

Handläggare
Andreas Christoffersson

Datum
2014-09-08

Diarienummer
UAN-2013-0504

Rapport Roligaste sommarjobbet 2014

Förslag till beslut

Utbildnings- och arbetsmarknadsnämnden föreslås besluta

att lägga informationen till handlingarna.

Sammanfattning

En rapport från Roligaste Sommarjobbet för 2014 presenteras i bilaga 1. Rapporten ger en sammanfattande redogörelse för Roligaste Sommarjobbet som drivits av företaget Indivator på uppdrag av UAN.

Under sommaren 2014 har 157 ungdomar i Uppsala kommun drivit företag som sommarjobb under konceptet "Roligaste sommarjobbet". 300 ungdomar sökte till programmet, 160 ungdomar tilldelades en plats och 157 fullföljde hela programmet. Uppsala kommun arrangerade därmed Sveriges största RS-program under 2014.

Affärsidéerna har varierat med allt från arrangemang av utebio på Studenternas (2700 gäster), försäljning av armband med antirasistiska budskap, hushållsnära tjänster och trädgårdsarbete till försäljning av egendesignade produkter, vimmelfotografering, trubadur på ålderdomshem och DJ. Alla deltagare har visat ett brinnande intresse och nyfikenhet för företagande och många har uttryckt en vilja att fortsätta med något liknande efter programmets slut. I genomsnitt har ungdomarna tjänat lika mycket som ett traditionellt feriejobb, men samtidigt fått insikter i företagande, ökad självinsikt och fått möjlighet att utveckla ett entreprenöriellt förhållningssätt.

Enkäten i slutet av bilaga 1 visar att en övervägande del av deltagarna skulle rekommendera "Roligaste sommarjobbet" till en vän.

Jan Holmlund
T.f. direktör

Bilaga A: Roligaste sommarjobbet, Rapport 2014

Bilaga 1: Enkät, deltagare

Bilaga 2: Resultat RS14 - Uppsala

ROLIGASTE SOMMARJOBDET

RAPPORT 2014



För fler bilder och mer info:

Webb: www.roligastesommarjobbet.se

Facebook: www.facebook.com/roligastesommarjobbet

I N D I V A T O R

Org.nr: 556749-4454
Bangårdsgatan 13
753 20 UPPSALA
www.roligastesommarjobbet.se
facebook.com/roligastesommarjobbet

Kontakt

Chris Olai, Verksamhetschef
+46 (0) 739 840 684
chris.olai@indivator.se



INNEHÅLLSFÖRTECKNING

01 TACK	5
02 SAMMANFATTNING RS 2014	6
03 VIKTEN AV ENTREPRENÖRSKAP	9
04 VÅR VISION	9
05 OM RS	11
5.1 ALLMÄN FAKTA OM RS	11
5.2 PROCESSÖVERSIKT	13
5.3 UNGAS ENTREPRENÖRIELLA FÖRMÅGA	13
5.4 SYFTE	13
5.5 ORGANISATIONEN BAKOM RS	15
5.6 KVALITETSARBETET I RS	17
5.7 PSYKOLOGISK TEORI	18
5.8 PEDAGOGISK METOD	20
5.9 KICKOFF-VECKA	23
5.10 EGET FÖRETAGANDET	24
5.11 HANDELDARE I RS	27
5.12 REKRYTERING AV DELTAGARE	31
5.13 ANTAGNING AV DELTAGARE	35
5.14 MEDIAL UPPMÄRKSAMHET	37
5.15 AVSLUTNINGSTRÄFF	39
5.16 UTVÄRDERING & RAPPORTERING	39
5.17 RS ALUMNI	39



***”Att ge unga en chans att upptäcka sin
potential är det häftigaste jag vet”***

- Alexander Brännkärr, grundare RS™

01 TACK

För åtta år sedan drev jag ett UF-företag under mitt sista år på gymnasiet. Det var en erfarenhet långt mer värdefull än det jag tidigare lärt mig i skolan. Dels väcktes ett starkt intresse för företagande, men framförallt gav Ung Företagsamhet mig en möjlighet att utveckla mina icke-kognitiva kunskaper – min entreprenöriella förmåga. Jag fick lära mig att ta kontakt med okända människor, att det till varje problem också finns en lösning, att prata inför stora grupper av människor, hur man samarbetar nära under lång tid, att hårt arbete lönar sig och att jobb inte är något man får utan något man skaffar sig. Men viktigast av allt var att UF gav mig en chans att prova på min förmåga och upptäcka min potential.

Men varför hade jag behövt vänta till årskurs tre på gymnasiet för att få komma till denna insikt? Av denna anledning startade jag RS™, ett utbildningskoncept för ungdomar mellan 15-19 år med syfte att öka deltagarens självförtroende, mod och drivkraft, det vi idag kallar entreprenöriell förmåga. Sedan starten 2008 har över 20 kommuner och 1500 ungdomar deltagit i konceptet, och vi kan se att över 4 av 5 deltagare upplever att de faktiskt fått en ökad entreprenöriell förmåga.

Vår ambition är att skapa en generation ungdomar som tror på sin förmåga och har nödvändiga verktyg för att skaffa sig arbete. Vi och våra RS-deltagare vill därför rikta ett stort tack till Er för att ni valt att satsa på RS™ och på era ungdomar. Tillsammans skapar vi morgondagens entreprenörer.

Alexander Brännkärr

Uppsala, augusti 2014



02 SAMMANFATTNING AV RS™ 2014

RS™ - ett komplement till traditionellt feriearbete

RS™ är ett komplement till det traditionella feriearbetet och ger ungdomar mellan 15-20 år möjlighet att starta och driva ett eget företag som sommarjobb. Utbildningskonceptet syftar primärt till att öka deltagarens entreprenöriella förmåga och sekundärt till att öka intresset för företagande bland unga.



4

VECKOR

RS™ skapar entreprenörer på 4 veckor.

RS™ inleds med en kickoff-veckan där deltagaren erhåller grundläggande kunskaper i företagande, ett startkapital om 1 000 - 2 000 kr och en personlig handledare. Därefter driver deltagare, ensam eller i grupp, ett hobbyföretag under tre till fyra veckor och skapar på så sätt sitt eget sommarjobb.

Från försäljning av bullar till event med tusentals besökare.

Sommaren 2014 har vi fått se fler deltagare, företag och affärsidéer än någonsin. Som vanligt har många deltagare sålt enklare produkter som bullar, kaffe, slush, iPhone-skal och läsk, och många har ägnat sig åt hushållsnära tjänster som fönsterputs och gräsklippning. Men flera deltagare har visat på stor kreativ förmåga och skapat innovativa produkter och tjänster. Ett lysande exempel är Uppsala Utebio som arrangerade utomhusbio med 2 500 besökare i centrala Uppsala.



575

DELTAGARE

575 deltagare i 19 kommuner. En ökning med 43 %.

Antalet platser till RS™ 2014 var 43 % fler jämfört med föregående år, men trots detta var det fler än två sökande per plats till årets program. Vi kunde i år också välkomna nio nya kommuner till RS™, och vi är väldigt glada över att allt fler kommuner väjer att investera i sina ungdomar och deras entreprenöriella förmåga.

Kvalitet för oss: mätbara resultat

Att bedriva utbildningsverksamhet för ungdomar ställer krav på hög kvalitet igenom hela processen. För oss är kvalitet nöjda ungdomar som upplever att deltagandet i RS™ givit dem ett ökad självförtroende, mod och drivkraft, och en ökad entreprenöriell förmåga. Ca 92 % av 2014 års deltagare säger att de skulle rekommendera RS™ till en vän. Det är kvalitet för oss.

92%

NÖJDA DELTAGARE



VERKSAMHETSCHEFEN HAR ORDET

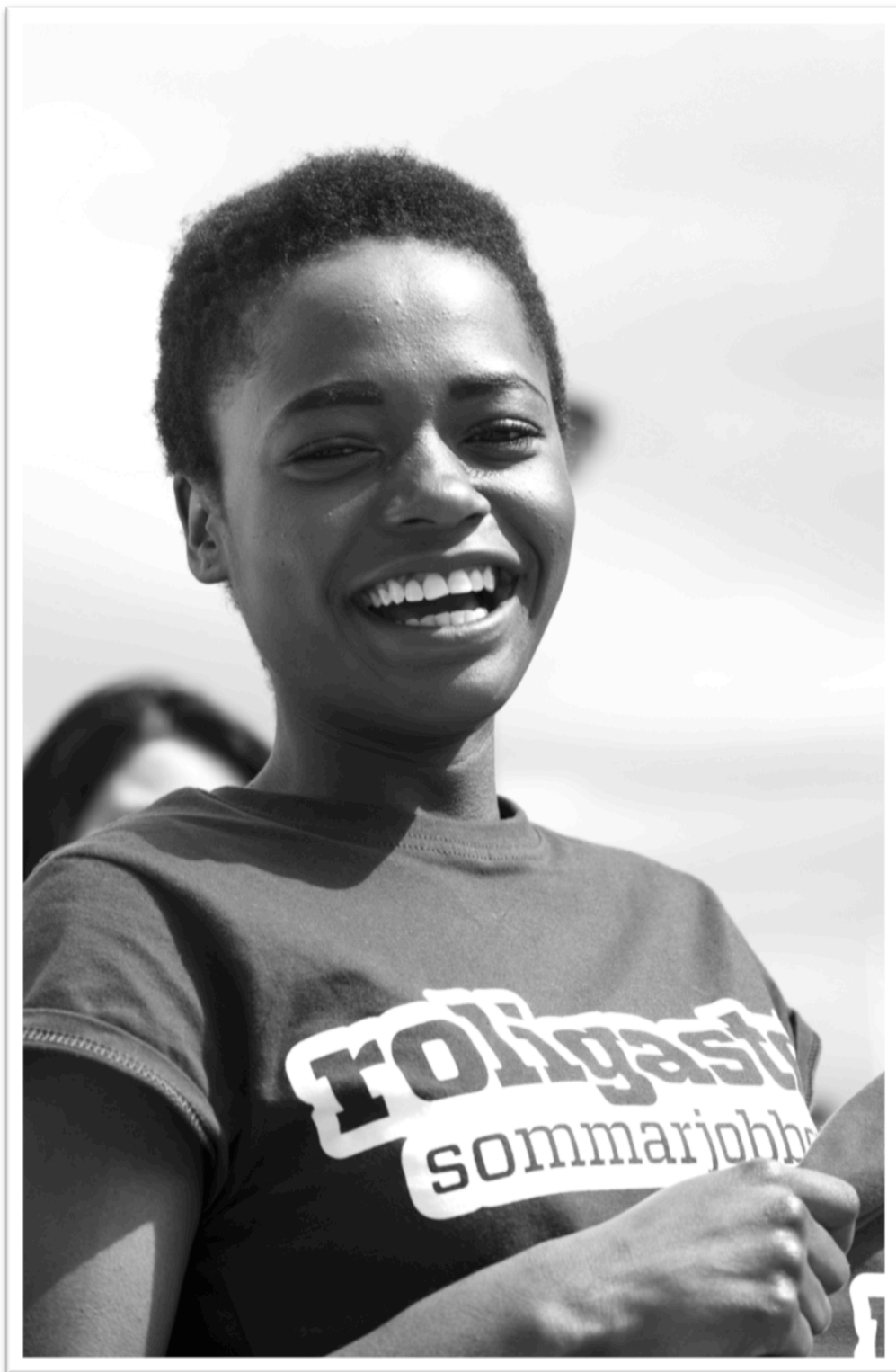
Sommaren 2014 drev nära 600 ungdomar företag som sommarjobb, i 19 olika kommuner. Tillsammans med ett team på över 30 handledare har vi försökt ge ungdomar insikten att med självförtroende, mod och hårt arbete ligger de flesta mål inom räckhåll. Såhär i efterhand kan jag inte göra annat än konstatera att det blev en fantastisk sommar och en mycket lyckad leverans. Hela 4 av 5 deltagare upplevde att deras entreprenöriella förmåga ökat under RS-företagandet. Jag är verkligen stolt över alla våra duktiga handledare som gjort ett imponerande arbete i sommar, och jag är tacksam för att vi fått möjligheten att driva RS i Er kommun, och för det fina samarbetet i haft. Hoppas vi ses nästa sommar igen.

//Chris Olai, Verksamhetschef



SIFFROR I KORTHET

- 92 %** av 2014 års deltagare anser att stödet från handledaren varit bra eller mycket bra.
- 88 %** av 2014 års deltagare anser att arrangemanget som helhet (lokal, fika etc.) var bra eller mycket bra.
- 71 %** av 2014 års deltagare anser att de fått ett ökat självförtroende.
- 78 %** av 2014 års deltagare anser att blivit modigare.
- 51 %** av 2014 års deltagare anser att de blivit mer motiverade att gå i skolan.
- 80 %** av 2014 års deltagare anser att de blivit mer motiverade att jobba.
- 78 %** av 2014 års deltagare anser att de fått en ökad drivkraft.
- 81 %** av 2014 års deltagare anser att de fått ett ökat intresse för företagande.



