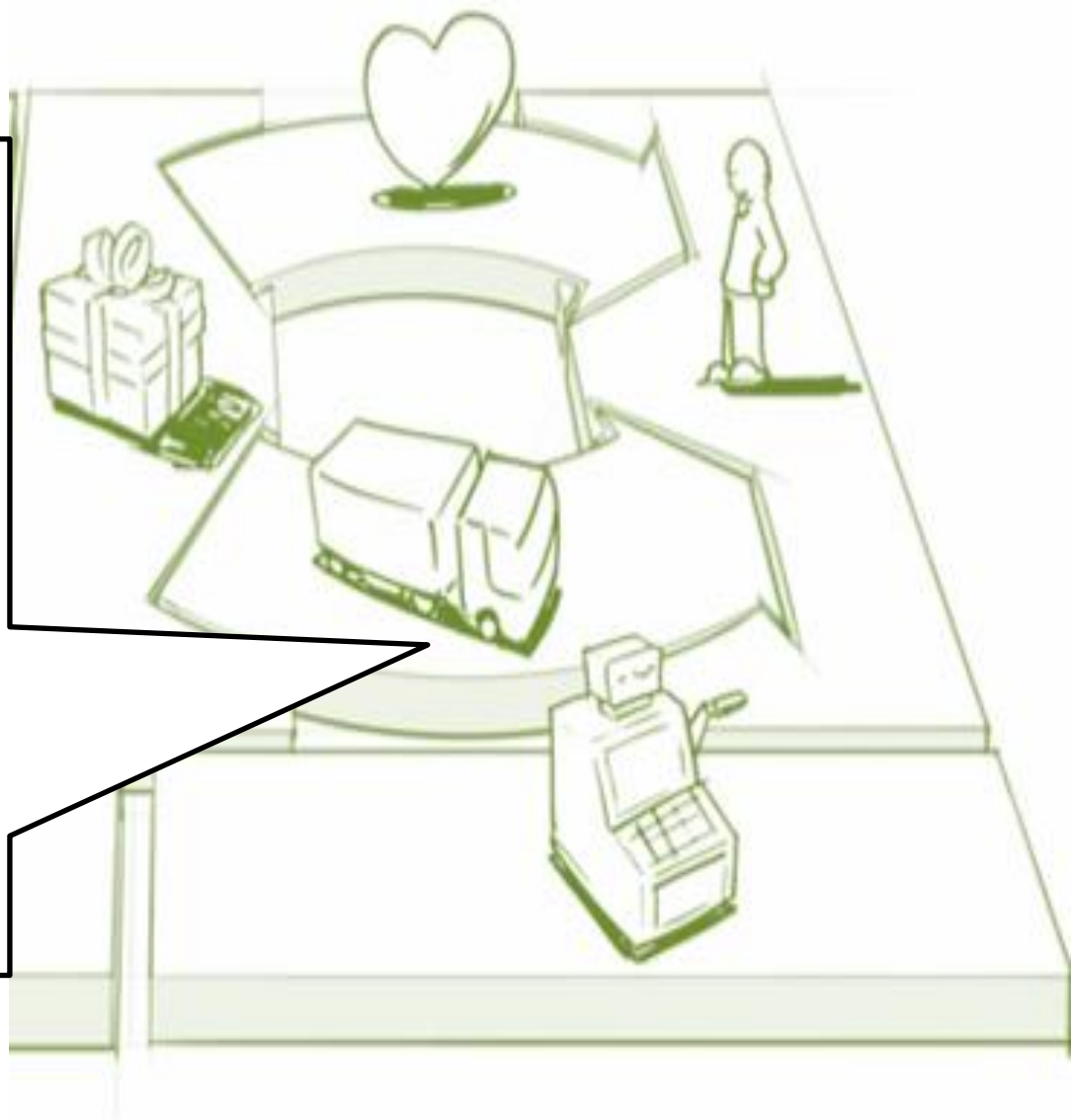


Distributionskanaler

Genom vilka kanaler vill
våra kundsegment nås?

Hur når vi dem nu?

Hur är våra kanaler
integrerade?

