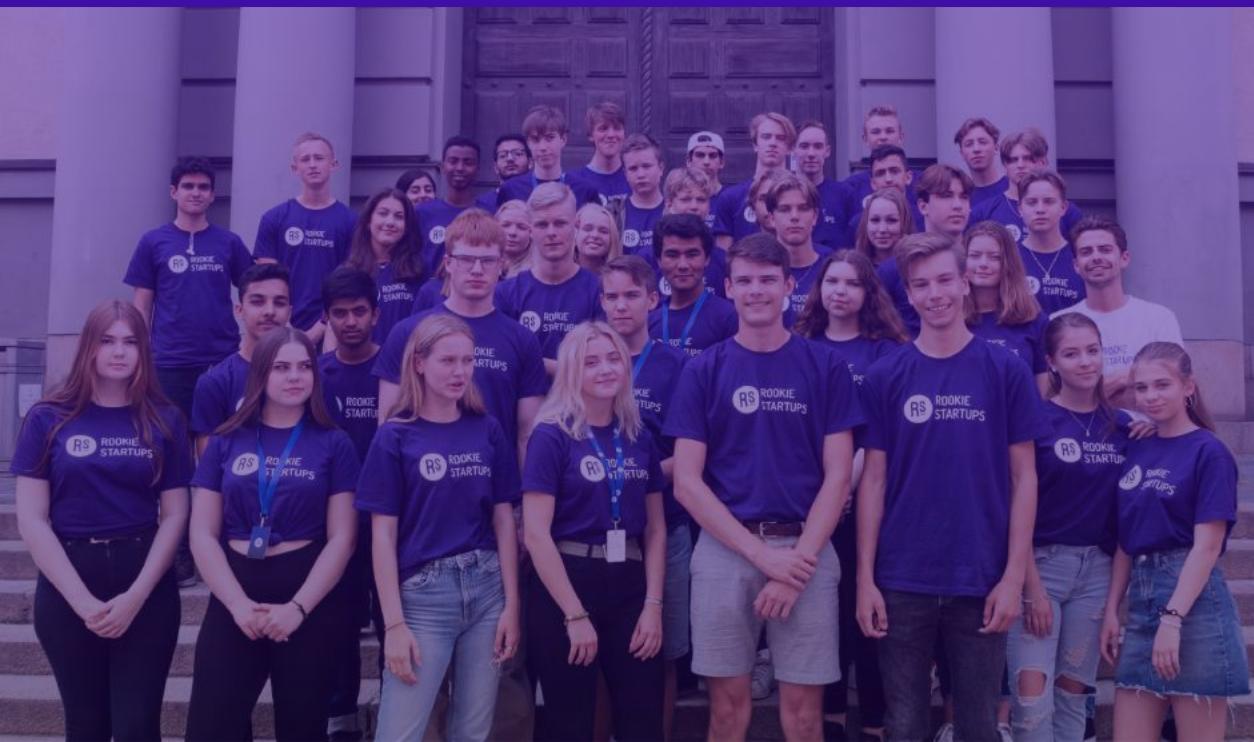


ROOKIE STARTUPS

Nacka 2019



Starta eget företag
som sommarjobb.

ROOKIE
STARTUPS





ROOKIE
STARTUPS

OM OSS



VI SKAPAR MORGONDAGENS ENTREPRENÖRER

Sedan 2009 har över 4500 ungdomar runt om i Sverige startat ett eget företag som sommarjobb via oss på Rookie Startups (f.d. Roligaste Sommarjobbet). Vi har fått se utomhusbiografer, cykelverkstäder, sommarcaféer, webbshoppar och många andra affärsidéer förverkligas. Tusentals ungdomar har lärt sig vad entreprenörskap innebär, och att man inte behöver en arbetsgivare för att skapa sig arbete. Som entreprenör kan man faktiskt anställa sig själv.



ROOKIE
STARTUPS

OM OSS

ENTREPRENÖRSKAP UTVECKLAS BÄST I TIDIG ÅLDER

Forskningen är tydlig: Entreprenörskap utvecklas bäst i tidig ålder, precis som andra intelligenser och förmågor. Dessutom, desto tidigare ungdomen börjar utöva sin entreprenöriella förmåga – desto bättre! Dessa ord förklarar varför RS uteslutande valt att fokusera på utbildning av barn och unga. Tack för att NI hjälper oss att göra detta möjligt!