03 VIKTEN AV ENTREPRENÖRSKAP

Oavsett om en individ har för avsikt att bli egenföretagare eller anställd är icke-kognitiva kunskaper såsom självförtroende, mod, problemlösningsförmåga, envishet och framförhållning av väsentlig vikt för en individs chanser att lyckas på arbetsmarknaden.¹ Dessa kunskaper utvecklas bäst i tidig ålder.² Sveriges nya grund- och gymnasieskola lägger därför fokus på att utveckla den entreprenöriella förmågan hos eleven, och också på EU-nivå är entreprenörskap en högt prioriterad fråga. I EU-kommisionens rapport *"Entrepreneurship 2020 Action Plan – Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe"*³ skriver man exempelvis att "för att återföra Europa till tillväxt och högre nivåer av sysselsättning behövs fler entreprenörer".

I forskningsrapporten *"Effekter av utbildning i entreprenörskap"*⁴ framtagen av docent Karl Wennberg och doktorand Niklas Elert vid Ratio – Näringslivets forskningsinstitut, har man analyserat långtidseffekterna av f.d. UF-företagares arbetsmarknadspotential och företagande. Man kan se att de som drivit UF-företag (www.ungforetagsamhet.se) under sin gymnasietid har senare i livet en starkare etablering på arbetsmarknaden, högre inkomst och blir oftare chefer än kontrollgruppen. Man har också kunnat se att UF-företagande ökar sannolikheten att bli nyföretagare och att inkomsten i dessa företag är högre än för kontrollgruppen.

Att investera i utbildningskoncept som ökar ungas entreprenöriella förmåga är därför att investera i Sveriges framtid.

04 VÅR VISION

Vi tror att välfärdssamhällen skapas av företagsamma människor. Därför tror vi också att morgondagens välfärd beror av den entreprenöriella förmågan hos dagens unga.

Vi tror att människor besitter större potential än vad de själva är medvetna om – att rädslor och bristande självförtroende hos individen, i kombination med organisationsstrukturer och samhällsnormer, gör att många individer aldrig upptäcker sin förmåga och sin sanna potential. Vi tror att detta är en stor förlust för individen, näringslivet och samhället.

Vår ambition är att synliggöra och tillvarata denna outnyttjade potential. Vi fokuserar på individen och i synnerhet på individens entreprenöriella förmåga. Vi brinner framförallt för unga och vi tror också att det är där våra insatser kan få störst effekt. Genom att uteslutande fokusera på unga individer kan vi också utveckla en hög kompetensnivå inom området och därmed organisera högkvalitativa utbildningar som skapar resultat.

Vår vision är därför att ge ungdomar i hela Sverige möjlighet att upptäcka sin potential och utveckla sin entreprenöriella förmåga.

¹ Rosendahl Huber, L., Sloof, R. & van Praag, M. (2012) *The Effect of Early Entrepreneurship Education: Evidence from a Randomized Field Experiment*. Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2012-041/3

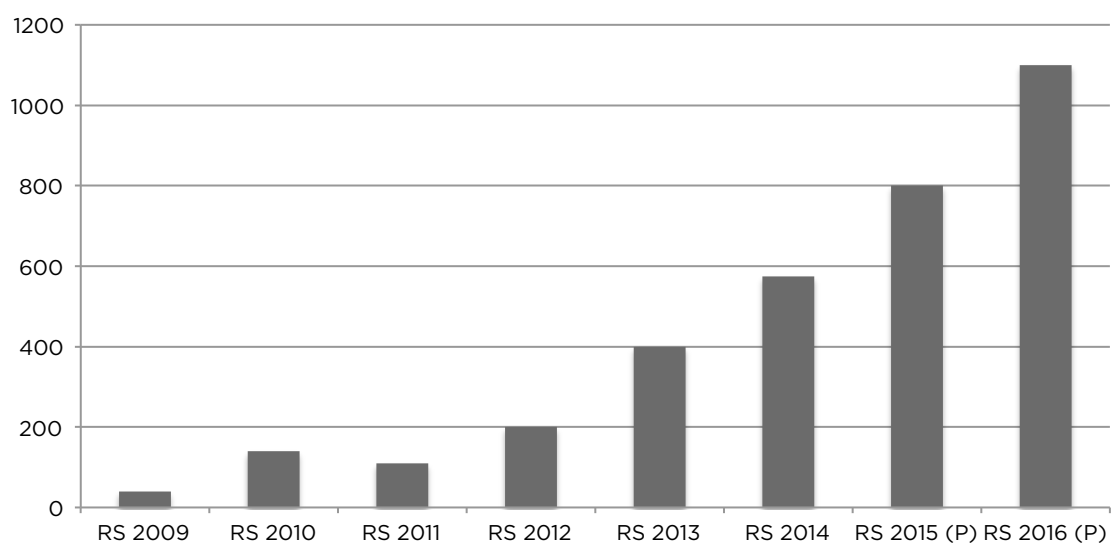
² Ibid

³ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF>

⁴ <http://www.ungforetagsamhet.se/sites/ungplain/files/ungmedia/Dokument/Internt/Effekter%20av%20utbildning%20i%20entrepren%C3%B6rskap.pdf>



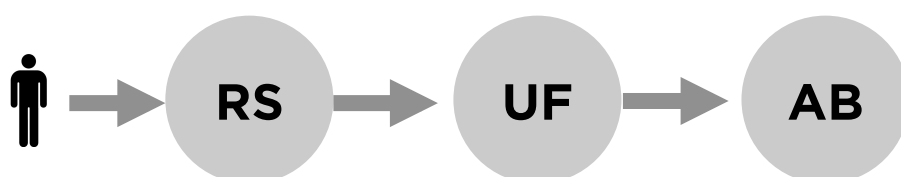
UTVECKLING DELTAGARANTAL



05 OM RS™

5.1 ALLMÄN FAKTA OM RS™

RS™ grundades i Uppsala 2008 av Alexander Brännkärr, då 19 år gammal, som efter att ha drivit UF-företag upptäckte vikten av att som ung få möjlighet att prova på sin entreprenöriella förmåga. RS™ bildades med syftet att ge andra unga samma möjlighet och insikt. Efter RS™ har deltagaren mycket goda förutsättningar att starta ett UF-företag, och därefter kanske ett aktiebolag. RS™ kan därför betraktas som ett inlägg till vidare företagsamhet. **Det bör dock poängteras att det huvudsakliga syftet med RS™ inte är att skapa framtida företagare med F-skattsedel, utan att ge unga en chans att prova på sin förmåga och utveckla sitt entreprenörskap.**



RS™ har arrangerats i sex år, i 21 kommuner, genom 39 olika arrangemang och sammanlagt har nu över 1 500 ungdomar fått chansen att öva upp sin företagsamhet genom deltagande i utbildningskonceptet. I och med detta är RS™ inte bara Sveriges största utan också den i mest erfarna utbildaren av sommarlovsföretagare. Varje kommun, arrangemang och deltagare har givit oss nya erfarenheter – lärdomar vi införlivat i utbildningskonceptet. Idag är RS™ ett väldokumenterat och beprövat utbildningskoncept som vi vet skapar resultat.

Grundades: 2008

Målgrupp: ungdomar 15 – 19 år

Antalet levererade program: 39

Kommuner som erbjöd RS™ 2014: Avesta, Arboga, Enköping, Falun, Heby, Håbo, Kungsör, Köping, Mora, Nacka, Sigtuna, Skövde, Solna, Sollentuna, Sundbyberg, Tierp, Uppsala, Örebro, Östhammar

Antal deltagare 2014: 575

Antal sökande 2014: ca 1 200

Antalet handledare 2014: 31

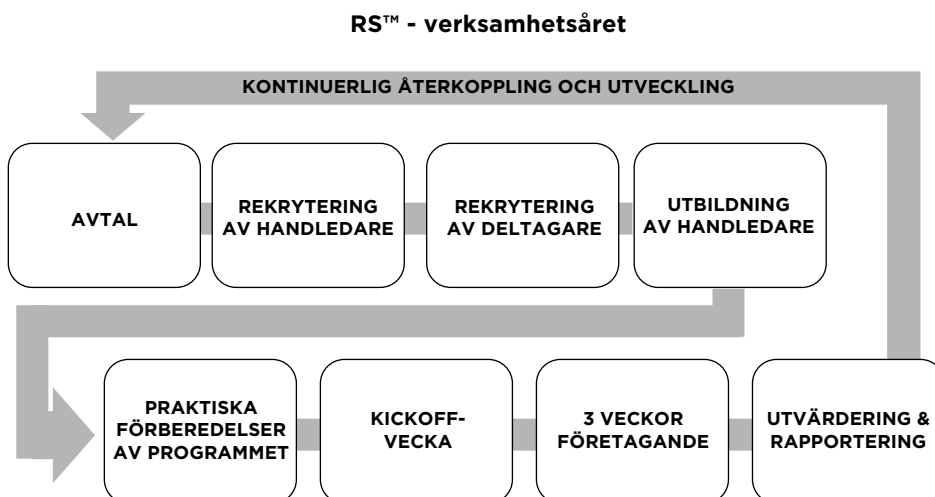
Antal ungdomar som deltagit i RS™ sedan start: ca 1 500

Antal följare på Facebook (2014-08): ca 10 000



5.2 PROCESSÖVERSIKT

Nedan följer ett översiktligt schema över de huvudprocesser som ingår i RS™. Därtill finns ett stort antal delprocesser som ej framställs här men som delvis redovisas senare i detta dokument.



5.3 RS™ SYN PÅ UNGAS ENTREPRENÖRIELLA FÖRMÅGA

RS™ definierar entreprenöriell förmåga som summan av ett flertal egenskaper, bl.a. *mod, självförtroende, självtillit, problemlösningsförmåga, kreativitet, initiativtagande, samarbetsförmåga, visionärt tänkande, ansvarstagande, förmåga att omsätta idéer till handling, nyfikenhet, beslutsförmåga, kommunikativ förmåga, uthållighet och drivkraft*. Förmågan att skaffa sig arbete, starta företag eller uppnå mål i största allmänhet beror till stor del av individens entreprenöriella förmåga. RS™ övertygelse är att entreprenör inte är något man föds till utan att företagsamhet är något som kan tränas upp.

5.4 SYFTE

5.4.1 Primärt syfte: utveckla ungas entreprenöriella förmåga

RS™ primära syfte är att ge deltagaren möjlighet att prova på sin förmåga och utveckla entreprenöriella egenskaper. Den entreprenöriella förmågan får den unga att växa som individ och ökar känslan av sammanhang.

5.4.2 Sekundärt syfte: öka ungas intresse för företagande

RS™ syftar sekundärt till att visa deltagaren att företagande inte behöver vara kunskaps- eller kapitalkrävande, att det är roligt och utmanande och att det är ett alternativ till anställning.



ALEXANDER BRÄNNKÄRR



ANN-KRISTIN LYTTKENS



CHRIS OLAI



JOHANNES BRÄNNKÄRR

5.5 ORGANISATIONEN BAKOM RS™

Det främsta skälet till de lyckade leveranserna är människorna bakom RS™. Bolagets grundare är idag 26 år gammal och därmed själv från målgruppen, vilket ger honom en unik förståelse för deltagarna i programmet. Detta kompletteras med senior kompetens, inte minst från Ann-Kristin Lyttkens som har livslång erfarenhet av att arbeta med människors utveckling i arbetslivet med kunder som Regeringskansliet, Tele2, Svenska Kyrkan m.fl. RS™ består i övrigt av en väl avvägd kombination av seniora konsulter med mångårig erfarenhet av arbete med människor och människors utveckling, och nytänkande unga konsulter med en djup förståelse för målgruppen. Under RS™ 2014 har över 30 unga handledare arbetat.

ALEXANDER BRÄNNKÄRR, 26 år – VD och Grundare

- Årets Unga Ledare 2011 – finalist (Konungens Stipendium för Ungt Ledarskap)
- Årets Unga Företagare Uppsala Län 2013 – vinnare (Företagarna)
- Uppsala läns mest företagsamma människa 2012 – finalist (Svenskt Näringsliv)
- Årets Ekonomistudent 2013 – finalist (KPMG)
- Handelshögskolan i Stockholm sedan 2010. GPA: 4.0
- Tävlatt i triathlon över Iron Man-distans 2011, 2012
- Profil för Adidas 2012: <http://www.youtube.com/watch?v=QcmhBca8EPA>
- Bloggat för magasinet King 2012. Bloggen hade ca 30 000 – 50 000 läsare
- Utbildat över 1 700 ungdomar i **entreprenörskap** genom Indivator™

ANN-KRISTIN LYTTKENS, 51 år

Ann-Kristin är utbildad beteendevetare från Uppsala Universitet och har över 25 års erfarenhet av att arbeta med människors utveckling och mål i arbetslivet. Hon är utsedd till Årets Kvinnliga Företagare 2002 i Uppsala Län (ALMI) med sin HR-konsultbyrå Lyttkens & Partners, där hon agerar rådgivare åt Regeringskansliet, Tele2, 3M, Livsmedelsverket, Q-Med m.fl. Ann-Kristin är av regeringen utsedd till ambassadör för kvinnligt företagande och sitter i regionstyrelsen (Uppsala) för Handelskammaren och Connect. Vidare är hon också medlem av arbetsmarknadsrådet Länsstyrelsen Uppsala, med landshövdingen som ordförande.