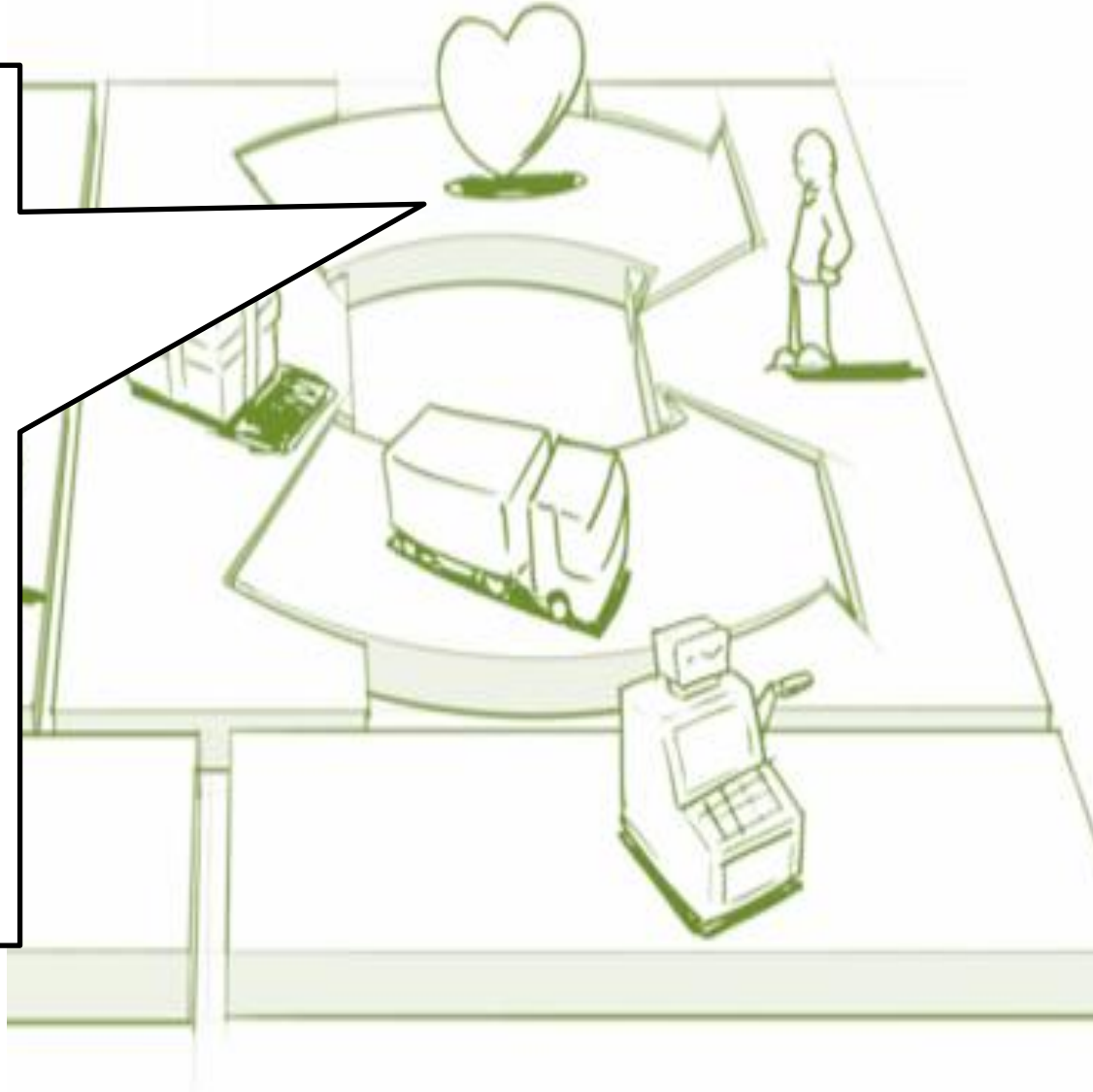


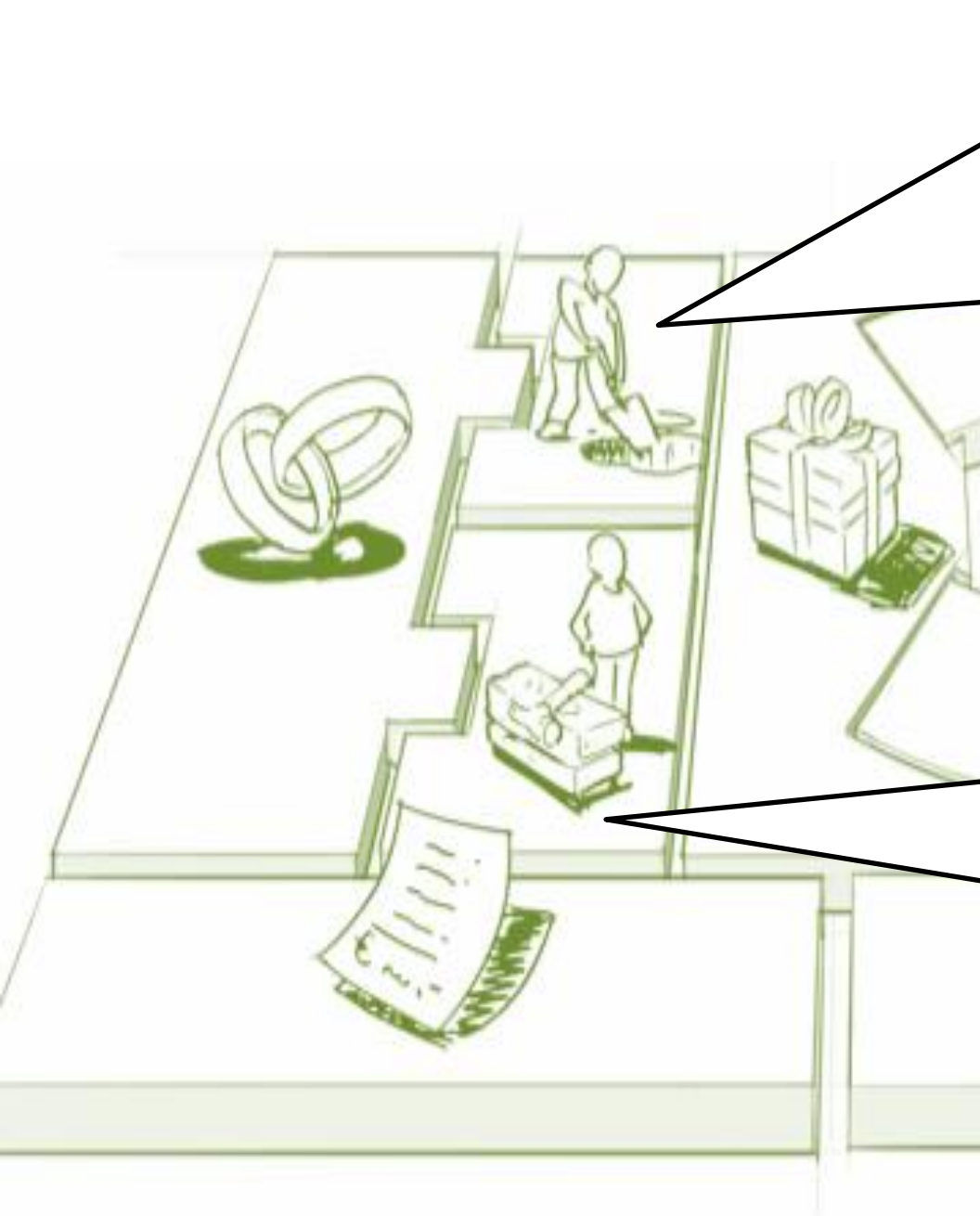
Kundrelationer

segment förväntar sig att vi etablerar och upprätthåller med dem?

Vilken typ av relation vill/behöver var och en av våra kunder?

Vilka kommer vi att etablera?





Nyckelaktiviteter

Vilka nyckelaktiviteter kräver våra värdeerbjudanden?

Våra distributionskanaler?

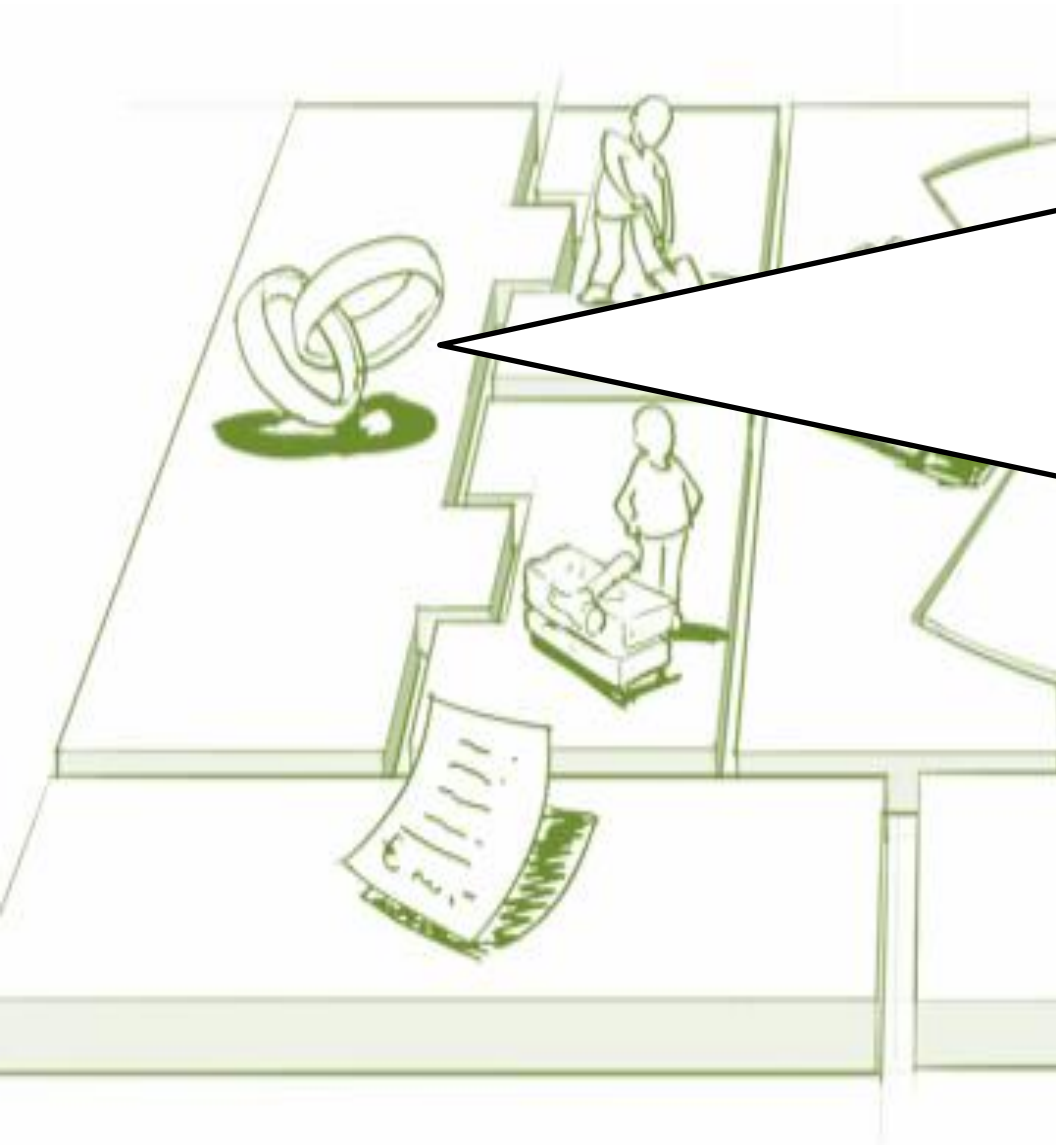
Kundrelationer?

Intäktsströmmar?

Viktiga resurser

Vilka är våra viktigaste resurser för att stödja våra aktiviteter?

Är de lätta att kopiera?



Viktiga partnerskap

Vilka är våra viktigaste partner?

Vilka är våra viktigaste leverantörer?

Vilka nyckelresurser förvärvar vi från partners?

Vilka nyckelaktiviteter utför våra partners bättre och till och med billigare än ni?

Kostnader

Vilka är de viktigaste kostnaderna i vår affärsmodell?

Vilka nyckelresurser är dyrast?

Vilka nyckelaktiviteter är dyrast?

Intäkter

För vilket värde är våra kunder verkligen villiga att betala?

För vad betalar de för närvarande?

Hur betalar de för närvarande?

Hur skulle de föredra att betala?



Kostnader

Inom produktion, forskning, detaljhandel och redovisning är en kostnad det penningvärde som har använts för att producera något, och som därför inte längre är tillgängligt för användning.

Olika typer av kostnader:

Tillverkningskostnader vs. icke-tillverkningskostnader

Direkta kostnader vs. Indirekta kostnader

Rörliga kostnader vs. fasta kostnader

Intäkter

Intäkter är den summa pengar som kommer in till ett företag genom dess affärsverksamhet.

Vanlig klassificering av intäkter är på:

Rörelseintäkter vs. Icke-rörelseintäkter

Rörelseintäkter är alla intäkter som härrör från företagets huvudsakliga verksamhet, såsom försäljning eller service av dess produkter.

Icke-operationella intäkter är intäkter som inte härrör från företagets primära affärsverksamhet, utan från någon sekundär inkomstkälla.

Vilka är dina kostnader & intäkter...
Vilka är kostnaderna? Vilka är
intäkterna?
Hur skulle du benämna det? Typ?
Typ?

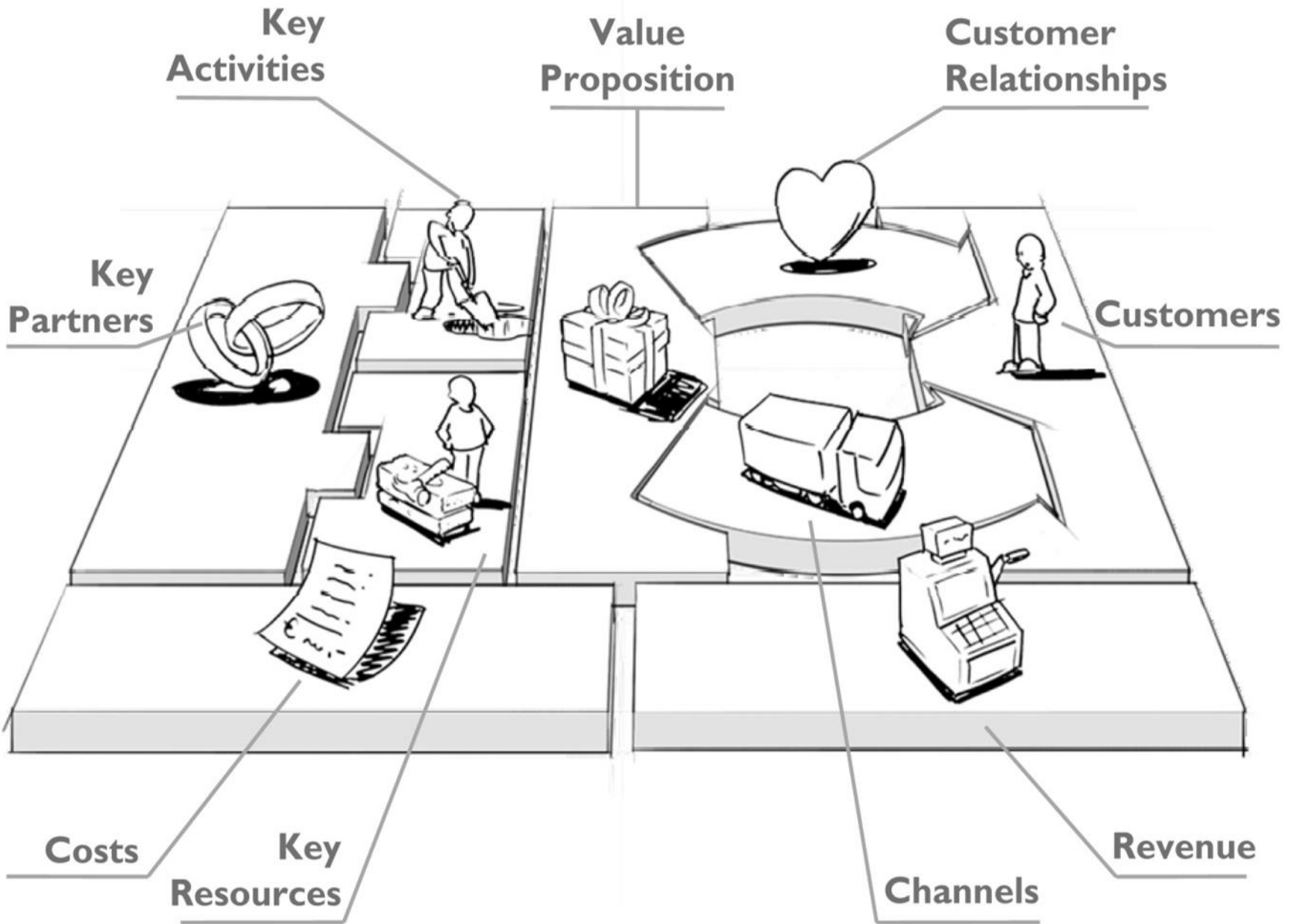
Cost structure

Revenue stream

Visa oss din slutliga affärsmodell.