PROGRAMUPPLÄGG

1

UTBILDNING – ENTREPRENÖRSKAPSEXPRESS + STARTKAPITAL

RS inleds med fem regionala utbildningsdagar där deltagarna möter vänner att driva företag med, formar och vidareutvecklar sina företagsidéer. Utbildningen rör ämnen som: omvärldsanalys, affärsidé, affärsplan, försäljning, hållbarhet, ekonomi och marknadsföring.

2

TRE VECKOR EGET FÖRETAGANDE & REGIONALA MEETUPS

Med hjälp av en personlig handledare och veckovisa regionala MeetUps ska företagen nu försöka få sitt startkapital att växa, och på så vis skapa sitt eget sommarjobb. Exempel på RS idéer från 2019 är: trädgårdsservice, egendesignade kläder och teknikhjälp i hemmet för äldre.

3

AVSLUTNING & DIPLOMERING

Efter fyra veckors entreprenörskapsträning samlas vi för att fira deltagarnas prestationer och utvärdera sommaren. Vinnare utses i några olika kategorier, samt att årets RS-företag koras och vinner en prischeck på 5000 kr. Samtliga fullföljande deltagare får ett diplom, och därmed en stor merit att lägga på sitt CV.



ROOKIE
STARTUPS

ROOKIE STARTUPS 2019 - STOCKHOLM

KOMMUNER SOM MEDVERKADE I RS STOCKHOLM 2019:

Nacka

Järfälla

Ekerö

Strängnäs

Vallentuna

Solna

Sundbyberg

Håbo

	Måndag	Tisdag	Onsdag	Torsdag	Fredag
v.1	17/6 KICKOFF: Teambuilding	Affärsidéer	Affärsplan, hållbarhet & ekonomi	Marknadsföring & försäljning	Midsommar – eget arbete
v.2	Första steget ut, plan och mål	Handledning på plats i kommunen	Handledning på plats i kommunen	Handledning på plats i kommunen	Handledning på plats i kommunen
v.3	Medgångar och motgångar	Handledning på plats i kommunen	Handledning på plats i kommunen	Handledning på plats i kommunen	Handledning på plats i kommunen
v.4	Handledning på plats i kommunen	Handledning på plats i kommunen	Handledning på plats i kommunen	Presentationsteknik & kval till draknäste	12/7 FINAL, avslutning och draknäste
v.5-8	Handledning på distans för de som vill driva sitt företag vidare				
Lila dagar = på plats i RS-lokalen			Gråa dagar = eget arbete på valfri plats		



ROOKIE
STARTUPS

RAPPORT 2019

Nacka 2019

PROGRAMANSVARIG

ANDREA RISBERG

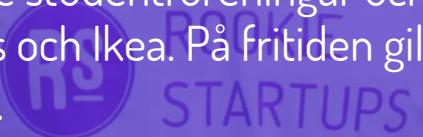
Andrea är programansvarig för Stockholmsregionen och arbetar därmed övergripande i alla tillhörande kommuner under sommaren. Hon är 22 år gammal och har just avslutat sina kandidatstudier vid Handelshögskolan i Stockholm. Till hösten påbörjar hon en tjänst hos svenska Utrikesdepartementet. Som ung startade hon ett läxhjälpsföretag som 16 åring, och under studietiden har hon arbetat med att stötta sociala entreprenörer med rådgivning inom affärsutveckling, resultatläggning och organisation.

RUOKIE
STARTUPS

HANLEDARE

Erik Nobs-Lindau

Erik är 23 år gammal och studerar till vardags Ekonomiekandidat vid Uppsala Universitet. Erik driver vid sidan av studierna ett marknadsföringsföretag med fokus på digital marknadsföring. Erik har också varit delaktig i diverse studentföreningar och har tidigare arbetat på företag såsom Red Bull, American Express och Ikea. På fritiden gillar Erik att fotografering och kreativt skapande i diverse medier.



HANLEDARE

INEZ ERIKSSON

Inez är 22 år gammal och studerar till vardags till civilingenjör i Miljö- och vattenteknik vid Uppsala Universitet. Inez har varit delaktig i många studentengagemang, bland annat varit med i mentorskapsprogram och suttit i styrelsen för sektionen. Utöver detta jobbar hon som matematiklärare för nya studenter på universitetet. På fritiden tycker hon om att umgås med vänner, åka skidor och spela fotboll.