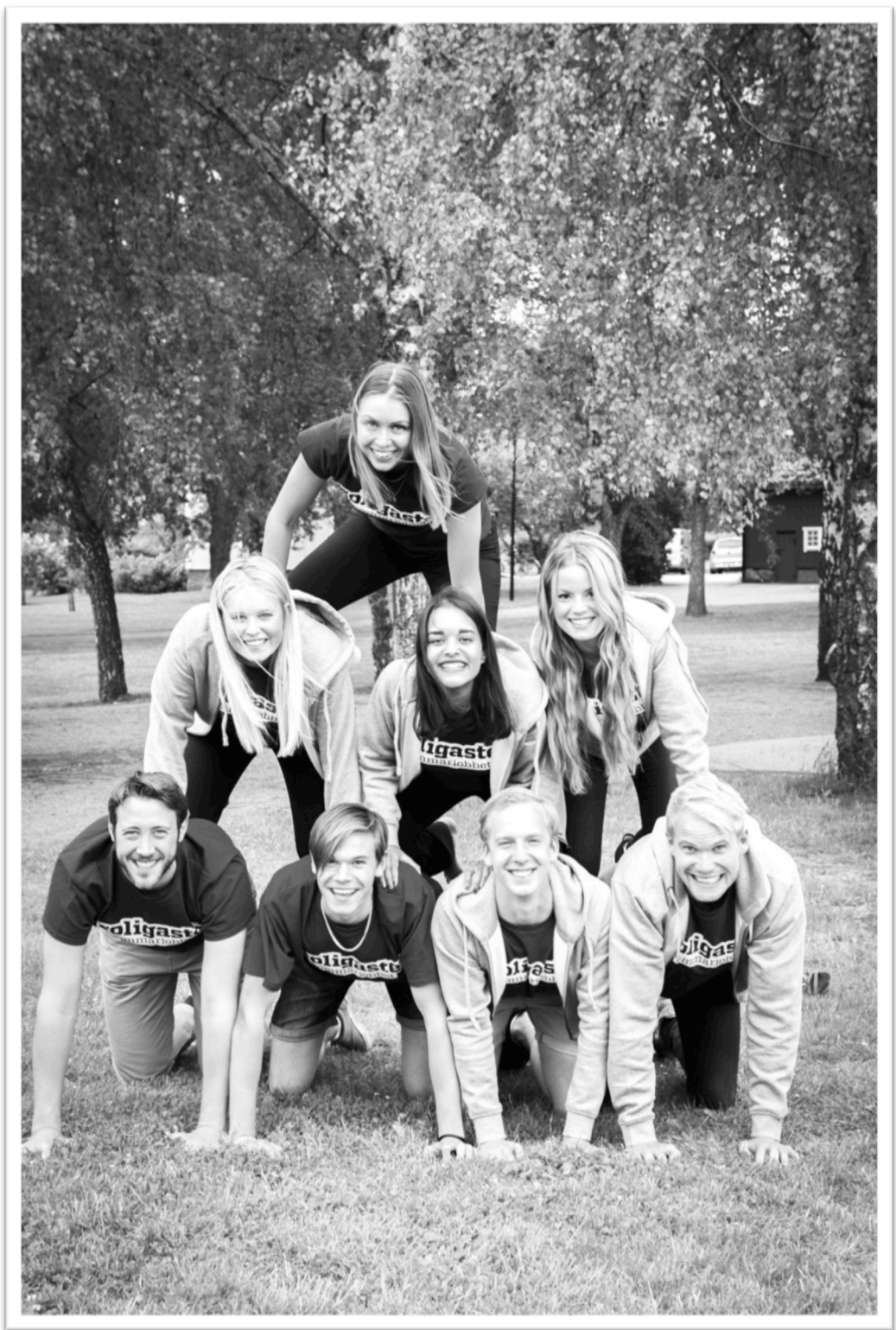
CHRIS OLAI, 31 år – Verksamhetschef RS™

Chris har jobbat som projektledare, handledare och föreläsare i RS™ sedan 2010 och från och med januari 2013 arbetar hon året runt som Verksamhetschef. Hon är utbildad projektledare och kommunikatör med inriktning mot ledarskap och gruppdynamik samt har god erfarenhet inom PR och marknadsföring. Har sedan 2005 drivit projekt i bank-, media- och reklambranschen med bland annat produktion av stora evenemang för NCC, PwC, Scandinavian Leadership och Uppsala kommun. Chris har även länge varit involverad i, och drivit, olika entreprenörskapsprojekt för ungdomar, agerat inspiratör inom träning/hälsa och som coach för unga arbetssökande.

JOHANNES BRÄNNKÄRR, 46 år

Johannes har över tio år erfarenhet av entreprenörskap och småföretagande. Innan RS™ arbetade Johannes som Regionchef på Office Depot, och var dessförinnan egenföretagare i sju år inom kontorsmaterialbranschen. Johannes besitter därmed en djup förståelse för entreprenörskap och för småföretagarens utmaningar.





5.6 KVALITETSARBETET I RS™

5.6.1 Utgångspunkter för kvalitetsarbetet

Kvalitet är ett subjektivt begrepp. För oss är dock kvalitet aldrig en bedömningsfråga utan innebär alltid en och samma sak: *mätbara och bestående resultat*. Samtliga våra program genomgår därför omfattande kvalitativ- och kvantitativ utvärdering, och vi är helt transparenta med resultatet mot våra uppdragsgivare.

Framgångsrika sociala projekt kräver ett stort hjärta och ett genuint engagemang. Men även om syftet är att skapa samhällsnytta får man inte glömma vikten av att använda beprövade företagsekonomiska principer. På RS™ är vi noga med att genomgående använda en stor portion av både hjärta och hjärna. Vårt kvalitetsarbete brukar vi därför sammanfatta med tre ord: *hjärna, hjärta, resultat*.

Vår ambition är inte att bli störst, växa snabbast eller maximera vår vinst. Vår ambition är att bli *bäst* på att utveckla ungas entreprenöriella förmåga. Vi har ett mycket långsiktigt perspektiv och betraktar kvalitetsarbetet som en essentiell del av vår verksamhet, detta då vår övertygelse är att kvalitet inte är något man kan kompromissa med om man verkar inom området utbildning. Samtliga våra processer genomsyras därför av en gedigen kvalitetsfokusering och organisationen präglas av en vilja till ständig förbättring.

Då syftet med RS™ är att öka deltagarens entreprenöriella förmåga och öka intresset för företagande är det också detta vi mäter. Detta gör vi genom en årlig och anonym utvärdering där samtliga deltagare får möjlighet att delge sin åsikt om programmet och hur deras förmågor utvecklats under perioden som RS™-deltagare. Samtliga siffror från sommarens program hittar du i Bilaga 1.

5.6.2 RS™ - Sveriges största utbildare av sommarlovsföretagare

Tack vare omfattningen på RS™ verksamhet kan vi ha tillsvidareanställd personal som året runt arbetar med att utveckla och arrangera RS™ och RS Alumni™, något som naturligtvis leder till en ökad kvalitet i utförandet.

Vidare medför verksamhetens omfattning att investeringar i kvalitetssystem och kvalitetsprocesser kan fördelas på ett stort antal deltagare och kommuner, något som ökar det ekonomiska utrymmet för att göra denna typ av investeringar. Som exempel kan nämnas det marknadsledande IT-system som köpts in för att kunna hantera deltagaransökningar på ett professionellt och säkert sätt.

5.6.3 Dokumenterade processer, under kontinuerlig förändring

En av de största utmaningarna för ett utbildningsföretag som RS™ är kontrollen av kvalitet och effektivitet i produktionen. För att kunna garantera en jämn och hög kvalitet, och högeffektiv leverans, arbetar vi med tydliga och dokumenterade processer för hur ett RS™-program ska genomföras.

Trots att konceptet redan idag har välutvecklade och dokumenterade processer för kvalitetssäkring arbetar vi kontinuerligt med koncept- och processutveckling. Detta arbete sker varje dag, men i synnerhet efter sommarens avslutade leveranser då samtliga deltagare, handledare och beställare ger feedback på utförandet. Att misstag sker är ofrånkomligt, men genom ett konstant fokus på utveckling säkerställer vi att lärdomar införlivas i konceptet och att ett och samma fel aldrig görs två gånger.

5.7 PSYKOLOGISK TEORI

5.7.1 Allmänt om RS™ psykologiska grund

RS™ är ett väl genomarbetat utbildningskoncept baserat på etablerade och akademiskt vedertagna psykologiska teorier. Entreprenöriell förmåga relaterar till ett flertal kunskapsområden inom den akademiska psykologin, däribland motivation, beteendeteori, självbild och identitet, emotionspsykologi samt kognitiv psykologi.

Nedan redogör vi för några av de mest essentiella teoretiska tillämpningarna som förekommer inom ramarna för det entreprenöriella lärandet inom RS™.

En klassisk skiljelinje inom motivationspsykologin är huruvida människor främst motiveras av belönande incitament eller en inre driftkraft i riktning mot självförverkligande.⁵ En central tanke i RS™ är att försöka adressera *båda* dessa faktorer. Således syftar våra utbildningsinsatser till att ge deltagarna en praktisk erfarenhet av att entreprenöriella beteenden som arbetsamhet, kundorientering och initiativförmåga leder till direkta positiva konsekvenser (en beteendeteoretiker skulle kalla detta för positiv förstärkning⁶); samtidigt som de ges möjligheten att empiriskt uppleva att arbete och företagande faktiskt kan vara roligt i sig självt, och möjliggöra personlig utveckling och självförverkligande.

5.7.2 Self-Efficacy – Albert Bandura

RS™ övertygelse är att en individs förmåga att starta företag, skaffa sig ett arbete eller uppnå ett mål till stor del beror på individens tilltro till den egna förmågan i det specifika avseendet. Denna övertygelse bygger bland annat på den världsledande Stanford-psykologen Albert Banduras teori *Self-Efficacy*⁷, som beskriver hur en individs tilltro till den egen förmåga i en specifik situation starkt korrelerar med det faktiska utfallet i den angivna situationen. Bandura lyckades påvisa att ju högre Self-Efficacy en individ hade, desto större var sannolikheten att individen också lyckades med den specifika uppgiften. Banduras forskning har fastställt att en persons self-efficacy inför en given situation främst påverkas genom (1) egna erfarenheter inom det aktuella området; därefter av (2) möjligheten att observera och lära av andra, (3) muntlig uppmuntran, och (4) förmågan att upprätthålla ett lugn i situationen.

Som deltagare i RS™ får den unga individen en chans att under gynnsamma omständigheter prova på sin förmåga - och lyckas. Deltagaren upptäcker att denne besitter kompetenser hen kanske inte varit medveten om tidigare, och individens self-efficacy ökar, och därmed också individens chanser att lyckas på arbetsmarknaden (och i övriga situationer där entreprenöriell förmåga är av värde).

⁵ Passer, M.W., & Smith, R.E. (2004). *Psychology. The Science of Mind and Behaviour*. New York: McGraw-Hill.

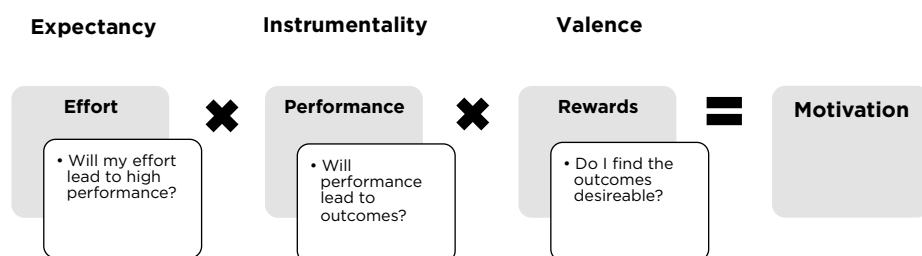
⁶ Ramnerö, J., & Törneke, N. (2006). *Beteendets ABC - En introduktion till behavioristisk psykoterapi*. Lund: Studentlitteratur

⁷ Bandura, A. (1997) Self-Efficacy – The Exercise of Control, W.H. Freeman

5.7.3 Locus of control – Julian B. Rotter

Är individen ett resultat av sin omgivning eller är omgivningen ett resultat av individen? Julian B. Rotter beskriver detta *Locus of Control*. En person med *internal* locus of control anser att med- och motgång endast förklaras av individens prestation. En individ med *external* locus of control anser att utfallet beror av "tur" eller omständigheter.