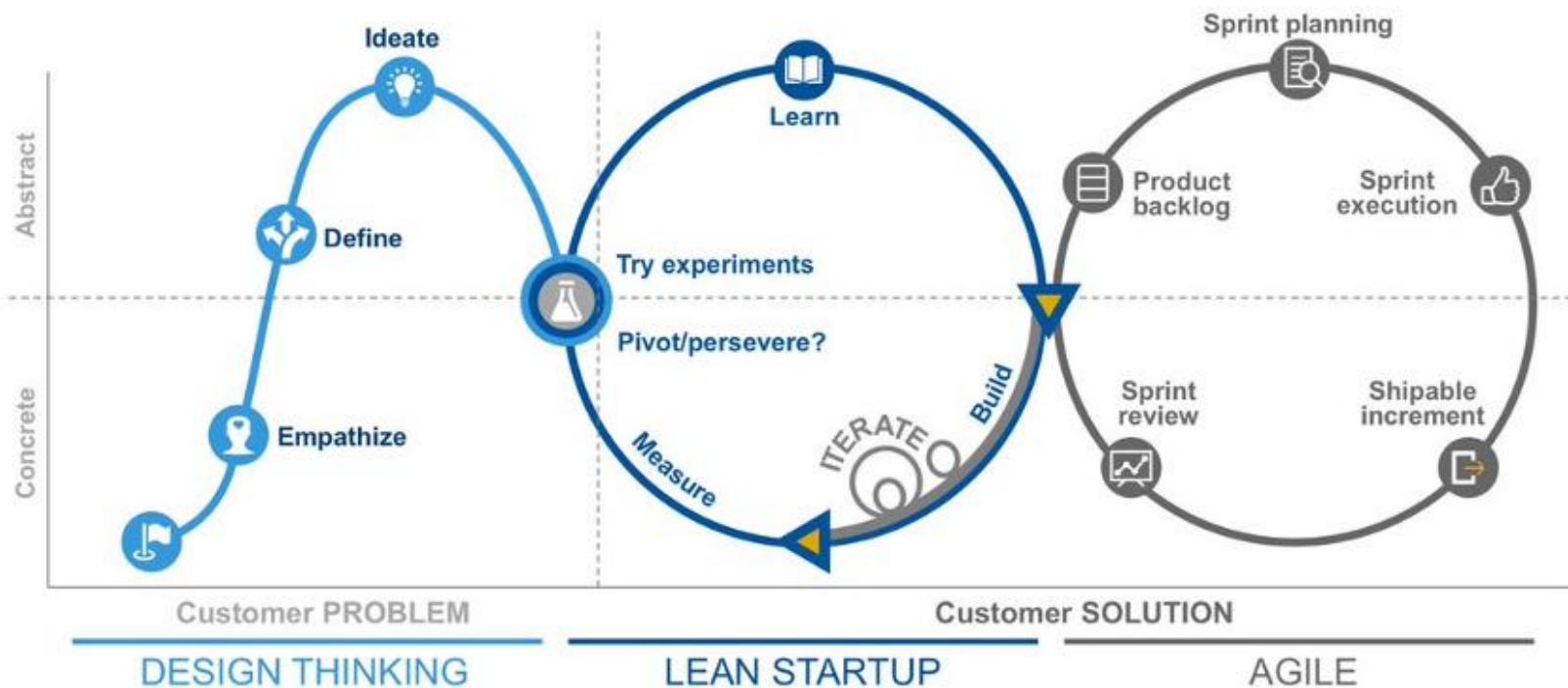


Co-funded by
the European Union



Praxis för undervisning i entreprenörskap

Combine Design Thinking, Lean Startup and Agile

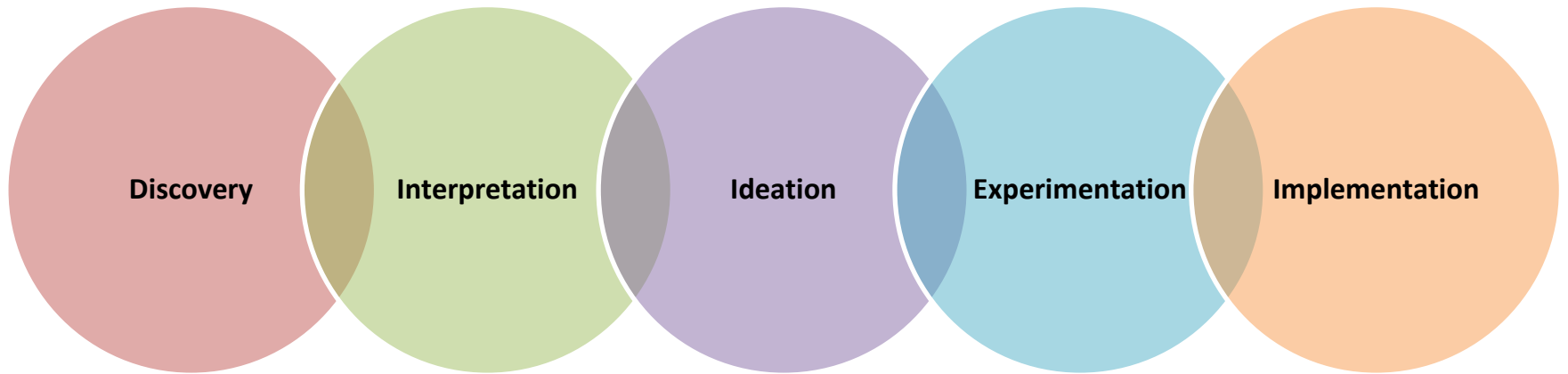


#GartnerSYM

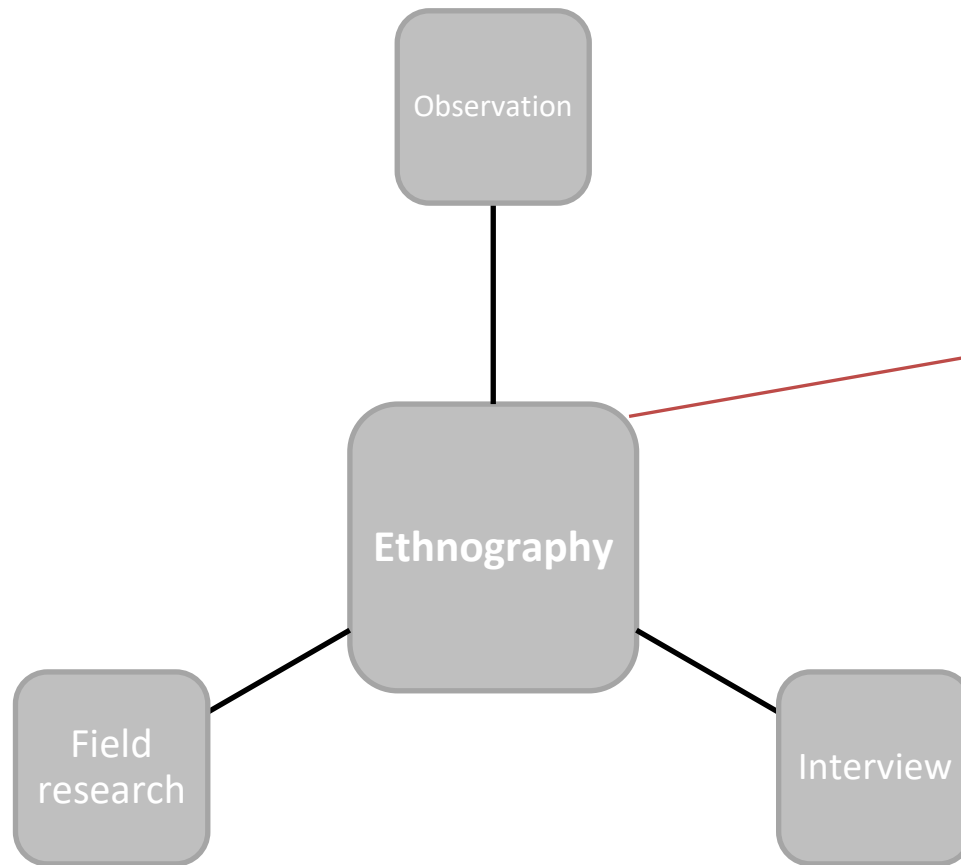
21 CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY | © 2016 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner and ITXpo are registered trademarks of Gartner, Inc. or its affiliates.

Gartner.