ROOKIE
STARTUPS

HANLEDAREN & PROGRAMANSVARIG HAR ORDET **ROOKIES BLIR FÖRETAGARE**

En storlagen start

Måndagen den 17 juni 2019 var det äntligen dags. Klockan 09:00 var Handelshögskolans aula fylld av förväntansfulla och nervösa handledare och deltagare. Deltagarna i stockholmskommunerna hade då fem händelserika dagar framför sig fyllda av gästföreläsningar, workshops och teambuilding. I början var publiken i aulan ganska utspridd. Få vågade ta risken som det innebar att sätta sig bredvid någon de inte kände. Inte så konstigt om du frågar oss. Första dagen drog igång med en introduktion av programmet och handledarna som hölls av programansvarig Andrea Risberg. Redan här började stämningen i salen lätta upp, och glada skratt och utrop från publiken blev snabbt vanligare. Dagen fortskred sedan med inspirationsföreläsare och workshops i mindre handledargrupper och var över lika hastigt som den började. De resterande kickoff-dagarna hade ungefär liknande scheman och deltagarna fick lära sig om och öva på flera aspekter av företagande såsom marknadsföring, affärsidéer och ekonomi. Mycket tid gick åt till att låta deltagarna fundera ut en affärsidé, vilket ledde till att alla



ROOKIE
STARTUPS

deltagare i slutet av kickoffen hade en tydlig bild av vad de ville göra, hur de ville göra det vem de ville göra det med. Sedan var det dags för deltagarna att stå på egna företagarben ute i den stora världen...

Resans början

Efter kickoff-dagarna återstod drygt två och en halv veckas fältarbete för deltagarna. Många var vid det här laget taggade på att komma igång och det märktes verkligen! Som handledare och programansvarig imponerades vi av ungdomarnas vilja att jobba redan från tidig morgon den första dagen. Beroende på vilken tidshorisont entreprenörerna hade i åtanke för sina företag kunde olika verksamheter dra igång olika snabbt. De företag som planerades att drivas även efter det att Rookie Startups var över kunde med fördel lägga mer tid på förberedande och inledande aktiviteter såsom produktutveckling och marknadsföring. För de företag som var tänkta



att drivas endast under sommaren var det viktigt att maskineriet drog igång snabbare, och de flesta sådana företag inledder sin försäljning redan första veckan.

Motgångar och lärdomar

Ingenting blir precis som man tänkt sig, och det blev våra deltagare varse om i princip direkt. I stort sett alla företag stötte tidigt på något typ av problem. Det kunde vara allt från felbeställningar och försenade leveranser till svårigheter att skaffa sponsorer och att marknadsföra sig. Detta var givetvis en utmaning för många men utan dessa motgångar hade deltagarna inte fått chansen att övervinna dem, vilket har varit det absolut mest utvecklade. Efter att de på olika kreativa sätt löst de problem som uppstått märktes det tydligt att det tändes en extra gnista hos dem. "Tänk att jag kunde lösa det helt själv. Det trodde jag aldrig!", sa en av deltagarna glatt efter att han förhandlat ner ett orimligt högt pris på pappersmuggar, och jag tror bestämt han talade för alla! En mycket vanlig svårighet för företagen var att nå ut till kunderna och att marknadsföra sig rätt.

På en lärrik föreläsning på kickoff-veckan hade deltagarna lärt sig att den effektivaste försäljningen är den som sker ansikte mot ansikte och för deltagarna innebar detta att alternativet att marknadsföra sig genom att knacka dörr blev ett högst tänkbart alternativ. Detta var till mångas stora förtret och det var inte många som i början ens tänkte ge det en chans. Efter mycket om och men gick de med på att ge det ett försök och efter en knackig start tyckte de flesta efter någon timme att knacka dörr inte var några som helst problem! Detta är vi övertygade om är en helt unik erfarenhet som kommer ge ungdomarna stora fördelar framöver.

En fantastisk final

Efter två och en halv vecka av hårt arbete ute på fält var det dags att återigen ta plats i Handelshögskolans aula för två finaldagar. Alla företag fick framför en jury berätta om sina företag och dess framgångar och domarna var mycket imponerade av de drivna ungdomarna. Det bästa företaget från varje handledargrupp gick

vidare till fredagens final där de fick pitcha sina ideer framför ett gäng drakar från näringslivet. Individuella priser delades ut och alla fick diplom. På fotot som togs på hela gruppen ser man hur stolta deltagarna ser ut. Men vi är övertygade om att stoltast av alla ändå är vi, som fått se ungdomarna växa från rookies till riktiga företagare.