Deltagare i RS™ upptäcker att det är upp till dem själva att få företaget att fungera, att det är de själva som har makten över sin situation. De lär sig att jobb inte är något man får utan något man skaffar sig, att lön inte kommer utan arbete, och att de flesta mål ligger inom räckhåll om man är redo att göra det som krävs. Därmed ökar deras internal locus of control – känslan av att ha makten över sitt eget öde.



Expectancy Theory – Victor H. Vroom

5.7.4 Expectancy Theory – Victor H. Vroom

Victor H. Vrooms (Yale School of Management) *Expectancy Theory* förklarar hur en individ väljer beteenden utifrån det förväntade resultatet av de olika handlingsalternativen. Vroom menar att motivation är en produkt av individens 1. tilltro till att en insats kommer att leda till det avsedda utfallet, 2. sannolikheten att utfallet leder till belöning, och 3. huruvida belöningen är tilltalande för individen eller ej.

Om målet är att motivera unga att börja agera entreprenöriellt måste man alltså öka individens tilltro till att entreprenöriellt beteende leder till resultat, och sedermera till belöning (och att belöningen är attraktiv). Self-Efficacy och Internal Locus of Control ökar individens tilltro till att ett försök leder till resultat, och om deltagare vet att resultat leder till en belöning som är attraktiv så kommer individen bli motiverad till att agera entreprenöriellt.

5.8 PEDAGOGISK METOD

5.8.1 Allmänt om RS™ pedagogiska idé

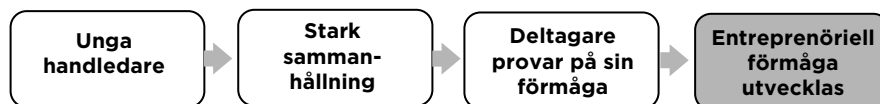
Entreprenöriell förmåga är till stor del en summa av olika beteenden - en form av praktisk kompetens. Precis som att en snickare lär sig snickra genom att praktiskt utföra sitt yrke utvecklar en individ entreprenöriell förmåga genom att praktiskt utöva entreprenörskap. Vår övertygelse är därför att entreprenöriellt lärande sker när individen provar på sin entreprenöriella förmåga och drar slutsatser utifrån sina upplevda erfarenheter, s.k. *Experiential Learning*. Det entreprenöriella lärandet kan sedan förstärkas genom *gruppinläring* där individen förutom att dra slutsatser utifrån det egna agerandet också har möjlighet att betrakta *andras* handlingar och därefter jämföra och analysera en större variation av utfall. Slutligen tror vi att det entreprenöriella lärandet kan effektiviseras ytterligare om ledaren har en *djup förståelse för målgruppen* och dennes situation.

5.8.2 Gruppdynamik och gruppinläring

Att utveckla egenskaper såsom mod och självförtroende hos en individ handlar till stor del om att få individen att våga prova på sin förmåga. Ofta innebär detta att individen tvingas kliva utanför sin komfortzon, något som för de allra flesta är såväl ovant som obehagligt. För detta ändamål lämpar sig därför gruppdynamik som verktyg för entreprenöriellt lärande mycket effektivt, och en stor del av den inläring som sker i RS™ görs därför i grupp. Genom att skapa en mycket stark sammanhållning inom gruppen och en trygg och tillåtande miljö där det är accepterat att försöka och misslyckas, lyckas vi mycket framgångsrikt med att få individen att våga utmana sig själv. Tack vare unga och skickliga handledare säkerställer vi att individen lyckas i sina försök och lär sig att det är roligt och belönande att vara modig och våga testa sina gränser - att agera entreprenöriellt.

5.8.3 Handledare från målgruppen

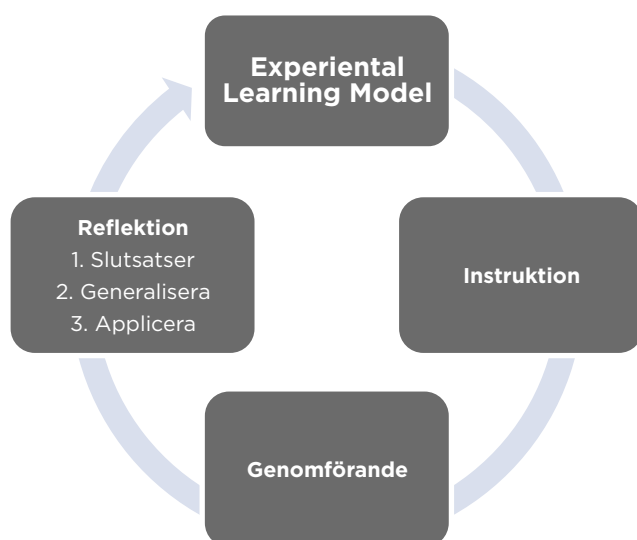
I och med det faktum att en stark sammanhållning inom gruppen och en trygg och accepterande miljö är av sådan central betydelse för det entreprenöriella lärandet, är handledarnas kompetens av väsentlig betydelse. Handledarens förmåga att få samtliga deltagare att känna sig trygga, inspirerade och villiga att utmana sig själva är direkt avgörande för programmets kvalitet och deltagarens utvecklingskurva. Därför har vi i RS™ endast unga handledare, upp till 25 år gamla. Dessa förstår målgruppen på ett genuint och naturligt sätt, och den relation som skapas mellan handledare och deltagare är unik. Ålder som förenande faktor är mycket stark och det djupa förtroende som skapas mellan handledare och individ som ett resultat av detta är en grundsten i utbildningskonceptet.



5.8.4 Experiential Learning

Vår metodik syftar till att ge både kunskap och entreprenöriell förmåga. Metodiken, *Experiential Learning*, är genomarbetad och välanvänd när målet är att, förutom att ge kunskap, också utveckla deltagarnas personliga egenskaper såsom självförtroende, drivkraft och kreativitet (entreprenöriell förmåga). Man brukar skilja på *kunskap* och *verktyg*, eller *områdeskunskap* och *processkunskap*. Områdeskunskap är specifik kunskap inom ett visst område, exempelvis en viss bransch, medan processkunskap är generell kunskap som kan appliceras på flera olika områden, t.ex. förmåga att ta kontakt med nya människor eller hantering av motgångar. RS™ syftar till att utbilda deltagaren i entreprenörskapets processer, samt till att utveckla deltagarens entreprenöriella förmåga.

När man genomför utbildning enligt Experiential Learning-metodiken delas en uppgift eller workshop upp i tre delar: en instruktionsfas, en genomförandefas och en reflektionsfas. Reflektionen kan sedan ytterligare delas upp i tre delar: dra slutsatser, generalisera och applicera. Viktigt att notera är att instruktionen är kort och att inte heller genomförandefasen är särskilt lång. Det viktigaste är inte att göra rätt från början, eller ens göra rätt över huvud taget, utan istället att dra slutsatser utifrån det som hände och påbörja tankearbetet kring hur den lärdomen kan användas i framtiden. På det här sättet lär sig deltagaren att både misstag och framgångar kan leda till värdefull kunskap.



Experiential Learning Model (ELM) – en grundsten i RS™.



måndag	tisdag	onsdag	torsdag	fredag
TEAMBUILDING	AFFÄRSIDÉER	MARKNAD	FÖRSÄLJNING	EKONOMI
Introduktion där deltagarna ges möjlighet att lära känna oss och de andra i gruppen.	Teori och workshops med syfte att visa deltagarna att det finns många bra och enkla affärsidéer.	Teori och workshops med syfte att ge deltagaren konkreta tips på billig och effektiv marknadsföring.	Teori och workshops med syfte att ge deltagaren konkreta tips för försäljning.	Teori och workshops med fokus på enkel bokföring, prissättning och målsättningar för sommarens jobb.
LUNCH	LUNCH	LUNCH	LUNCH	LUNCH
Teambuilding utomhus, för att skapa en stark sammanhållning inom gruppen och en positiv atmosfär.	Eget arbete i grupper, där deltagarna fokuserar på att hitta ett par lämpliga affärsidéer för sommaren.	Eget arbete i grupper, där deltagarna fokuserar på att utveckla en enkel marknadsplan för sin idé.	Eget arbete i grupper, där deltagarna skapar strategier och handlingsplaner för försäljning.	Presentation av slutgiltig affärsplan inför panel från näringslivet och de övriga deltagarna. Startkapital till deltagare.

5.9 KICKOFF-VECKA

5.9.1 Bakgrund och syfte

Förutom att öka deltagarens entreprenöriella förmåga syftar kickoff-veckan till att ge deltagaren grundläggande kunskaper i företagande, så att denne har bästa möjliga förutsättningar för att lyckas med sitt RS-företag™.

Kickoff-veckan är uppdelad i fem områden eller ämnen. Ämnena blandas något men i huvudsak finns ett fokusområde per dag. Ämnena är uppdelade så att de introduceras i rätt ordning utifrån hur de skriver sin affärsplan och använder vår deltagarhandbok. På så sätt blir kunskapen lättare att ta till sig.

5.9.2 Moment under kickoff-veckan

Kickoff-veckan består av ett flertal olika moment för att maximera det entreprenöriella lärandet och maximera deltagarens kunskapsintag. Nedan följer några exempel:

- Teoretiska och praktiska workshops och övningar
- Utmaningar och tävlingar
- Föreläsningar
- Eget arbete, individuellt och i grupp
- Besök av rådgivande gäster från näringslivet
- Avslutande presentation av affärsplan för expertpanel från näringslivet

Kickoff-vecka karaktäriseras av en hög energinivå, högt tempo, mycket glädje och en kombination av teori och praktik. Efter veckan ska deltagaren ha en affärsidé samt nödvändiga kunskaper för att kunna driva sitt företag framgångsrikt.

5.9.3 Deltagarhandbok

För att enkelt kunna följa med i den intensiva kickoff-veckan har deltagare tillgång till en RS™-handbok. Handbokens innehåll är synkroniserat med kickoff-veckans struktur och fungerar som ett effektivt verktyg för dokumentation av strategier, idéer och handlingsplaner, men också för föreläsningsanteckningar.

5.9.4 Presentation av affärsplan och startbidrag

Kickoff-veckan avslutas med att deltagaren presenterar sin affärsidé och affärsplan för en panel av experter. Dessa kommer med råd och tips, och säkerställer att deltagaren verkligen tänkt igenom sin plan ordentligt. Därefter erhåller deltagaren sitt startbidrag, vanligtvis 2 000 kr, och är sedan redo att sätta igång med sitt företag, skapa sitt eget sommarjobb och utveckla sin entreprenöriella förmåga.

5.10 EGET FÖRETAGANDE (3 VECKOR)

5.10.1 Daglig och personlig handledning

Om du under en hel kickoff-vecka försäkrar deltagaren om att företagande inte behöver vara svårt och att alla kan lyckas om de är beredda att kämpa hårt, så måste du också säkerställa att de som verkligen försöker lyckas. Det är framförallt här vår långa erfarenhet av utbildning inom detta område, och genuina förståelse för ungdomar, spelar en betydande roll. Vi har kvalitetssäkrat varje detalj i handledningsprocessen, och vi kan garantera att samtliga deltagare får ett intensivt och nära stöd under hela programmet.

Kommunikationen mellan deltagare och handledare är mycket intensiv. Tre veckor är kort tid, och vi som arrangör måste därför se till att deltagaren ständigt håller högt tempo och arbetar med sin affärsidé. Tack vare den fina stämning som skapas inom gruppen, men också mellan deltagare och den unge handledaren, kan vi ge deltagaren bästa möjliga förutsättningar att lyckas med sin affärsidé.

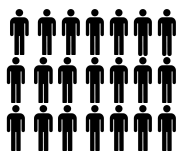
5.10.2 Handledningsmoment



Individuell handledning



Möten med varje enskilt företag



Gemensamma veckoträffar



Telefoncoaching



Handledning i den slutna Facebook-gruppen



Avslutningsträff med diplom och prisutdelning

Varje deltagare sätter under kickoff-veckan ett mål. Oavsett om målet är monetärt eller ej så är *vårt* mål att hjälpa deltagaren att nå *sitt* mål.

5.10.3 Deltagarnas affärsidéer

Deltagarna har vid programstart oftast ingen affärsidé. Dessa utvecklas tillsammans med handledarna under kickoff-veckan och trots att vi bara har en vecka att tillgå råder det ingen brist på idéer. Tvärt om är det en utmaning för deltagarna att välja den idé de gillar mest och som de tror att de kan genomföra.