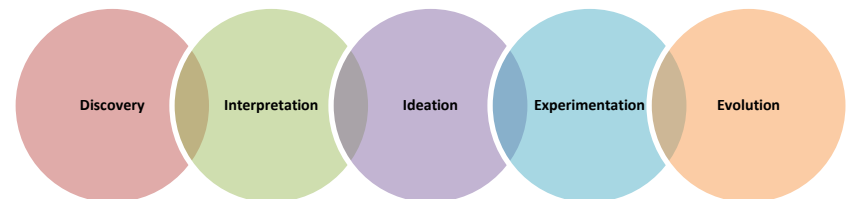
Designtänkande och användarundersökningar



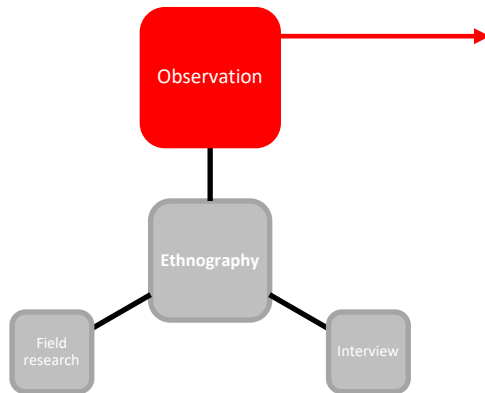
Kvalitativ metodik



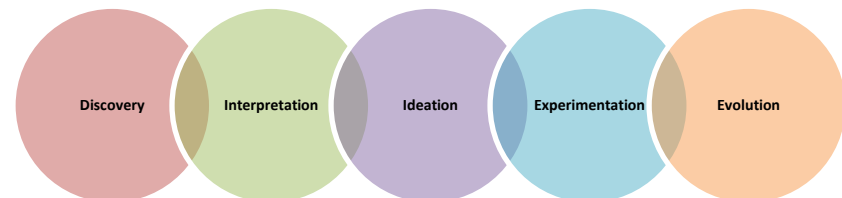
Why ethnography?
People don't always do what they say.
Limitations of asking.



Kvalitativ metodik



- ✓ Vad vet vi redan om vår innovationsutmaning?
- ✓ Studie av beteende i naturliga miljöer.
- ✓ Metoder för datainsamling:
- ✓ Fotografering, video
- ✓ Fältanteckningar
- ✓ Rymd: den fysiska platsen
- ✓ Aktör: de inblandade personerna
- ✓ Aktivitet: en uppsättning relaterade handlingar som människor gör
- ✓ Objekt: de fysiska saker som är närvarande
- ✓ Handling: enskilda handlingar
- ✓ Händelse: en uppsättning relaterade aktiviteter som människor utför
- ✓ Tid: den sekvensering som sker över tid
- ✓ Mål: de saker som människor försöker uppnå
- ✓ Känsla: de känslor man känner och uttrycker



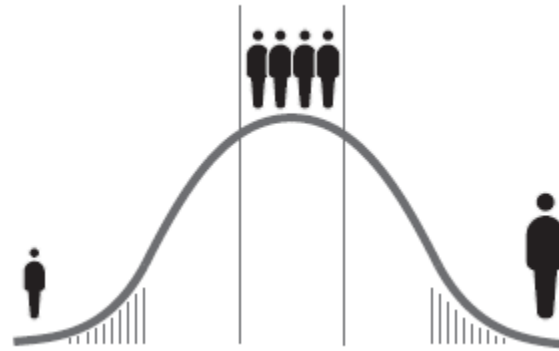
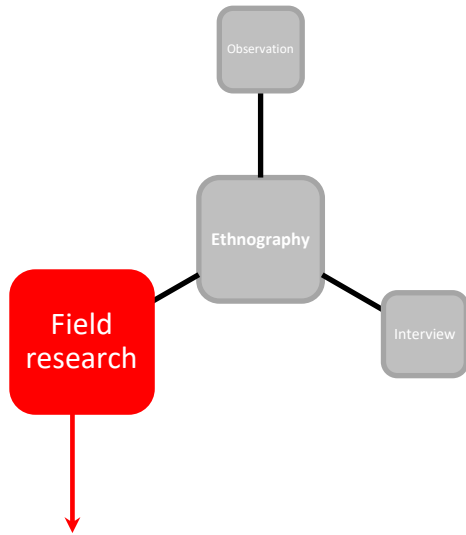
Observation vs. interpretation

Activity
Lifecycle
mapping

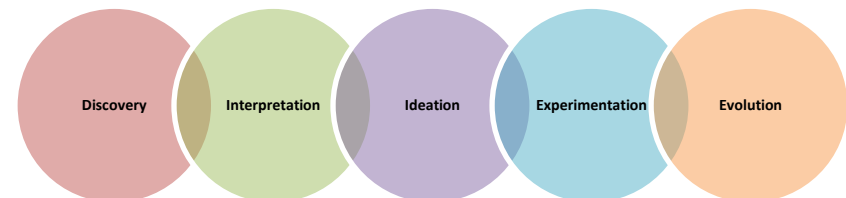




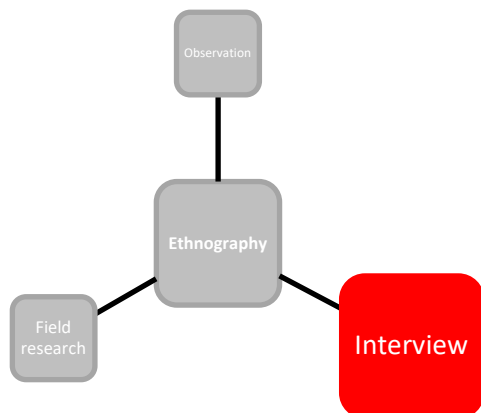
Kvalitativ metodik



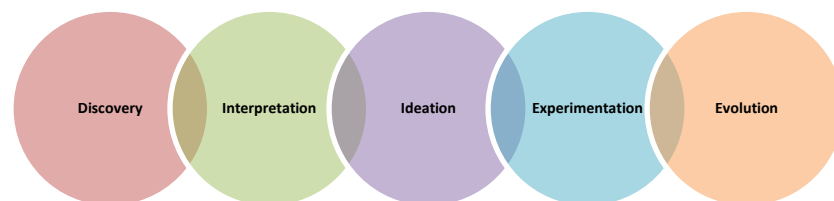
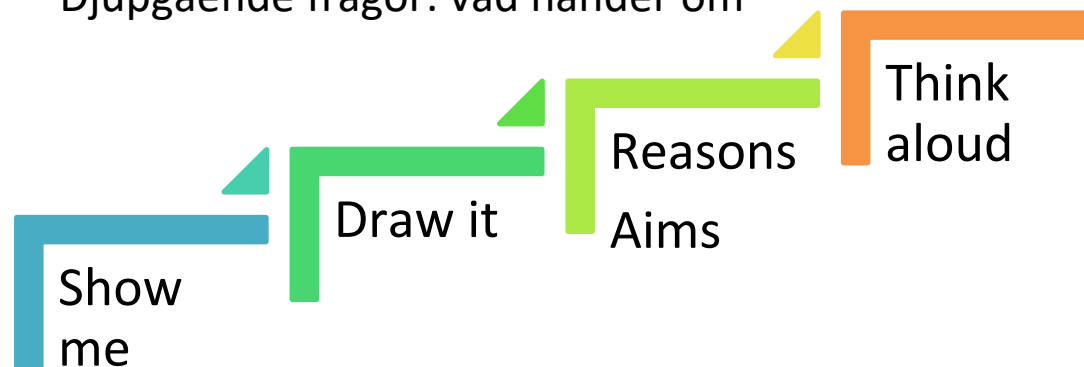
- Observatör som deltagare:
- Följ med deltagarna - skuggning
- Fördjupning i sammanhanget
- Pröva deras erfarenheter
- Leta efter avvikelser
- Tillfälliga konversationer
- Sätt resultaten i sitt sammanhang
- Sök inspiration på nya platser



Kvalitativ metodik



- Semistrukturerade intervjuer
- Individuella intervjuer eller gruppintervjuer
- Intervjuer med experter
- De rätta frågorna:
- Öppna frågor: vad, var, vem, hur, varför
- Slutna frågor: är du, gör du
- Djupgående frågor: vad händer om

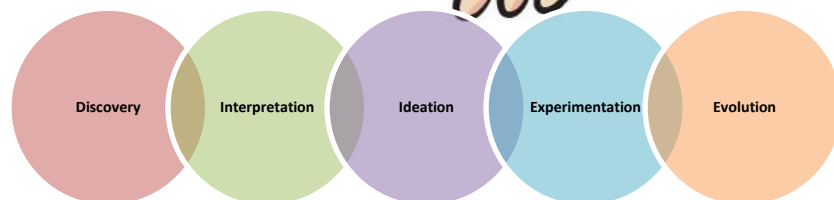
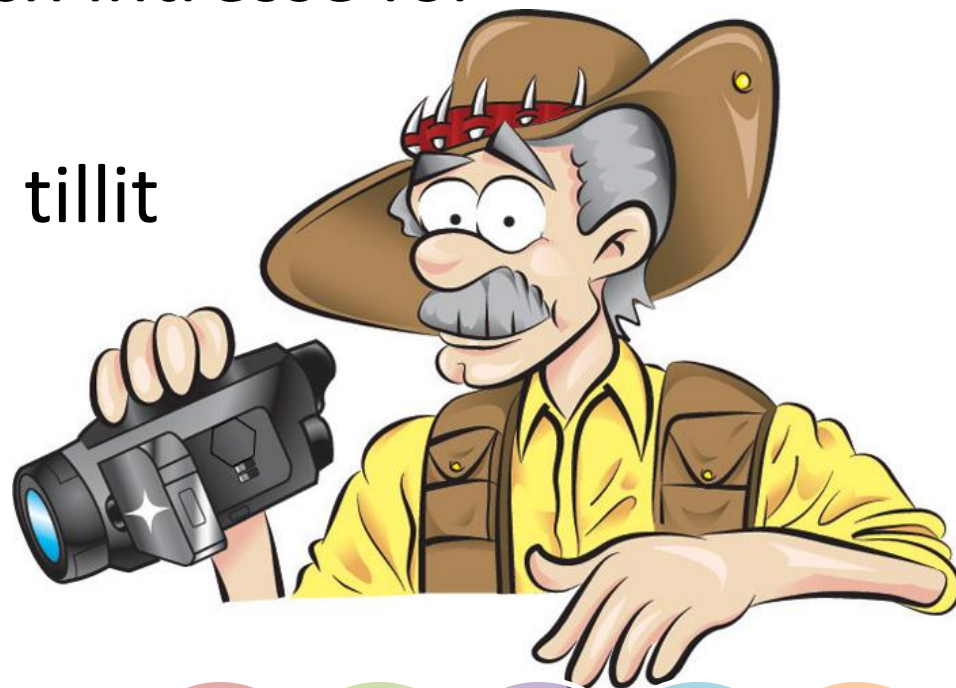