Tack!

Till sist vill vi rikta ett stort tack till Nacka Kommun för att vi och Rookie Startups fått förtroendet att utveckla dessa förmågor hos ungdomarna och för att ni väljer att tro på dem. Vi vill även passa på att skicka ut en önskan om att fler ungdomar kan få denna chans även nästa år. Tack!

Bästa hälsningar,
Erik & Andrea



HÖJDPUNKTER

SPÄNNANDE RESULTAT

I kampen för att förmedla vidare den entreprenöriella andan och inspirera ungdomar till att våga ta klivet och starta företag har Nackas deltagare nått ett spännande resultat. 16 ungdomar valde att ta klivet på riktigt och grunda en egen firma för att kunna fortsätta bedriva sin verksamhet under gymnasietiden. I en tid där ungdomar tycker att det är svårt att hitta arbete och framförallt jobb som skapar ett mervärde i vardagen ser Rookie Startups detta resultatet som en milstolpe i den fortsatta kampanjen att ge ungdomar möjligheten att skapa deras eget arbetstillfälle.



 RSROOKIE
STARTUPS

HÖJDPUNKTER

FINALDAGEN

Finalen av RS 2019 i region Stockholm var en fantastisk dag. Sex nervösa företag från olika kommuner skulle göra upp om vem som skulle vinna priset för årets RS-företag och det skulle även delas ut diplom och individuella priser. Stämningen var magisk och för handledarna och programansvarig var det en stor glädje att se hur mycket de unga entreprenörerna faktiskt utvecklats och detta såg vi till att fira ordentligt under finalen!





ROOKIE
STARTUPS

RS-FÖRETAG 2019



URVAL AV RS-FÖRETAG I NACKA

TECHHJÄLPEN

Techhjälpen har drivits av två unga drivna entreprenörer som verkligen förstått värdet av att kombinera sin egen passion med affärsidé. Techhjälpen erbjöd teknisk support till äldre personer för att täcka igen gapet mellan den teknologiska utvecklingen och Sveriges åldrande befolkning. Genom att hjälpa med praktiska saker som defekt hårdvara, digitalisera bilder för att föreviga minne, och enklare saker såsom att lära ut hur äldre personer kan använda praktiska verktyg såsom facebook, google, hemsidor kring kollektivtrafik och diverse tjänster på internet.



"Jag trodde faktiskt inte att jag skulle utvecklas så mycket som person som jag gjort!"



BEAUTY BY JOSSAN

Josefine kom in i programmet med ett driv utan dess like. Med en passion för allt som har med skönhet att göra och ett tydligt mål att kunna livnära sig på sin verksamhet efter gymnasiet arbetade Josefine mot att förbättra sina kunskaper inom marknadsföring, ekonomi, och företagande. Josefines driv gjorde henne till det självklara valet som "Årets business woman 2019". Josephine står nu som stolt ägare till sitt eget företag som hon kommer driva vidare under sin gymnasietid och förhoppningsvis resten av hennes tid i arbetslivet.

"Att vara med i RS har gett mig användbara kunskaper och inspiration för framtida jobb!"



GRABBARNA GLASS

Grabarna Glass tog en till synes enkel affärsidé, hemtillverkad glass, till nya höjder. De arbetade stenhårt och uppvisade ett affärssinne utan dess like. Med rätt vägledning och ett otroligt driv så lyckades företaget sälja över 100 liter glass på mindre än tre veckor. De lyckades knyta långsiktiga kontakter och har spännande samarbeten inplanerade i framtiden. Företaget är numera ett handelsbolag och planerar att fortsätta och utvidga sin affärsidé. Drivet och deras nya entreprenöriella förmågor resulterade i priset "Årets entreprenörer 2019".



ACTLIKE

Actlike grundades av Melanie och Tuva med visionen av att kunna göra ett eget avtryck inom modevärlden. Melanie och Tuva designade sina tröjor helt på egen hand och försökte därefter hitta det effektivaste sättet att positionera deras produkt på marknaden. Tillsammans lyckades de hitta en leverantör som passade för deras idé och hade möjligheten att vara en långsiktig partner.