Med anledning av programmets intensiva upplägg med tre veckor av eget företagande är vanligt förekommande affärsidéer hushållsnära tjänster, försäljning av enklare produkter, och andra tjänster som genererar omedelbara intäkter. Ett mindre antal deltagare har dock mer långsiktiga ambitioner, som att påbörja utvecklingen av egna produkter eller lägga grunden för ett framtida UF-företag. Nedan följer några exempel vanligt förekommande affärsidéer:

- | | |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| * Fönsterputsning | * LAN-evenemang |
| * Gräsklippning | * Försäljning av läsk |
| * Husmålning | * Försäljning av nybakt bröd |
| * Trädgårdsarbete | * Försäljning av fruktspätt |
| * Hjälp med matinköp | * Smoothies med personlig smak |
| * Barnvakt | * Te med bubblor |
| * Djurpassning | * Konvertering av VHS till DVD |
| * Ekologiska tygpåsar med tryck | * Försäljning av träningsredskap |
| * T-shirts med ditt personliga tryck | * Försäljning av hörlurar |
| * Uthyrning av water walking balls | * Försäljning av mobilskal |
| * Lektionsridning på islandshästar | * Försäljning av läderarmband |
| * Fotografering på önskad plats | * Hemmagjorda smycken |
| * Porträtt-målning | * Försäljning av kepsar |
| * Filmning av event | * Nagelförlängning |
| * Porträttfotografering | * Skrädderi |
| * Trubadursång/gatumusik | * Reklamkläder till företag |
| * DJ | |

Tack vare vår långa erfarenhet av RSTM-företagande vet vi idag vilka affärsidéer som är lämpliga och vilka som kanske inte är det, men valet av affärsidé är i slutändan deltagarens.

5.10.4 Försäkringar

Deltagarna är erforderligt försäkrade under hela programmets gång, med skydd för sak, olycka och ansvar. Försäkringsleverantör har sedan 2008 varit Länsförsäkringar i Uppsala.

5.10.5 Deltagarens integritet

Deltagaruppgifter lagras i enlighet med PUL och aldrig utan deltagarnas godkännande. Samtliga handledare har i samband med anställning undertecknat sekretessavtal och är väl informerade om att samtliga uppgifter gällande deltagarna är konfidentiella och skall skyddas från obehöriga.



"Att följa deltagarnas utveckling under de här fyra veckorna har varit fantastiskt. Många av deltagarna har vågat tänja på sina gränser och man kan verkligen se hur de växt med ansvaret och utmaningarna. Efter de här fyra veckorna vågar de göra saker som de aldrig kunnat drömma om innan de började på RS™, så som att ta kontakt med kunder och hitta på marknadsföringsidéer. Det har varit otroligt kul för mig som handledare att se"

- Alexander Bönke, Handledare 2014

5.11 HANDEDARE I RS™

5.11.1 Allmänt

Handledarens betydelse för programmets framgång kan inte nog understrykas. Relationen mellan deltagare och handledare är direkt avgörande för deltagarens, och projektets, framgång. Därför rekryterar vi uteslutande unga handledare med en genuin förståelse för målgruppen och med ett stort engagemang för ungt entreprenörskap. Tack vare starka nätverk bland Sveriges främsta unga entreprenörer och mest ambitiösa studenter kan vi rekrytera, för ändamålet, fantastiska handledare.

Samtlig personal genomgår RS™ kvalitetssäkrade rekryterings- och utbildningsprocess för att bli certifierade handledare. Syftet är att kvalitetssäkra handledarens prestation avseende leverans, förhållningssätt och bemötande.

5.11.2 Processen för rekrytering och urval av handledare

Steg 1: Identifiering av kandidater

Första steget i handledarrekruterings-processen är att identifiera kandidater som matchar RS™ personalpolicy och handledarprofil. Vanliga rekryteringskällor är landets universitet och högskolor, inte minst Uppsala Universitet och Handelshögskolan i Stockholm, samt nationella nätverk för unga entreprenörer, exempelvis Emax, YEOs och UF Alumni.

Steg 2: Intervju med Verksamhetschef för RS™

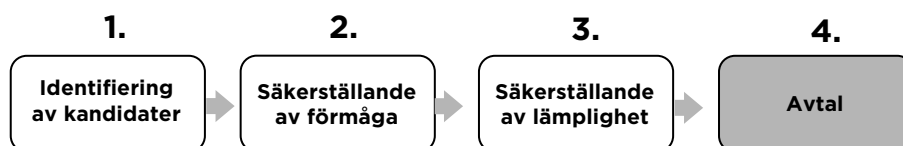
I detta steg säkerställer vi att kandidaten har nödvändig kompetens och exceptionell förmåga att utföra uppdraget. Referenstagning görs också för att ytterligare öka beslutsunderlaget, samt fastställning av leveranskrav.

Steg 3: Säkerställande av lämplighet genom Intervju med senior HR-konsult

Anses kandidaten uppfylla kvalitetskraven går den vidare till lämplighetsbedömning för att säkerställa att kandidaten är lämplig att arbeta med ungdomar och har rätt värderingar för att arbeta i RS™. Detta görs genom ytterligare en intervju, denna gång med en senior HR-konsult, och krav på utdrag ut polisregistret, i enlighet med företagets personalpolicy.

Steg 4: Anställnings- och sekretessavtal

Anses kandidaten uppfylla kompetens- och lämplighetskraven undertecknande ett anställningsavtal och ett sekretessavtal. På detta sätt säkerställer vi att deltagarens integritet skyddas, och att handledaren fullföljer sitt uppdrag i enlighet med överenskommelsen.



Processen för rekrytering och urval av handledare



Kvalitetssäkring av handledare sker i fyra steg.

5.11.3 Kvalitetssäkring av handledare och dess arbete

Kvalitetssäkring 1: Tre dygn personalutbildning (fre 9.00 – sön 16.00)

Tre heldagars utbildning (sammanlagt ca 36h program) med föreläsningar och workshops levererad av företagets VD och Verksamhetschef, Alexander Brännkärr och Chris Olai, för certifiering av handledare. Utbildningen är intensiv och innehåller samtliga delar som är nödvändiga för att handledaren ska kunna göra ett förstklassigt arbete som handledare i RS™. Utbildningen innehåller också ett två timmar långt handledarprov för säkerställande av förmåga.

Kvalitetssäkring 2: Stödverktyg för högkvalitativt arbete

Handledaren har ett flertal stödverktyg till förfogande, för att säkerställa att den levererade kvaliteten alltid överensstämmer med RS™ kvalitetskrav.

- **Personalhandbok** med tydliga riktlinjer för handledning av deltagare, och med tydliga instruktioner för handledarens samtliga arbetsuppgifter och ansvarsområden.
- **Powerpoint-bilder till kickoff-veckan.** Under kickoff-veckan har handledaren tillgång till ca 250 Powerpoint-bilder för att varje dag och under varje pass kunna förmedla exakt rätt information till deltagaren.
- **Handledningsverktyg** där handledaren dagligen rapporterar in hur arbetet fortlöper för deltagarna. Genom en tydlig och omfattande dokumentering kan handledaren ge professionell och individspecifik handledning, men verktyget möjliggör också utbyte av handledare vid behov (ex. sjukdom).
- **Kommunikation mellan handledare.** Då vi under sommaren 2014 hade över 30 handledare anställda blir gruppen av handledare en egen liten grupp av unga entreprenörer. Med hjälp av moderna hjälpmedel såsom Facebook kan information mellan gruppens samtliga medlemmar flöda i realtid, något som ökar utbytet av kunskap och information.

Kvalitetssäkring 3: Daglig handledning av handledare. Den kanske viktigaste åtgärden för att garantera kvaliteten i våra program är den dagliga kontakten mellan våra handledare och vår Verksamhetschef – Chris Olai. Genom denna intensiva kommunikation kan vi löpande följa handledarens arbete, besvara eventuella frågor och allokera extra resurser vid behov.

Kvalitetssäkring 4: Uppföljning & utvärdering för kontinuerliga förbättringar

Vår ambition är att ständigt bli bättre. Vi granskar därför kontinuerligt vårt arbete, samlar löpande in feedback från våra handledare, deltagare och övriga intressenter och fokuserar ständigt på att förfinas våra processer och metoder.

5.11.4 RS™ som arbetsgivare

Sommaren 2014 arbetade över 30 handledare i RS™, nära samtliga under 25 år och studerande vid några av landets främsta universitet och högskolor. Hög kvalitet i genomförandet, där deltagaren får nära och individuell handledning dagligen, kräver motiverad och driven personal med förmåga att leda dess unga entreprenörer genom såväl med- som motgång. För att attrahera dessa talanger måste RS™ vara en attraktiv arbetsgivare som tar väl hand om sin personal och som ger sina anställda bra villkor. I vår årliga och anonyma handledarenkät kan vi se att 100 % av 2014 års handledare uppger att de skulle rekommendera en vän att arbeta som handledare i RS™ - något vi betraktar som ett kvitto på att våra anställda faktiskt trivs och utvecklas hos oss.



5.12 REKRYTERING AV DELTAGARE

5.12.1 Rekrytering: en utmanande och avgörande process

Att få deltagare att vilja söka ett sommarjobb som kräver ansvarstagande, en stor portion mod och hårt arbete under fyra veckor är kanske det som är allra svårast vid leveransen av ett RSTM-program. Samtidigt är denna process direkt avgörande process för programmets kvalitet. Men det handlar inte bara om att få inte *många* ansökningar. Minst lika viktigt är det att de som ansöker gör det för att de *vill* och inte för att måste eller inte har något annat sommarjobb. Är syftet med insatsen att öka intresset för företagande och entreprenörskap bland unga måste sommarlovsföretagande vara ett *attraktivt* alternativ till anställning och inte en sista utpost för sommarjobb. Lösningen är självklar men mycket svår att uppnå: att skapa en stark efterfrågan och ett högt söktryck. För att skapa detta krävs ett strategiskt, målmedvetet och uthålligt varumärkes- och kommunikationsarbete, naturligtvis i enlighet med god marknadsföringssed. Efter sex år och 39 levererade program når vi idag i princip alltid vårt mål om minst två sökande per plats, men fortfarande finns naturligtvis utrymme för förbättringar.

5.12.2 Målgruppen

Målgruppen för RSTM är ungdomar mellan 15-19 år med en önskan om att hitta en sysselsättning för sommaren. Många gånger är RSTM målgruppens allra första kontakt med arbetsmarknaden, och de vet därför inte vad de kan förvänta sig eller vilka förväntningar som ställs på dem. Naturligtvis vill målgruppen tjäna pengar, men de värdesätter också möjligheten till personlig utveckling, att jobbet är roligt och att det finns tillfälle att lära känna nya trevliga människor i deras egen ålder.

5.12.3 Kärnvärden vid rekrytering

Ungdomar väljer att söka till RSTM av framförallt två skäl: för att tjäna pengar och för att lära sig mer om företagande. Ofta betraktar man RSTM som ett första, odramatiskt och roligt, steg till vidare företagande, t.ex. genom Ung Företagsamhet. Vår kommunikation kretsar därför till största del runt kärnvärdena "roligt" och "utmanande". Att driva ett eget sommarjobb är ofta väldigt roligt och lärorikt, men då framgången beror av ens egen insats krävs ansvarstagande och arbetsvilja. Vår ambition är att övertyga ungdomarna om att det är roligt att jobba hårt, att ta ansvar och att förverkliga sina drömmar.

Av de årliga utvärderingarna kan vi se att deltagarna tycker att RSTM är ett väldigt roligt sommarjobb, ofta till och med det allra roligaste, trots att de många gånger jobbar hårdare än de behövt göra om de valt ett traditionellt feriearbete. Vi anstränger oss hårt för att deltagarna ska tycka på detta sätt även i fortsättningen. Att vara entreprenör på sommarlovet ska helt enkelt vara det roligaste alternativet.



5.12.4 Kanaler vid rekrytering (ett urval)

Målet vid rekryteringen av deltagare är att få minst två sökande per plats, för att säkra upp att programmet verkligen bli fullbelagt. För att nå detta mål krävs ett intensivt och uthålligt informationsarbete genom ett dussin olika kanaler:

Skolturné

- Två unga informatörer med egen erfarenhet av RS™
- Bil som väcker uppmärksamhet, och som möjliggör effektivt arbete
- Beachflaggor i anslutning till bilen
- Monter inne i skolan
- 5 000 affischer
- 50 000 visitkort
- Information på skolans TV-skärmar, hemsida, nyhetsbrev och övriga kanaler
- Information till skolans samtliga lärare, SYO och skolledning
- Information till UF-lärare

DR-utskick: Sammanlagt har ca 6 000 brev skickats ut.

Facebook: På vår Facebook-sida (www.facebook.com/roligastesommarjobbet) har vi idag ca 10 000 likes och en räckvidd på över 100 000 personer. Ca 60 % av våra följare är mellan 13-24 år, och vår Facebook-sida utgör därmed en kraftfull kommunikationskanal.

Instagram: Med hjälp av vårt Instagramkonto, @roligastesommarjobbet, och våra hashtags (#roligastesommarjobbet och #RS) kan såväl vi som våra deltagare på ett smidigt sätt dela bilder från årets och tidigare års program.

Google AdWords: Med hjälp av sökordsmarknadsföring på Google kan vi på ett effektivt sätt fånga upp ungdomar i jakt på ett sommarjobb.