Forskarens beteenden

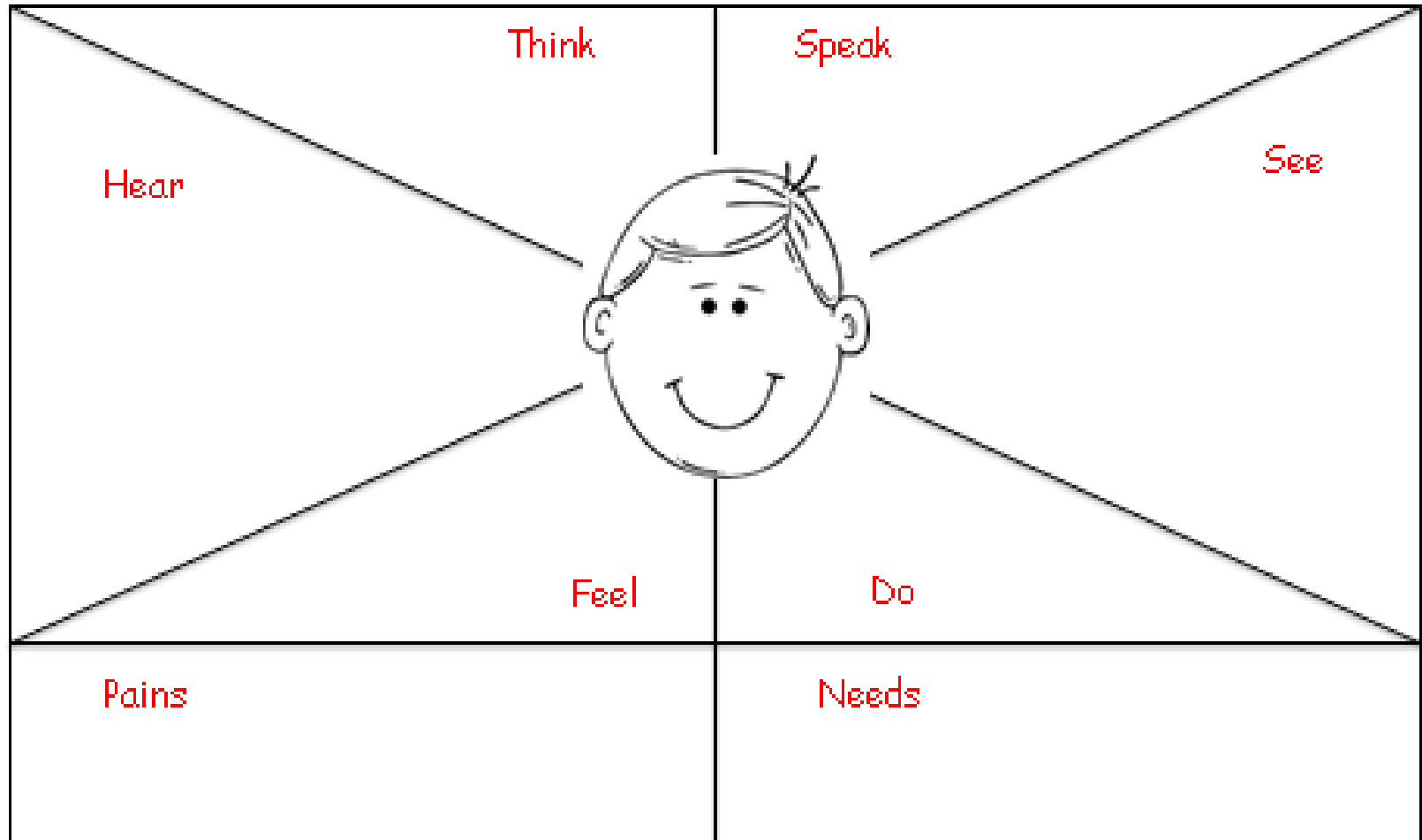
- Empati
- Genuin nyfikenhet och intresse för deltagarna

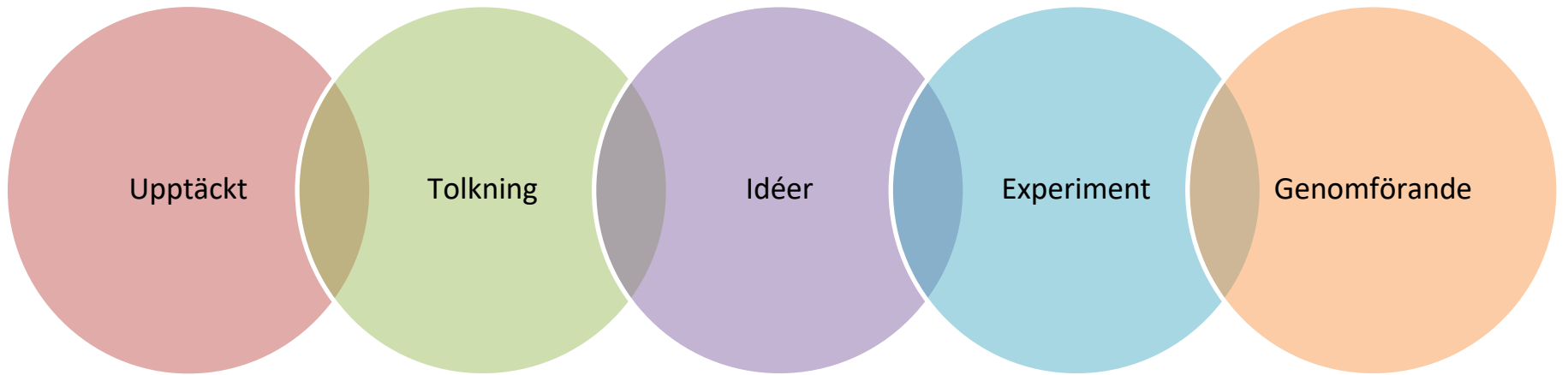


och tillit



Karta över empati





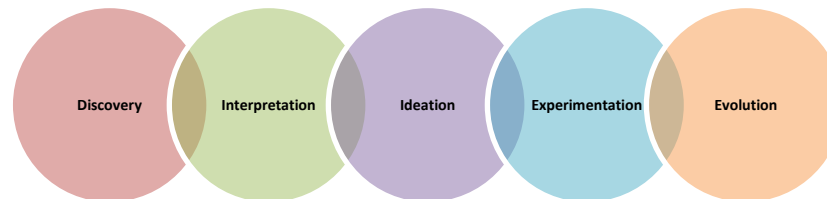
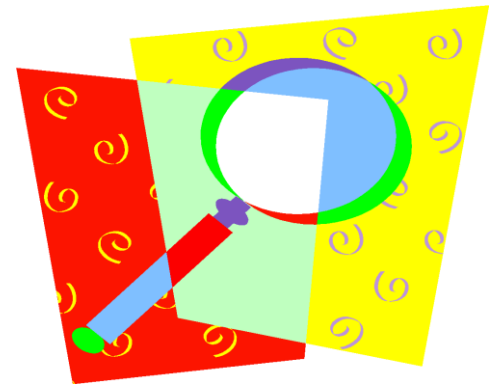
Tolkning

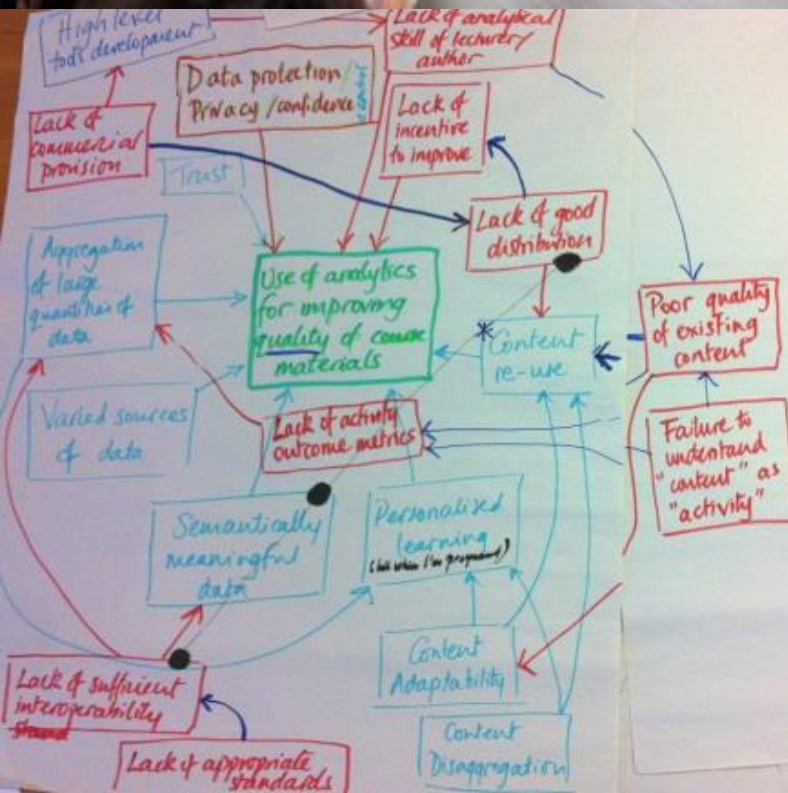
Att förstå data = syntes

Identifiera mönster

Definiera möjligheter

Överföra berättelser till meningsfulla
insikter





Tolkning

Dela berättelser



Gather your notes, photos, artifacts

Gather team together

Share stories

Be specific, descriptive

Who, what, when, where, why, how

Identifiera mönster



Extract key insights

Select key information

Aggregate big thoughts

Work at the same level

Hitta teman

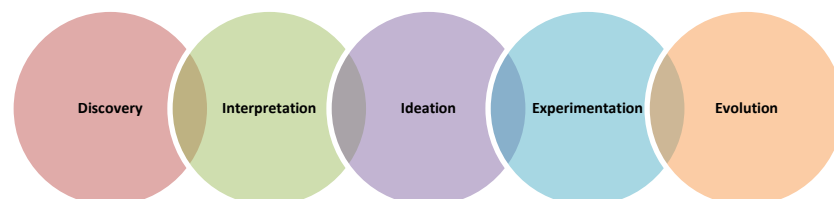


Exploring the communalities, differences and relationships

Look for categories

Consider the relationships

Group and re-group



Extrahering av koncept

Fokus: Hur man förbättrar personalens moral

Idéer Koncept Alternativa idéer

Öka lönen Incitament En och en halv timme för övertid

Bonus för uppnådda mål

Happy Hour på fredagar Kul med företagets sportlag

Månadskupong för gratis lunch i kafeterian

Medlemskap i ett fitnesscenter

Månadskupong för gratis massage

4-dagars arbetsvecka Balans i livet Var fjärde fredag ledigt

Flexibla scheman Dagis på jobbet

Arbeta hemifrån

Delning av jobb

timmars skift

3-dagars, 12-
Co-funded by
the European Union



Hur kan vi ...