FISKEPOJKARNA

Fiskepojkarna har alltid brunnit för att fiska på somrarna, nu hittade de en möjlighet att kombinera passion med arbete. Genom att lägga nät på kvällen, hämta upp dagens fångst på morgonen, och sedan förse grannskapet med dagsfärsk fisk lyckades Hampus och Elias livnära sig på deras hobby. Enligt killarna innebar det tidiga morgnar och en hel del envishet men resulterade i en sommar de sent kommer kunna glömma samt en lön att ge dem guldkant på vardagen under den kommande terminen.





LEIMAI

Leia och Maia hade aldrig träffats före RS-programmets start, sista dagen var de bästa vänner. Leia är duktig på att måla och Maia älskar att sy. De insåg snabbt att de kunde kombinera deras två största kompetenser för att hitta en framgångsrik affärsidé. Resultatet blev ett företag som tog emot kläder som folk inte längre önskade ha, och genom deras kreativa öga gjorde de om kläderna till nya plagg och sålde vidare genom sociala medier. Båda hade ett brinnande intresse för hållbarhet och tyckte att det var roligt att kunna kombinera nytta med nöje.





SUNNY STRAWBERRIES

Sunny Strawberries bestod av ett otroligt start team. Dessa tjejer var riktiga dooers som satte igång med att ta in offerter från leverantörer och planera sitt företagande från dag ett. De sålde svenska jordgubbar med glass och grädde till soldyrkande semesterfirare i Tantolunden i Stockholm. Ett helt klart vinnande koncept i sommarvärmén!



ALANZO



Alanzo valde att designa egna mobilskal och sälja via sociala nätverk. Under processen stötte företaget emot vissa motgångar men lyckades övervinna samtliga problem längst vägen. Idag driver Sebastian och Johannes vidare bolaget och planerar att göra det under gymnasietiden. Försäljningen började ta fart ordentligt efter två veckor av intensiva marknadsföringskampanjer som killarna menade hade lärt dem otroligt mycket om företagsamhet.



STÅLQVIST ARMBAND

Stålqvist Armband är ett företag som värnar om hantverket bakom produkten de säljer. Teamet bakom företaget började RS med målet att få skapa en produkt som de själva saknar på marknaden. Resultatet blev unisex armband i flera jordnära färger, handtillverkade av högkvalitativa pärlor. Armbandets konkurrenskraftiga pris och stilrena design gjorde detta företag till en riktig framgångssaga!

SALTSJÖBADENS TRÄDGÅRDSFIXARE

Oscar och Ludvig ville från start hitta en affärsidé som innebar att de kunde få vara ute i naturen och tjäna pengar samtidigt. Genom ett inlägg på saltsjöbadens lokala facebookgrupp lyckades de redan första veckan att vara fullbokad under projektets alla veckor. Genom hårt arbete och ett sinne för service fick de många återkommande kunder lyckades tjäna ihop en lön som båda var supernöjda med samtidigt som de fick vara ute i den friska luften.





ROOKIE
STARTUPS

RESULTAT FÖR RS 2019

ANTAL SÖKANDE: 144: ANTAL DELTAGARE: 58

88%

HAR FÅTT EN

ÖKAD ENTREPRENÖRIELL FÖRMÅGA

97%

HAR FÅTT ETT

ÖKAT INTRESSE FÖR FÖRETAGANDE

100%

SKULLE

REKOMMENDERÄ RS TILL EN VÄN



ROOKIE
STARTUPS

RESULTAT FÖR RS 2019

84%

HAR FÅTT

ÖKADE KUNSKAPER OM FÖRETAGANDE

98%

ÄR

NÖJDA MED HANDLEDNINGEN



DELTAGARNA HAR ORDET

OM RS

"RS har lärt mig otroligt mycket om företagande och de olika aspekterna som ingår i det. Förut var jag osäker på vad jag ville jobba som när jag ger mig ut på arbetsmarknaden men nu inser jag verkligen att jag vill bli egenföretagare. Gästföreläsarna som har föreläst under min vecka på Handels med RS har lärt mig otroligt mycket."

"Jag har lärt mig allt från hur entreprenörskap fungerar till hur man ska tänka som företagare. Jag har blivit mer driven och mer självhärdig i mig själv."

OM HANDLEDNINGEN

"Erik har varit den bästa möjliga handledaren! Hjälp med allt jag behöver hjälp med! Och alltid funnits där!"