RoligasteSommarjobbet.se: Med ett domännamn som är lätt att memorera och bokstavera hittar intresserade deltagare lätt till vår informativa, lekfulla och användarvänliga hemsida. Dessutom är hemsidan sökmotor-optimerad (SEO) och rankas därför högt vid sökningar hos exempelvis Google.

Ung Företagsamhet: Genom nära samarbete med Ung Företagsamhet har gymnasieskolornas UF-lärare kunnat kontaktas. Dessa har varit viktiga ambassadörer för konceptet. Vidare har RS™ deltagit på flera UF-mässor.

PR: De flesta lokaltidningar, lokal-TV och lokalradio har vid något tillfälle uppmärksammat RS™. På detta sätt når vi ut till föräldrarna, också de en mycket viktig målgrupp.

Ambassadörer: Ca 900 ungdomar hade innan sommaren 2014 varit deltagare i RS™. Dessa unga entreprenörer används naturligtvis för att sprida konceptet till en ny generation ungdomar.

Övrigt: Utöver detta användes ett flertal andra kanaler, exempel annonsering, DR-utskick

Sammanlagt sökte över 1 200 ungdomar till de 575 platserna i RS™ 2014, alltså fler än två sökande per plats.



5.13 ANTAGNING AV DELTAGARE

5.13.1 Antagningsprocessen

1.

Skriftlig ansökan

Ansökan sker på RS™ webbplats eller på fysisk blankett i samband med skolbesök (som sedan manuellt matas in i vårt IT-system). Deltagaren fyller i sina kontaktuppgifter och besvarar sedan ett antal urvalsfrågor, t.ex. varför hen vill vara med i RS™.

2.

Kontroll av behörighet

För att få delta i RS™ krävs att ett antal skall-krav är uppfyllda, t.ex. att ungdomen är skriven i kommunen och att den går i en giltig årskurs. Obehöriga sökande meddelas och behöriga sökande går vidare i urvalsprocessen.

3.

Samkörning med kommunala feriearbeten

En ungdom ska inte kunna ha två kommunalt finansierade sommarjobb. Därför är det viktigt att de tilltänka deltagarna ej redan blivit tilldelade ett annat kommunalt feriearbete. De som redan fått ett jobb elimineras från urvalsprocessen och meddelas.

4.

Antagningsbesked till deltagare och reserver

Deltagare antas löpande, vilket innebär att de deltagare som söker tidigt har större sannolikhet att få en plats. Överstiger antalet sökande antalet platser sker lottning. Antagningsbesked skickas ut per e-post och SMS.

5.

Inkallande av reserver

Ett stort antal deltagare hoppar under processens gång, t.ex. på grund av att deras familj bokat en resa, att de måste gå sommarskola etc. Reserver kallas då in för att säkerställa fullt program. Dessutom görs ett överintag om ca 20 %.

6.

Bekräftelse av plats och villkor

Den antagna deltagaren ska för att erhålla sin plats bekräfta sin plats och sin medverkan i programmet, samt acceptera våra deltagarvillkor. Deltagaren förbinder sig att delta under hela programmet samt göra sitt yttersta.

7.

Avstämning med samtliga deltagare per telefon

De deltagare som accepterar sin plats och våra deltagarvillkor kontaktas per telefon. Under detta samtal säkerställer vi att deltagaren har fått all nödvändig information och känner sig trygg och motiverad inför sitt sommarjobb som entreprenör.

8.

Påminnelse per SMS inför start

För att deltagarna inte ska råka missa programmets start skickas minst ett välkomst-SMS till alla sina deltagare dagarna innan programstart. Här uppmanar vi också deltagaren att redan nu börja förbereda sig, t.ex. genom att klura kring val av affärsidé etc.

9.

Inkallande av reserver

Ofta dyker deltagare inte upp på kickoff-veckan (trots föregående steg), och inte sällan hoppar deltagare av programmet under kickoff-veckan. Vårt mål att alltid ha minst två sökande per plats gör att de tomma platserna oftast kan fyllas upp med reserver.

ENTREPRENÖR

29

Fakta

Alexander Brännkärr om...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

...och vad det innebär...

ENTREPRENÖRER. I projektet Roligaste sommarjobbet får eleverna 2 000 kronor i startkapital för att jobba med sina företagsidéer. Här träffar Alexander Brännkärr elever på Olandsskolan i Alunda.

Ger unga chansen

Alexander Brännkärrs elever startar eget på sommarlovet

Alexander Brännkärr insåg sina egna talanger när han drev UF-företag. Det blev grunden till hans nuvarande bolag Indivator som hjälper ungdomar att itta självförtroendet. "Att ge unga en chans att upptäcka sin potential är det häftigaste jag vet", säger han.

Fakta

Indivator

■ Omsättning (2013): 5 Mkr

■ Resultat efter finansnetto (2013): 0,1 kronor

■ Anställda: Cirka tio

■ Ägare: Alexander Brännkärr 70 procent och Ann-Kristin Lyttkens 30 procent.

Alexander Brännkärr, 25, vill att unga ska pressa sig själv och ge höga gränser för vad de kan. Det är förklaringen till att han driver sitt företag parallellt med studier i Handelshögskolan i Alunda, och att han dessutom om detta har skrivit en bok om svenska klassiker i ungdomslitteratur. "Att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

Upp för Alexander när han drev UF-företag i sin egen förmåga att ge upp är hans största svaghet, och det vill jag undra unga ska ha."

och första sommaren, 2009, deltog 40 ungdomar. I projektet Roligaste sommarjobbet får de medverkande ungdomarna 2 000 kronor i startkapital och en veckas utbildning i företagande, sedan får de under handledning jobba med ett hobbyföretag i tre veckor.

Målet är inte att skapa ett bärkraftigt företag som kan leva vidare efter de tre veckorna, utan att de ungdomar som deltar utvecklar sina entreprenöriella förmågor som problemlösning, kreativitet och uthållighet.

I dag jobbar Indivator med 600 ungdomar i 19 kommuner inom Roligaste sommarjobbet, och Alexander Brännkärr har sikte inställt på hela Sverige.

Lyckad jobbsökarkurs Indivators andra produkt Work Express kom 2010, samma år som Alexander Brännkärr började studera på Handelshögskolan. Det är en arbetsmarknadsutbildning som ska få arbetssökande ungdomar att bli mer aktiva och söka fler jobb. Work Express har haft 200 deltagare sedan starten.

"Vi vet att det fungerar. Över 60 procent av deltagarna har skaffat sig arbete eller påbörjat studier inom fyra veckor efter programmet slut", säger Alexander Brännkärr.

Tröga upphandlingar Det har lossnat för Roligaste sommarjobbet, som beräknas omsätta 5,5 miljoner kronor i år, men det går trögare för

Work Express, som beräknas omsätta 1,5 Mkr. Orsaken är att arbetsmarknadsutbildningen är beroende av en enda kund, Arbetsförmedlingen.

"Upphandlingarna sker med flera års mellanrum, och däremellan är det i princip omöjligt att komma in som ny aktör. Dessutom är upphandlingsprocesserna långa, över ett år, och det gör att ett företag som vi har svårt att överleva under denna process."

Anställde sin pappa För att bli mer oberoende ska Indivator vända sig mer mot den privata sektorn.

Nästa år blir Alexander Brännkärr klar med sin ekonomutbildning, där han har specialiserat sig på management och redovisning. Då ska han lägga all kraft på Indivator, han ser utbildningen som en trygghet att falla tillbaka på.

"Jag har kompisar som tjänar 50 000–100 000 kronor i månaden på de stora mana-

gamentskonsultfirmorna. Det skulle jag också kunna göra, men för mig är det mer meningsfullt att göra något med de här ungdomarna."

Alexander Brännkärr har med sig lite företagarganda i bagaget – både hans pappa och farfar drev enmansföretag. Men i dag är pappan anställd i Indivator med ansvar för alla kontakter med kommunerna inom Roligaste sommarjobbet.

FOTNOT. UF eller Ung Företagsamhet är en ideell organisation som tillsammans med skolan ska införa entreprenörskap i utbildningssystemet. UF finns över hela Sverige och har 24 regionala föreningar.

KATARINA BUTOVITSCH

katarina.butovitsch@se 08-571 65

TS I HELA LANDET. Umeå: Camilla Andersson, camilla.andersson@ts.se. Sundsvall: Anders I. Sundsvall, anders.i.sundsvall@ts.se. Göteborg: Kim Lundin, kim.lundin@ts.se.

5.13.2 Deltagarsupport

Till RS™ 2014 sökte över 1 200 ungdomar. Låt säga att vi kommunicerar med varje enskild deltagare i genomsnitt tio gånger inför programstart. Detta ger 12 000 kontakttillfällen. För att kunna hantera alla ansökningar på ett professionellt sätt och ge deltagaren tydlig information i rätt tid krävs sofistikerade IT-system. Utöver detta kan deltagaren alltid ringa, SMS:a, maila eller kontakta oss på Facebook eller Instagram.

5.14 MEDIAL UPPMÄRKSAMHET

5.14.1 Syftet med medial uppmärksamhet

Att RS™ uppmärksammas i media anser vi vara värdefullt av framförallt två skäl:

- Individen växer ytterligare när dennes mod, kreativitet och hårda arbete uppmärksammas i media.
- Ungdomar utanför programmet får lokala entreprenöriella förebilder att inspireras av, vilket leder till en våg av intresse för företagande bland unga.

5.14.2 Exempel på medial uppmärksamhet

Då vi anser att medial uppmärksamhet är en viktig del i arbetet med att sprida entreprenörskapet bland unga arbetar vi kontinuerligt med PR. Man har under året bl.a. annat kunna se RS™ i följande kanaler:

- Dagens Industri
- TV4 Nyhetsmorgon
- Svenska Dagbladet (SvD)
- Dagens Nyheter (DN)
- Sveriges Radio – Studio 1
- Upsala Nya Tidning (UNT)
- Avesta Tidning
- Dalarnas Tidningar (DT)
- Dala Demokraten
- Ena-Håbo Tidningen
- Enköpings-Posten
- Sigtunabygden
- Nerikes Allehanda
- SVT ABC
- SVT Gävledala
- Mitt Dalarna
- Skövde Nyheter
- SLA
- Bärgslagsbladet Avesta Tidning

Utöver detta har RS™ blivit omnämnt i ytterligare ett flertal lokala tidningar, på bloggar och i andra sammanhang.



5.15 AVSLUTNINGSTRÄFF

I slutet av sommaren, på den sista veckoträffen, arrangeras en lite mer högtidlig avslutning för deltagarna. Vi bjuder på mat och dryck, samtalar om sommaren och tackar alla deltagare med ett diplom för väl genomfört RS™-deltagande. Vi delar också ut ett flertal priser till de deltagare som utmärkt sig lite extra. Bl.a. delar vi ut pris i följande kategorier:

- Årets RS-företag
- Årets Kämpe
- Årets Affärsidé
- Årets Problemlösare
- Årets Teamplayer

Det bör dock nämnas att alla RS-deltagare betraktades som vinnare, och att varje deltagare som sagt får ett personligt och signerat diplom.

De deltagare som vill fortsätta med sitt företagande hjälper vi att komma i kontakt med övriga aktörer som arbetare med att främja företagande och entreprenörskap, exempelvis Ung Företagsamhet, ALMI, Drivhuset, Coompanion, Skatteverket m.fl.

5.16 UTVÄRDERING OCH RAPPORTERING

5.16.1 Utvärdering

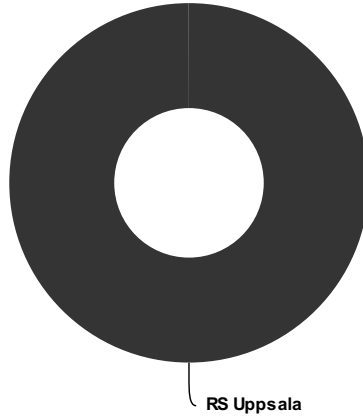
I samband med avslutningsträffen får deltagaren besvara vår deltagarutvärdering, där vi frågar dem om deras åsikt gällande programmet och utbildningskonceptet, men också om deras personliga utveckling. Utvärderingen är utvecklad i samarbete med 3S, ett undersökningsföretag med kunder som Audi och ABB. För att garantera hög svarsfrekvens ger vi deltagaren en fysisk enkät och matar sedan in resultaten manuellt i vårt digitala enkätverktyg. Detta är naturligtvis tidskrävande (jämfört med att skicka ut en länk per e-post), men då det ger en högre svarsfrekvens anser vi att det är värt det.

5.17 RS ALUMNI - ETT NÄTVERK FÖR F.D. DELTAGARE

Sedan 2008 har nära 1 500 ungdomar drivit RS-företag. Dessa utgör idag *RS™ Alumni*, ett nätverk där f.d. RS™-deltagare kan hjälpa varandra att upprätthålla den entreprenöriella andan och intresset för företagande, men också ge varandra tips och råd. Kommunikation inom nätverket sker framförallt genom mailutskick och i den slutna Facebook-gruppen.

Q1 Vilket program har du deltagit i?