- Hur kan vi göra det möjligt för hemmafruar att enkelt hitta nya idéer för måltider?
- Hur kan vi skapa en miljö som uppmuntrar invånarna att odla grönsaker?
- Hur kan vi hjälpa besökare i köpcentrum att ta hand om sina barn?
- Hur kan vi underlätta för bilförare att sitta i bilbarnstolen under långa timmar?

Aktivitet i
EMPOWER-
verktygslådan:
Värsta tänkbara
idé

Tolkning

Skapa ramverk



Ett ramverk är en visuell representation av ett system

Ett bra ramverk hjälper dig att se frågor och samband på ett tydligare sätt

Möjliga områden

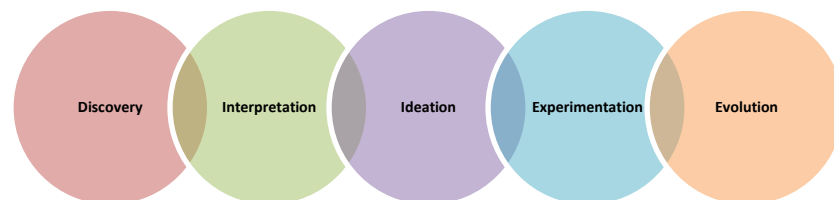
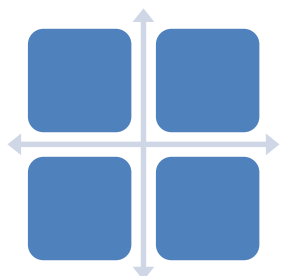
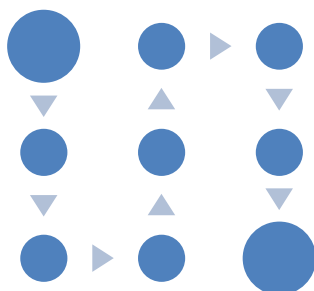
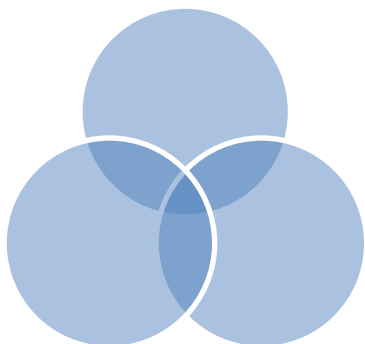


"Hur kan vi..." uttalande

Från nuvarande tillstånd till framtida möjligheter

Reartikulering av problem eller behov på ett generativt, framtidsinriktat sätt

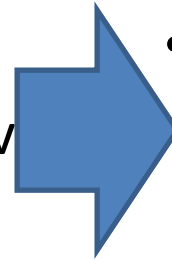
En språngbräda till idégenerering



En viktig förändring av affärsmodellen

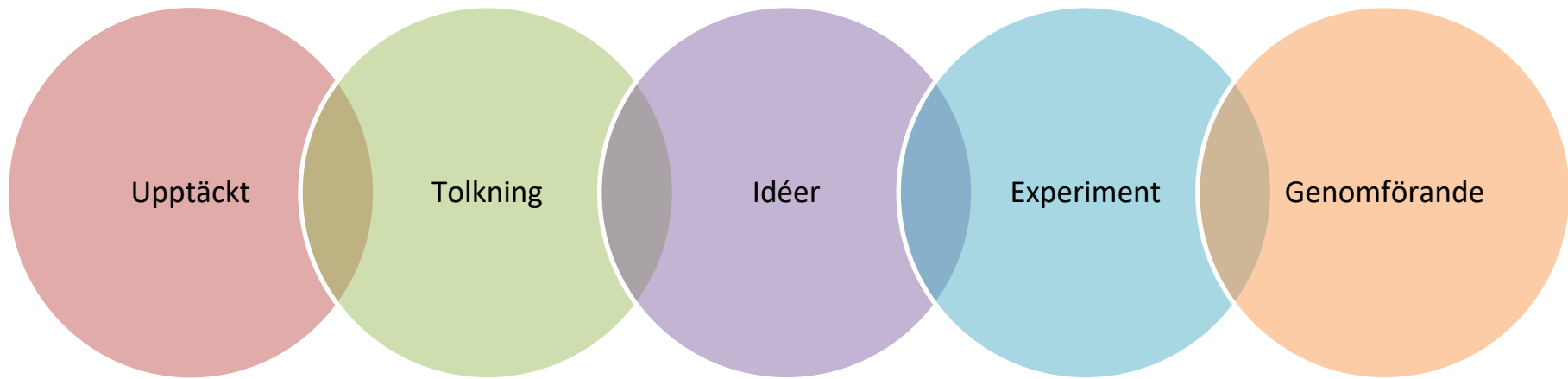
Traditionella organisationscentrerade modeller

- Vad kan vi sälja till våra kunder?
- Hur kan vi bättre rikta in oss på våra kunder?
- Vilken relation behöver vi med våra kunder?
- Hur och var kan vi tjäna pengar?
- Vilken teknik skulle vi vilja skapa?



Moderna kundcentrerade modeller

- Vilka behov har våra kunder och hur kan vi hjälpa dem?
- Hur vill våra kunder bli behandlade? Hur passar vårt företag in i deras vardag?
- Vilken typ av relationer förväntar sig kunderna av oss?
- Vilket värde är vår kund beredd att betala?





Brainstorming



- Alex Faickney Osborn, 1953
- How to find a very good idea? ☐ By generating many ideas
- Quantity is important (100, 200, 300...)

Starting point

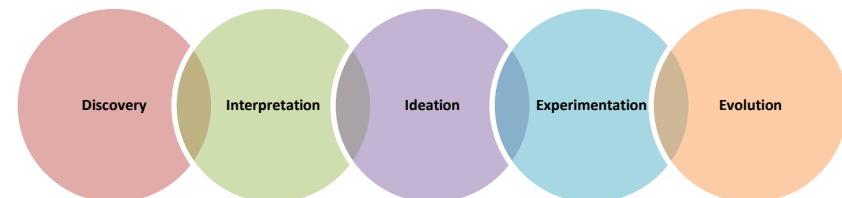
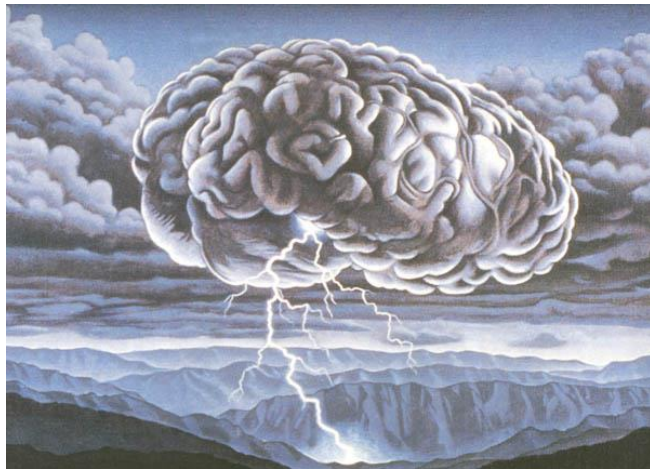
- How might we ... statement

Warming up

- Generate a list of barriers

Process

- Remind a team of the rules of brainstorming
- Generate as many ideas as possible



Riktlinjer för brainstorming

7

Principer

Uppskjutande av dom

Uppmuntra vilda idéer

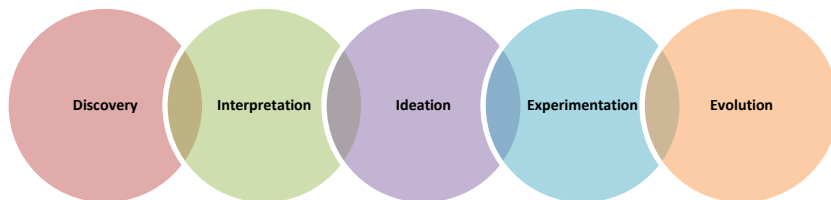
Bygga vidare på andras idéer

Håll fokus på ämnet

Var visuell

Ett samtal i taget

Satsa på kvantitet



SKAMPER

1. Isolera din utmaning eller det ämne du vill fundera över
2. Ställ frågor till SCAMPER:
3. Vilket förfarande kan jag ersätta mitt nuvarande?
4. Hur kan jag kombinera?
5. Vad kan jag anpassa från någon annan?
6. Hur kan jag modifiera eller ändra mitt sätt att göra det?
7. Vad kan jag förstora eller lägga till i mitt sätt att göra det?
8. Hur kan jag använda min utmaning till något annat?
9. Vad kan jag eliminera från mitt sätt att göra det?
10. Vad är motsatsen till min metod?
11. Vilken omorganisering skulle vara bäst?