"Handledningen i gruppen har varit väldigt bra och jag är extremt nöjd med min handledare. Han har bidragit med väldigt positiv energi och bra och stöttande inställningar samt väldigt bra råd. Vid problem eller motgångar har han alltid funnits till hands och verkligen försökt hjälpa till så gott han kunnat. Alla handledare har verkligen bidragit med jättebra föreläsningar, stöd och förslag på idéer om man fastnat. Det hade varit svårt att genomföra allt utan handledarnas vägledning och hjälp."

SE BIFOGAD UTVÄRDERING FÖR FLER KOMMENTARER.



ROOKIE
STARTUPS

OM OSS



EN IDEELL VERKSAMHET MED STORA AMBITIONER

RS är en ideell verksamhet med syfte att öka ungas entreprenöriella förmåga och intresse för företagande. Verksamheten startade 2009 i Uppsala av två 20-åringar som ville ge ungdomar i sin egen ålder möjlighet att upptäcka sin egen potential och verktyg för att lyckas på arbetsmarknaden och i livet. RS ambition är att bli världsledande på ungt entreprenörskap.



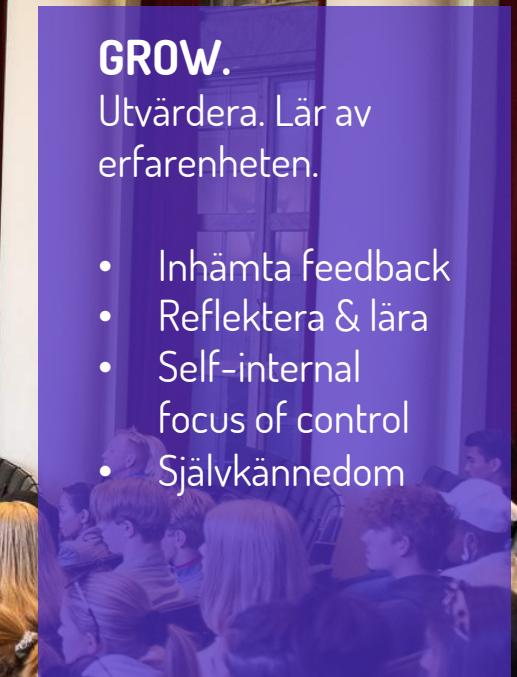
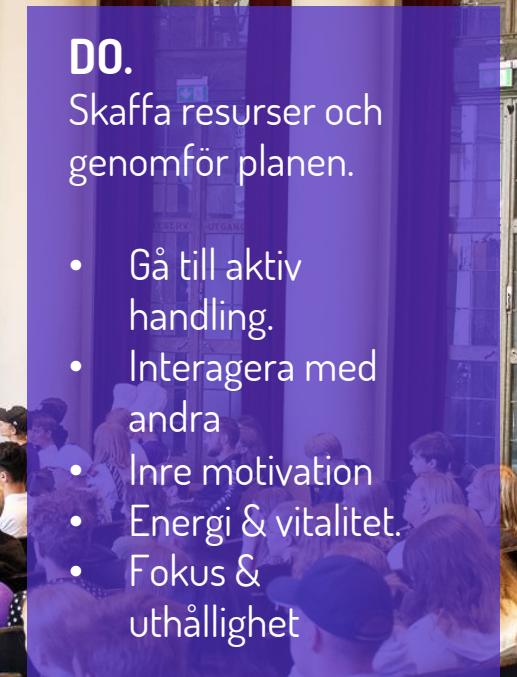
ROOKIE
STARTUPS

OM OSS

RS ENTRY: INTEGRATION GENOM ENTREPRENÖRSKAP

RS Entry är en introduktionskurs i entreprenörskap för asylsökande ungdomar utan arbetstillstånd i Sverige. Många av dessa ungdomar kommer från samhällen där eget företagande är det naturliga sättet att försörja sig på, och då trösklarna in på den svenska arbetsmarknaden ofta är höga kan entreprenörskap vara en effektiv lösning. Deltagarna får förutom ökade kunskaper kring företagande också en fantastisk möjlighet att praktisera sin svenska.

VÅR METOD: UTVECKLAD I SAMARBETE MED FORSKARE



TEAMET



TACK FÖR FÖRTROendet

KONTAKT: (VD) MY EKSTRAND / MY.EKSTRAND@ROOKIESTARTUPS.SE / 070 750 66 69