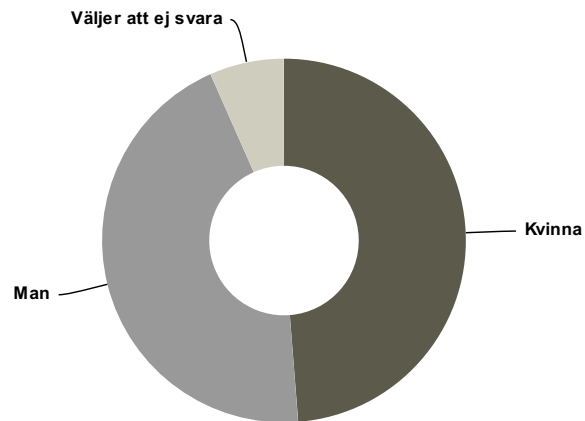
Svarade: 121 Hoppade över: 0



Roligaste Sommarjobbet 2014

Q2 Jag är:

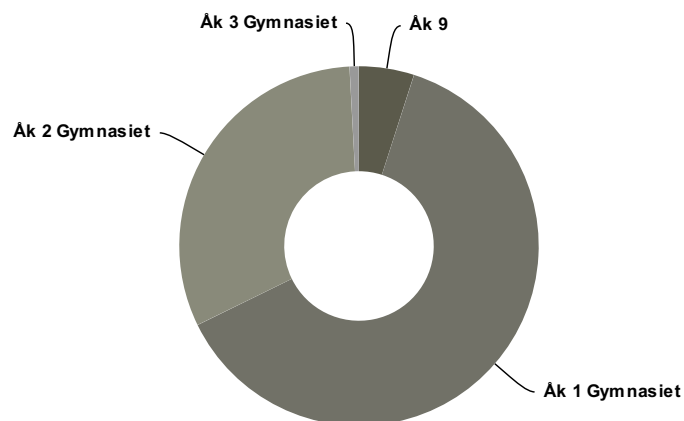
Svarade: 121 Hoppade över: 0



Svarsval	Svar	
Kvinna	48,76%	59
Man	44,63%	54
Väljer att ej svara	6,61%	8
Totalt		121

Q3 Vilken årskurs har du precis avslutat?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

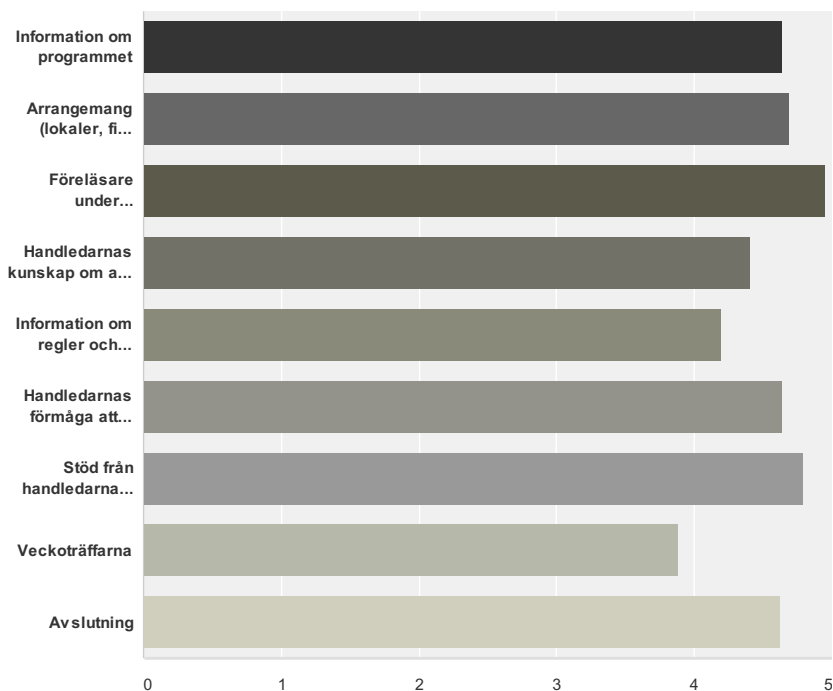


Svarsval	Svar	
Åk 8	0,00%	0
Åk 9	4,96%	6
Åk 1 Gymnasiet	62,81%	76
Åk 2 Gymnasiet	31,40%	38
Åk 3 Gymnasiet	0,83%	1
Totalt		121

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q4 Vad tycker du om Roligaste Sommarjobbets genomförande?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

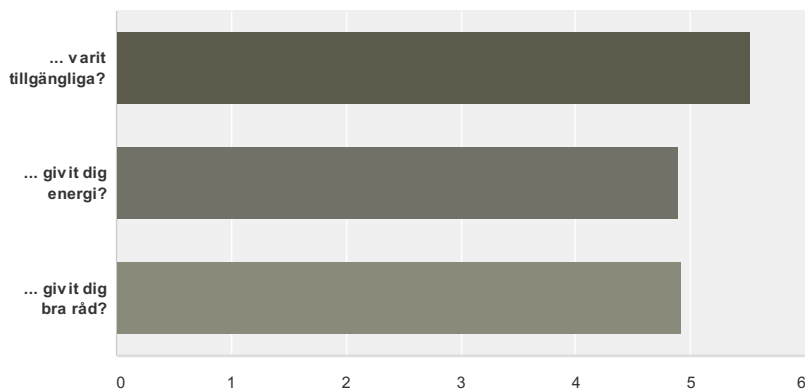


	1 = mycket dåligt	(ingen etikett)	(ingen etikett)	(ingen etikett)	(ingen etikett)	6 = mycket bra	Totalt	Genomsnittligt betyg
Information om programmet	2,48% 3	6,61% 8	9,09% 11	19,01% 23	33,06% 40	29,75% 36	121	4,63
Arrangemang (lokaler, fika, mat mm)	0,83% 1	3,31% 4	14,88% 18	20,66% 25	27,27% 33	33,06% 40	121	4,69
Föreläsare under kickoff-veckan	0,83% 1	1,65% 2	8,26% 10	17,36% 21	34,71% 42	37,19% 45	121	4,95
Handledarnas kunskap om att driva företag	4,96% 6	5,79% 7	12,40% 15	24,79% 30	24,79% 30	27,27% 33	121	4,40
Information om regler och möjligheter som företagare	2,48% 3	8,26% 10	19,83% 24	22,31% 27	30,58% 37	16,53% 20	121	4,20
Handledarnas förmåga att skapa ett gott klimat i gruppen	1,65% 2	3,31% 4	15,70% 19	21,49% 26	25,62% 31	32,23% 39	121	4,63
Stöd från handledarna under ditt företagande	1,65% 2	4,13% 5	9,09% 11	18,18% 22	33,06% 40	33,88% 41	121	4,79
Veckoträffarna	4,13% 5	15,70% 19	18,18% 22	26,45% 32	21,49% 26	14,05% 17	121	3,88
Avslutning	1,65% 2	3,31% 4	13,22% 16	23,97% 29	28,93% 35	28,93% 35	121	4,62

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q5 Har handledarna...

Svarade: 121 Hoppade över: 0



	1 - inte alls	(ingen etikett)	(ingen etikett)	(ingen etikett)	(ingen etikett)	6 - ja absolut	Totalt	Genomsnittligt betyg
... varit tillgängliga?	0,00% 0	1,65% 2	1,65% 2	7,44% 9	20,66% 25	68,60% 83	121	5,53
... givit dig energi?	3,31% 4	6,61% 8	6,61% 8	12,40% 15	22,31% 27	48,76% 59	121	4,90
... givit dig bra råd?	1,68% 2	4,20% 5	8,40% 10	17,65% 21	21,85% 26	46,22% 55	119	4,92

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q6 Kommentarer om handledningen?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

#	Svar	Datum
1	Bra, kke nån som har företag nu?	2014-08-13 23:29
2	De var bra och stöttande, var det något man undrade över så kunde alltid någon ge svar och de var bra på att hålla igång en, speciellt under kick-off veckan!	2014-08-01 11:10
3	Jag har inga kommentarer.	2014-07-24 14:53
4	Snälla Och roliga	2014-07-24 13:39
5	-	2014-07-23 22:43
6	Sköna i början. Gav inte så jättebra råd - satte bara upp mål.	2014-07-23 22:42
7	Han/hon har varit bra/snäll.	2014-07-23 22:39
8	-	2014-07-23 22:36
9	De har varit stöttande och hjälpsamma.	2014-07-23 21:22
10	-	2014-07-23 21:20
11	De har varit jättebra. Hjälpsam och stöttande.	2014-07-23 21:18
12	-	2014-07-23 21:16
13	Normal	2014-07-23 21:15
14	-	2014-07-23 21:13
15	-	2014-07-23 21:12
16	-	2014-07-23 21:11
17	Vi fick alltid nya tips om försäljningen gick dåligt vilket var bra!	2014-07-23 21:08
18	Ganska bra men skulle klarat mig utan den.	2014-07-23 21:05
19	-	2014-07-23 21:04
20	Den har varit bra. Mycket uppdateringar och pushande.	2014-07-23 21:01
21	Stört bra	2014-07-23 21:01
22	Handledarna var bäst!	2014-07-23 20:56
23	Bättre information om ekonomi. Till exempel skatteverkets regler och vad man bör göra i situationer där kunder vill veta varför de inte behöver betala skatt. (Kanske en lapp som intygar att vi är ett hobbyföretag)	2014-07-23 20:53
24	För lite hjälp - för mycket "push"	2014-07-23 20:50
25	Dåligt	2014-07-23 00:58
26	Handledaren hjälper oss också efter de 4 veckorna med några problem som uppkommit med skatt.	2014-07-23 00:38
27	Tycker att handledarna hade kunnat vara lite strängare under kick-off-veckan, eftersom när vi skulle köra namnlekar var det massa som fjantade sig och distraherade alla andra (det blir liksom omöjligt att lära känna deras namn när folk springer iväg/inte är seriösa mm).	2014-07-21 14:16
28	Bra	2014-07-21 13:46
29	Bra	2014-07-21 13:43
30	-	2014-07-21 13:39
31	Den har vart bra	2014-07-21 13:33
32	-	2014-07-21 13:30
33	Jonas är bäst!	2014-07-21 13:28
34	-	2014-07-21 13:26
35	-	2014-07-21 13:24
36	Underbara!!	2014-07-21 13:23
37	-	2014-07-21 13:21
38	Bra, engagerade	2014-07-21 13:18
39	-	2014-07-21 13:16
40	Den viktiga information under kick-off veckan borde vara mer samlad så att det inte ens måste vara en hel vecka. Det blir långtråkigt ibland när man egentligen bara vill höra det som är viktigt (det blir för utdragat alltså) Det kan vara lätt att känna så för att man egentligen vill vara ledig på sitt sommarjobb	2014-07-21 13:13
41	-	2014-07-21 13:08
42	har överlag vart bra	2014-07-21 13:06
43	Mycket bra	2014-07-21 13:02
44	De har varit bra och man har lärt sig mycket	2014-07-21 13:01
45	Braba	2014-07-21 12:57
46	Man har lärt sig mycket dock kändes det ibland som att handledaren var för busig	2014-07-21 12:55
47	-	2014-07-21 12:51
48	påtryckande, roliga, snälla	2014-07-21 12:49