Substitut
Kombinera
Anpassa
Modifiera /
Förstora
Sätta
Eliminera
Omvända /
omorganisera



Prototypframtagning...



Snabb vs. hög upplösning?

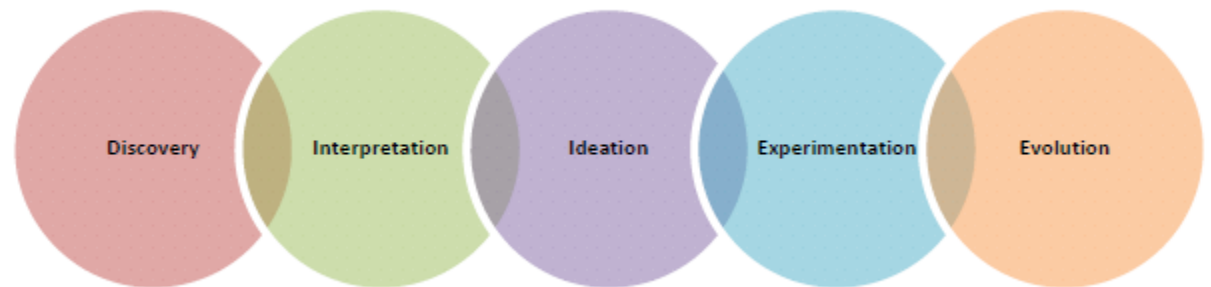
Misslyckas snabbt och ofta ... och
billigt ... så experimentera, skapa
prototyper och testa innan det blir för
dyrt.

Tom Kelley, VD för företaget IDEO,
2011



Experimenterande fas:

Vi förstår problemet...och vi har idéer... Hur kan vi experimentera med dem?

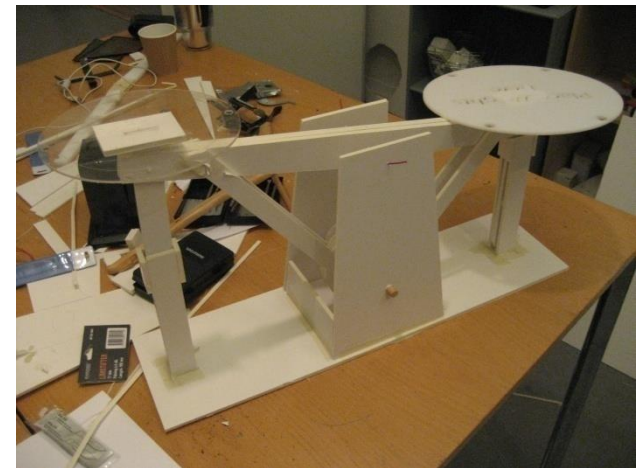


Genom att bygga en prototyp!

En prototyp är ett tidigt prov eller en modell som byggs för att testa ett koncept eller en process eller för att fungera som en sak att replikera eller lära sig av.

I allmänhet kan "prototyper" delas in i fem grundläggande kategorier:

- Prototyp för principiellt bevis
- Prototyp för formstudie
- Prototyp för användarupplevelse
- Visuell prototyp
- Funktionell prototyp



Handlar om att skapa snabba prototyper (lägg inte tid på detaljer).

Prototyper skapar konversation (diskussion med användare).
Prototyper är ALIVE (utrymme för förbättringar).

Ju tidigare de används i praktiken, desto snabbare förstår du vad produkten eller tjänsten behöver handla om.

Från idé till experiment

Prototyper skapar samtal (learning by doing)

Gör verklighet av dina idéer och lär dig av människors reaktioner på din prototyp

De 2 viktigaste sakerna:

Snabb

Fokus

När användare tittar på prototyper med låg upplösning ser de potential ... När användare tittar på mycket sofistikerade prototyper ser de problem


Exempel ...

RAPID-prototyper med låg
upplösning.



Exempel ...Exempel ... Prototyper med hög upplösning





Handlar om att skapa snabba prototyper
(lägg inte tid på detaljer).
Prototyper skapar konversation (diskussion med
användare).

Förfinna din prototyp tills den blir som en filmtrailer för din produkt eller tjänst

Den kommer alltid att påminna dig om din story. Och oroa dig inte för att den ska vara för funktionell eller snygg.

Rapid Prototyping - tips/rekommendationer

Berätta historien och försök inte bygga en estetisk prototyp (spender inte tid).

Fatta inte ditt slutgiltiga beslut innan prototypen är klar.

Undvik känslomässig koppling till idén.

Undvik destruktivt tänkande.

Storleken på prototypen (större är inte bättre).

Bygg med användaren i åtanke (användaren i centrum).

Identifiera viktiga beröringspunkter/variabler.



a

Snabb framtagning av prototyper
Kom på en idé
för en app för museet

eller

försök att föreställa dig din perfekta
plats att ha en fest på och
prototyp av den.

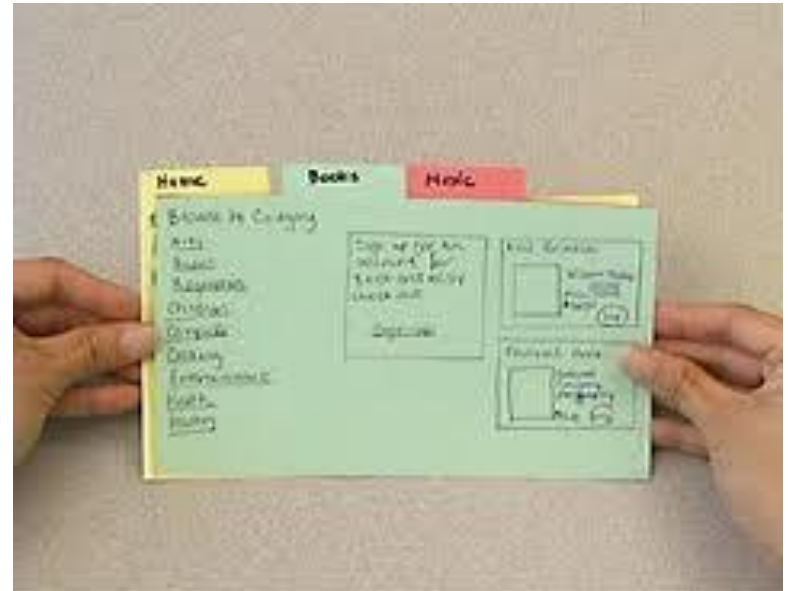
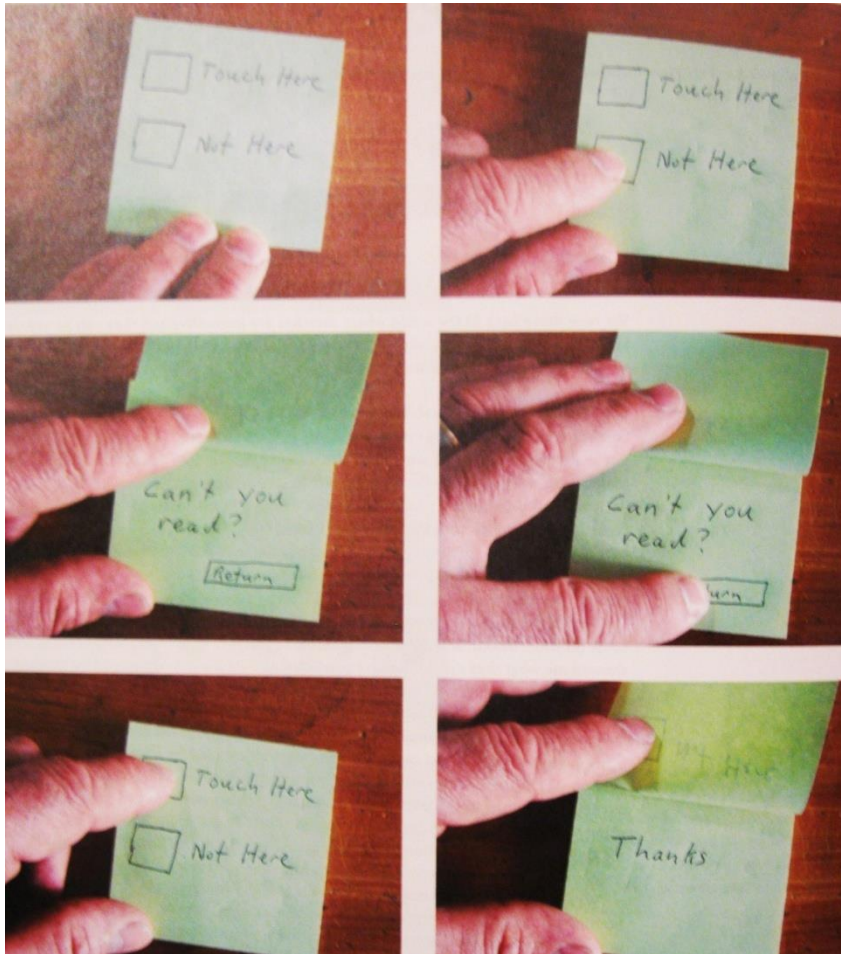


Prototyp kan vara:

- Modell i papper
- Digital 3D-modell
- Simulering
- Mekanisk modell
- Animering, FILM, trailer
- Olika modeller
- FlipBook
- Schema, tabeller, process
- Datorprogram



Storytelling - prototyper av tjänster (blädderblock)



Simulering - förändrade roller



Prototypa en affärsprocess?





Prototypen har en agenda



Field Service Provider



Delivery



PM



Legal



Account Management



Sales



PSU



SDA



ECC, Tax, etc...



Procurement



GSMC Member



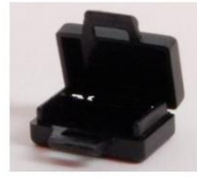
Customer



Technical Service
Description



Budget /
Invoicing



RFP/Contract with
Service Provider



RFP/Contract with
Customer



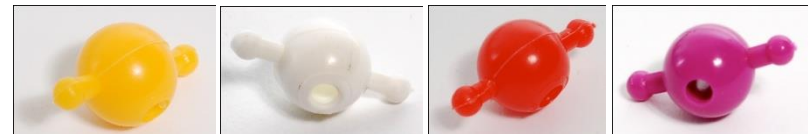
Service Level
Agreements



PC / Image



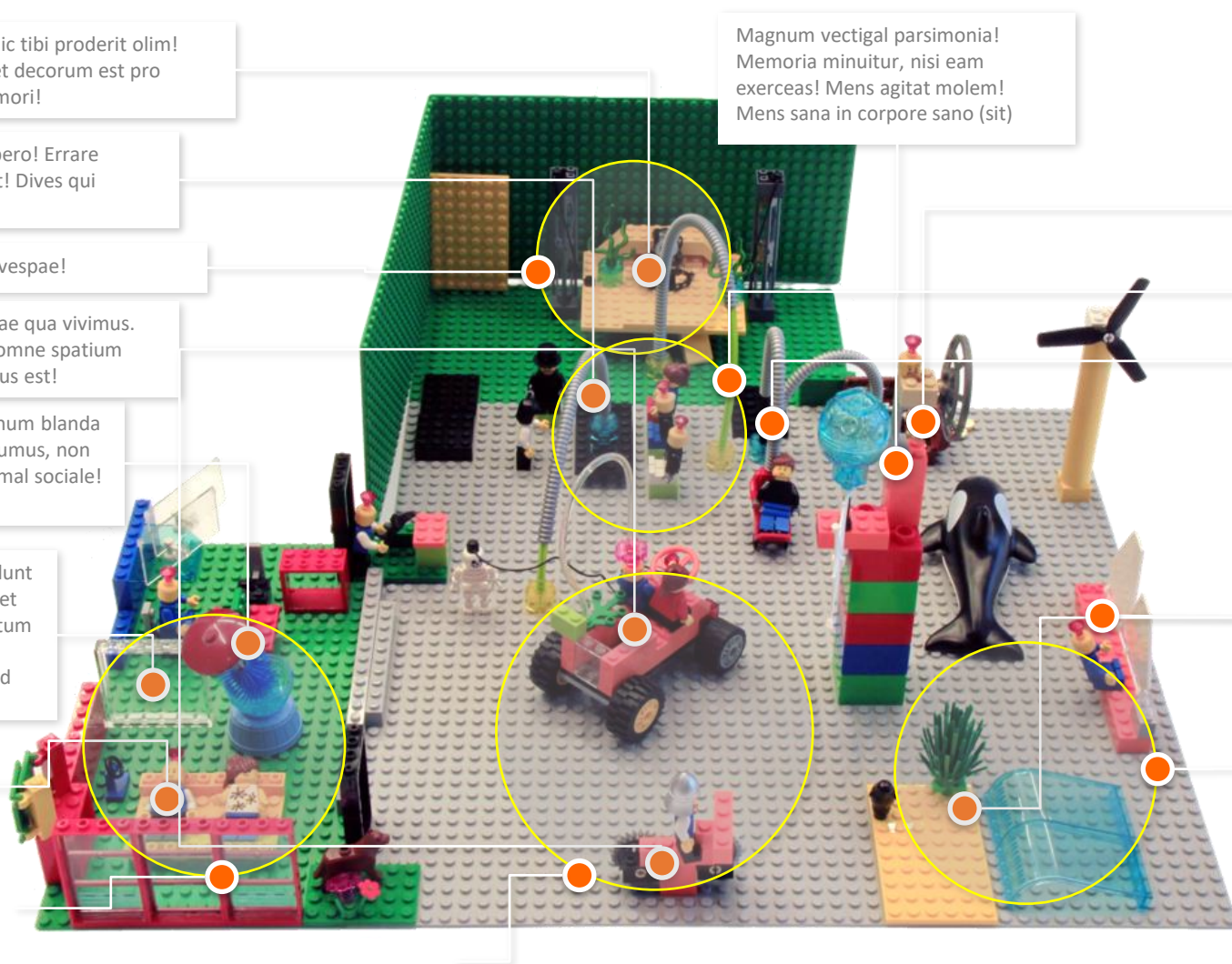
Web-based Ticket System



Service Standards for Clients, Network, Servers, Voice



Definiera teknik - Begreppet "beröringspunkter"



Dolor hic tibi proderit olim!
Dulce et decorum est pro
patria mori!

Magnum vectigal parsimonia!
Memoria minuitur, nisi eam
exerceas! Mens agitat molem!
Mens sana in corpore sano (sit)

Dum spiro, spero! Errare
humanum est! Dives qui
sapiens est!

Faciunt favos et vespae!

Faciunt favos et vespae!

Mala sunt vicina bonis!

Exigua pars est vitae qua vivimus.
Ceterum quidem omne spatium
non vita sed tempus est!

Longa mora est nobis omni
quae gaudia differt!

Habet suum venenum blanda
oratio! Homines sumus, non
dei! Homo est animal sociale!

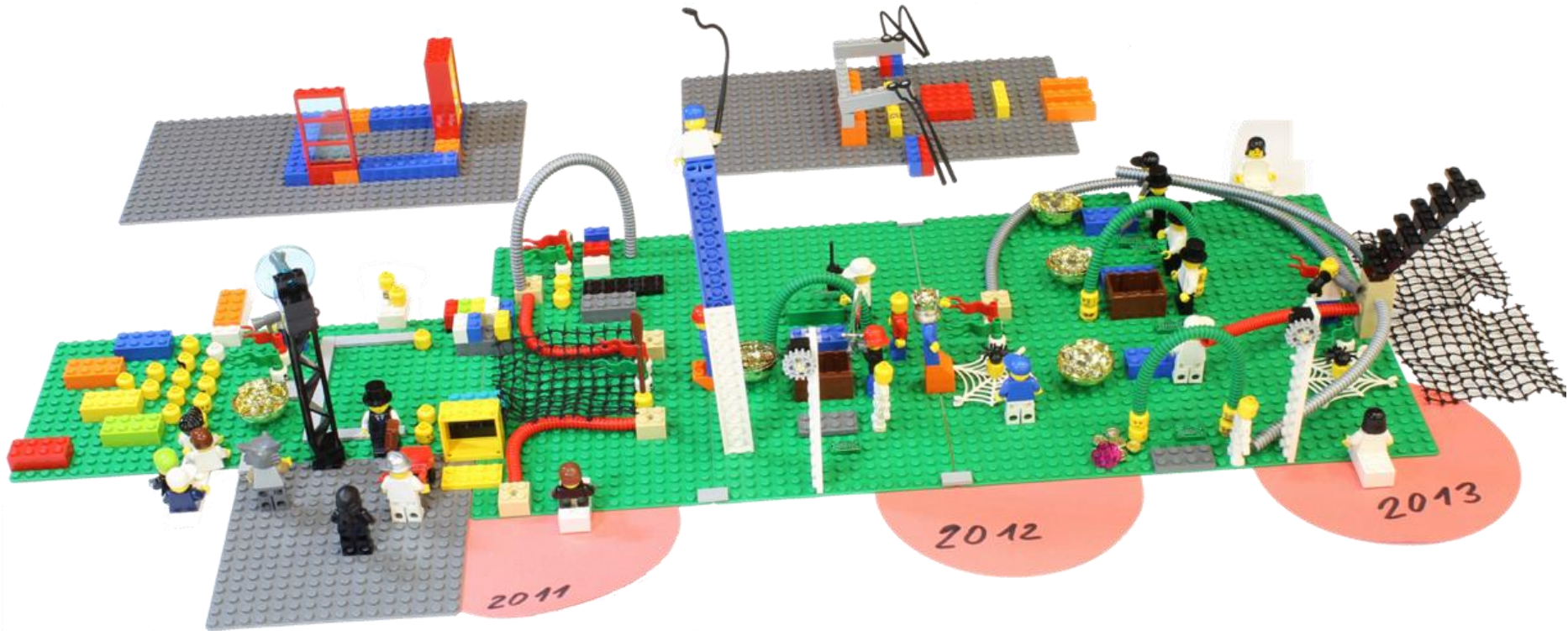
Male parta male dilabuntur
Magna res est vocis et sile
temperamentum! Iustitia
prudentia multum poterit:
iustitia nihil valebit pruden

Horae quidem cedunt
et dies et menses et
anni; nec praeteritum
tempus umquam
revertitur; nec quid
sequatur!

Homo ex
veste
aestimatur!

Medio tutissimus ibis!

Prototyp: Exempel på affärsmodellering - Projektplan



A black and white photograph. In the foreground, a baby's face is shown with wide, round eyes and an open mouth, conveying a sense of surprise or awe. The baby is wearing a dark-colored top with white trim at the neck. In the background, a woman is smiling warmly, her face slightly out of focus. The overall mood is joyful and intimate.

**Berätta
historien för
oss!**

Prototypframtagning är att tänka med händerna!



Visa oss din prototyp!



ACTION!



Källor

- Nagy, T. and Tacer, B. (2018) Poučevanje podjetništva v šolah : izkustveni pristop. Ljubljana: STEP Institute;ISBN 978-961-94542-1-3.
- Lewrick M., Link P. , Leifer L. (2018). The design thinking playbook: Mindful digital transformation of teams, product, services, businesses and Ecosystems. Wiley.
- Boddy, C. R. (2011). Hanging around with people. Ethnography in marketing research and intelligence gathering. [Article]. Marketing Review, 11.(2), 151. - 163.
- Brown, T. (2019).Change by Design, Revised and Updated: How Design Thinking Transforms Organizations and Inspires Innovation. Harper Business; Revised, Updated ed. edition March 5.
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y. (2010). Business model generation. A handbook for visionaries, game changers, and challengers. Hoboken, New Jersey: Wiley.
- Steinhofel E., Kohl H. and Orth R. (2016). Business Model Innovation: A Comparative Analysis September.
- Bacigalupo M., Kampylis P., Punie Y. and Van Den Brande L.(2016). EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. EUR 27939 EN. Luxembourg (Luxembourg): Publications Office of the European Union; JRC101581



Encouraging Migrant women to seize their Potential and Opportunities in the World of EntRepreneurship

Tack!



**Co-funded by
the European Union**



Co-funded by
the European Union



Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