Roligaste Sommarjobbet 2014

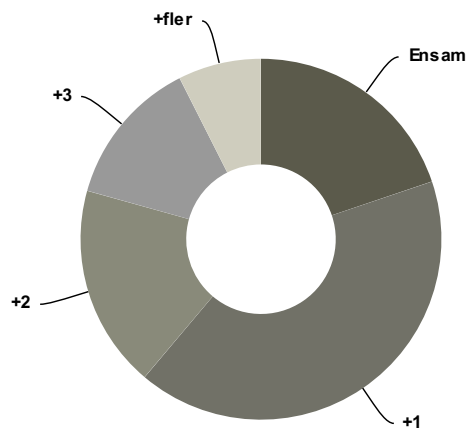
49	man vågar mer ifall det finns hjälp att få när man kör fast	2014-07-21 12:46
50	-	2014-07-19 19:46
51	bra	2014-07-19 19:44
52	-	2014-07-19 19:42
53	lite för positiva. håll inte bara med utan säg till dåliga idéer.	2014-07-19 19:40
54	-	2014-07-19 19:38
55	jag skulle velat haft lite tydligare info om hur man tillverkar saker i andra länder.	2014-07-19 19:36
56	-	2014-07-19 19:33
57	bra tt man blir uppringd och frågad om hur det går och så, det ör nästan de enda grejerna man faktiskt stannar upp och reflekterar över det.	2014-07-19 19:25
58	-	2014-07-19 19:21
59	asbra handledare	2014-07-19 19:19
60	-	2014-07-19 19:17
61	-	2014-07-19 19:15
62	-	2014-07-19 19:13
63	-	2014-07-19 19:11
64	fett sköna	2014-07-19 19:09
65	jag tycker den va underbar! (Nånting oläsligt) Xoxo	2014-07-19 19:07
66	nepp	2014-07-19 19:04
67	bra	2014-07-19 19:02
68	skön och rolig. kanske lite för positiv. mer kritisk	2014-07-19 19:00
69	De är jättehärliga och sköna	2014-07-19 18:58
70	-	2014-07-19 18:56
71	Bra	2014-07-19 18:54
72	bra!	2014-07-19 18:51
73	Den var välbra. Tala lite mer om regler kanske.	2014-07-19 18:48
74	Jag tycker ni ska lägga upp ett schema under hela kickoff veckan så att vi deltagare vet vad som ska hända.	2014-07-19 18:45
75	Att skrika ut något man glömde medan alla lämnar rummet ger inte ett särskilt professionellt intryck - Särskilt när det händer 3 ggr.	2014-07-19 18:42
76	-	2014-07-19 18:37
77	Skulle varit vrt med mindre samtal. Vi ringer om vi behöver mycket hjälp.	2014-07-17 13:52
78	Allt bra	2014-07-17 13:50
79	Det har varit bra. Hon var till stor hjälp	2014-07-17 13:48
80	Känns inte som att hon brydde sig om vår grupp. -Dåligt uppföljning om problem i gruppen etc. -Taskig personlighet och dryg per telefon -Dålig gruppleadare, fick att gruppen att bli sammanhållna	2014-07-17 13:45
81	Den var till stor hjälp.	2014-07-17 13:41
82	-	2014-07-17 13:39
83	Hanna är en Babe.	2014-07-17 13:36
84	-	2014-07-17 13:33
85	-	2014-07-17 13:31
86	-	2014-07-17 13:29
87	Bra.	2014-07-17 13:26
88	Mycket pepp. Behöver mer info och "kunnighet" för att ett företag ska gå bättre. (Om det går dåligt)	2014-07-17 13:24
89	Det var bra! Toppen!	2014-07-15 13:41
90	.	2014-07-15 13:38
91	.	2014-07-15 13:36
92	Ibland saknas en realistisk syn på företagande. Man förväntar sig att det ska vara lätt då handledarna får det att låta busenkelt då det är motigt och tufft.	2014-07-15 13:33
93	Perfekt, bra med återkommande besök av handledarna. Lite för stor grupp.	2014-07-15 13:30
94	.	2014-07-15 13:27
95	.	2014-07-15 13:25
96	.	2014-07-15 13:20
97	Bra att ha	2014-07-15 13:17
98	Bra att ha stöd.	2014-07-15 12:56
99	Bra handledning men har mer fått pepp än handledning egentligen.	2014-07-15 12:53
100	Den har hjälpt oss när det behövs. T.ex. gett oss idéer som driver oss framåt.	2014-07-15 12:50
101	Hela idén med att starta eget företag är ju att man ska slippa "överhuvuden". Förstår inte varför handledarna måste ringa varje dag och pressa en och kommentera vad man gör.	2014-07-15 12:46
102	Hade inte behövt samtal varje dag.	2014-07-15 12:41

Roligaste Sommarjobbet 2014

103	Jag tycker att min handledare gjort ett strålande jobb i att peppa och inspirera. Det kändes som att han verkligen brydde sig om att det skulle gå bra för mig. Petter var bäst!!! (Tack för att du gjort för mig i min resa.)	2014-07-15 12:38
104	Handledarna var inspirerande och roliga, Många problem kunde dock inte lösas av handledarna utan kunde bara lösas av företagarna själva.	2014-07-15 12:33
105	Hade behövt mer hjälp med utveckling av affärsidé. Tyckte det var för läskigt att be om hjälp.	2014-07-15 12:30
106	Det var lärorikt. Handledarna var hjälpsamma.	2014-07-15 12:25
107	.	2014-07-15 12:22
108	De borde lära känna en lite bättre så man får en bättre "connection".	2014-07-15 12:19
109	.	2014-07-15 12:17
110	Skulle vilja att man inte behöver prata med handledaren varje dag.	2014-07-15 12:14
111	Mer hjälp skulle behövas.	2014-07-15 12:11
112	Det var bra.	2014-07-15 12:08
113	Den har varit bra	2014-07-15 12:05
114	bra	2014-07-15 01:55
115	Hjälpa till mer om hur man får flest kunder på kort tid	2014-07-13 00:19
116	De är super bra!	2014-07-11 19:05
117	Mycket bra	2014-07-11 17:42
118	:)	2014-07-11 17:31
119	Trevliga handledare	2014-07-11 17:14
120	Information har endast givits på Facebook, känns väldigt osäkert och alla kan då ibland inte få all information.	2014-07-11 14:57
121	Tycker det var lite väl ofta att ringa varje dag, ibland flera ggr men förstår ändå tanken.	2014-07-11 14:44

Q7 Har du drivit ditt företag ensam eller i grupp?

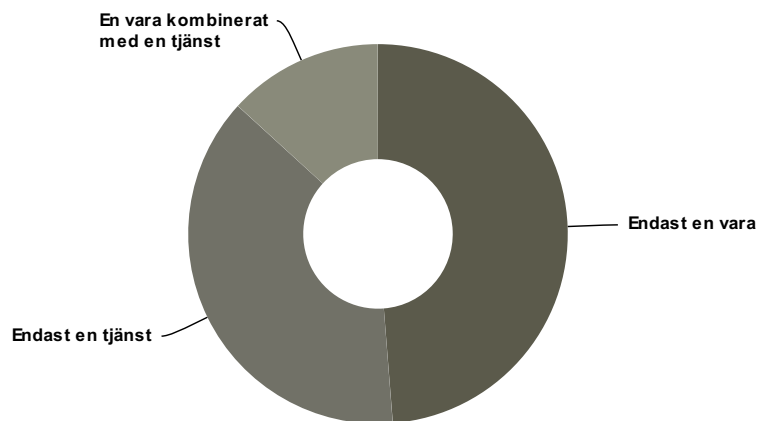
Svarade: 121 Hoppade över: 0



Svarsval	Svar	
Ensam	19,83%	24
+1	41,32%	50
+2	18,18%	22
+3	13,22%	16
+fler	7,44%	9
Totalt		121

Q8 Har du sålt en vara och/eller en tjänst?

Svarade: 121 Hoppade över: 0



Svarsval	Svar	
Endast en vara	48,76%	59
Endast en tjänst	38,02%	46
En vara kombinerat med en tjänst	13,22%	16
Totalt		121

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q9 Vad har varit bra med Roligaste Sommarjobbet?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

#	Svar	Datum
1	Allt man fått lära sig och att man fick chansen att göra det	2014-08-13 23:29
2	Att få se hur det går till med eget företagande och hur mycket jobb som krävs, men även att lära känna nya människor.	2014-08-01 11:10
3	Man fick lära sig mycket om ansvar och pengar.	2014-07-24 14:53
4	Att det va roligt	2014-07-24 13:39
5	-	2014-07-23 22:43
6	Man fick schemalägga sin dag. Bestämma när man tar rast.	2014-07-23 22:42
7	Det har varit roligt.	2014-07-23 22:39
8	Att skapa sitt eget företag och syssla med det man gillar	2014-07-23 22:36
9	Det har varit roligt.	2014-07-23 21:22
10	Jag har träffat trevliga människor och fått nya vänner.	2014-07-23 21:20
11	Det har varit så himla roligt.	2014-07-23 21:18
12	Pengarna	2014-07-23 21:16
13	Pengar och upplevelse	2014-07-23 21:15
14	Tjäna pengar.	2014-07-23 21:13
15	Tjäna pengar.	2014-07-23 21:12
16	Kul att planera ett eget företag osv. Att ta eget ansvar och bestämma själv.	2014-07-23 21:11
17	Att man har fått driva företag och dessutom välja själv vad man vill jobba med.	2014-07-23 21:08
18	Fått pengarna. Fått kurser. Haft kul.	2014-07-23 21:05
19	Hur mycket man fått lära sig, alla lärdomar egentligen.	2014-07-23 21:04
20	Man har fått se att man kan driva igenom saker om man bara vill. Dream big, achieve big.	2014-07-23 21:01
21	Att man får driva genom sitt eget företag	2014-07-23 21:01
22	Handledarna	2014-07-23 20:56
23	-Startkapitalet -Handledarna	2014-07-23 20:53
24	2000:-	2014-07-23 20:50
25	Man fick pengar	2014-07-23 00:58
26	Väldigt inspirerande föreläsare. Erbjud nya möjligheter.	2014-07-23 00:38
27	Tycker att kickoff-veckan i övrigt var väldigt bra; lärde mig massa saker om företagande. Tyvärr fick jag inget ökat intresse för företagande (vilket kan bero på tjänsten vi valde att göra, vilket var ganska trist men lönsamt). Men jag tycker att handledarna hanterade situationen bra, med tanke på att det var väldigt många deltagare.	2014-07-21 14:16
28	Att vara sin egen chef, lärorikt	2014-07-21 13:46
29	Lärorikt och roligt att jobba med vänner	2014-07-21 13:43
30	Man lärde sig ta ansvar. Prata med kunder. Lära sig beställa grejer	2014-07-21 13:39
31	Man har lärt sig mycket och de har varit kul	2014-07-21 13:33
32	Man lär sig mycket och det har varit roligt	2014-07-21 13:30
33	Man lär om företagande	2014-07-21 13:28
34	Lärorikt	2014-07-21 13:26
35	-	2014-07-21 13:24
36	Allt	2014-07-21 13:23
37	Kunskap och erfarenheter om arbetslivet samt att driva och vara verksam i ett företag	2014-07-21 13:21
38	Valfriheten	2014-07-21 13:18
39	Att vi har fått möjligheten att driva och starta et företag	2014-07-21 13:16
40	LÄRT MIG MYCKET! Märkt att jag tycker det är kul med eget företag	2014-07-21 13:13
41	ganska bra	2014-07-21 13:08
42	Utbildningsveckan, handledarna, startkapitalet	2014-07-21 13:06
43	allt	2014-07-21 13:02
44	Man har startat ett helt eget företag och fått ära själva. Man lär sig mycket om eget arbete och är lite mer beredd på framtiden	2014-07-21 13:01
45	okl	2014-07-21 12:57
46	Man har fått mer kunskap om företagande. Och man har lärt sig att ta ansvar och sälja	2014-07-21 12:55
47	-	2014-07-21 12:51
48	Upplevelsen att starta eget	2014-07-21 12:49
49	Att man får lära sig om entreprenörskap, vad det innebär att arbeta med egna mål, roligheten	2014-07-21 12:46

Roligaste Sommarjobbet 2014

50	det mesta	2014-07-19 19:46
51	kul och intressant att man får testa och känna på hur det ör	2014-07-19 19:44
52	kulm man fick välja och jobba med det man tyckte va kul.	2014-07-19 19:42
53	arbetet + föreläsningar	2014-07-19 19:40
54	att de är kul	2014-07-19 19:38
55	möjligheten att starta eget.	2014-07-19 19:36
56	bra erfarenhet, nya kunskaper, tjänat pengar, träffat människor	2014-07-19 19:33
57	möjligheten att göra i princip vad man vill som sommarjobb	2014-07-19 19:25
58	roligt att själv få bestämma över sitt arbete	2014-07-19 19:21
59	handledarna. Föreläsningarna under kickoff veckan	2014-07-19 19:19
60	-	2014-07-19 19:17
61	-	2014-07-19 19:15
62	tjäna cash	2014-07-19 19:13
63	lärorikt	2014-07-19 19:11
64	kickoff veckan	2014-07-19 19:09
65	Skitbra	2014-07-19 19:07
66	att man kommer igång och gör något	2014-07-19 19:04
67	lärorikt och riktigt bra	2014-07-19 19:02
68	roligt och lärorikt	2014-07-19 19:00
69	pengarna	2014-07-19 18:58
70	Man har lärt sig nya saker och möjligheter	2014-07-19 18:56
71	Handledarna Lärdomar	2014-07-19 18:54
72	Lära sig prata och ta kontakt med personer	2014-07-19 18:51
73	Möjligheten att få hjälp att starta eget företag	2014-07-19 18:48
74	Det har varit väldigt inspirerande	2014-07-19 18:45
75	Ger anledning att göra saker man tidigare tänkt på	2014-07-19 18:42
76	Handledarnas energi	2014-07-19 18:37
77	-	2014-07-17 13:52
78	Man har fått lära sig mycket och själv fått bestämma det mesta.	2014-07-17 13:50
79	En bra utbildning som är gratis. Dessutom får man ett startkapital	2014-07-17 13:48
80	Möjligheten att under tre veckor vara ens egna chef, och därefter lära känna ens svagheter och styrkor.	2014-07-17 13:45
81	Det var lärorikt och hade även praktiska lärdomar, som man kan ta tillvara på i framtiden.	2014-07-17 13:41
82	Lärt mig att ta ansvar, och hur man skapar jobb. Detta är något jag tycker speciellt mycket om att göra.	2014-07-17 13:39
83	Stödet från handledarna.	2014-07-17 13:36
84	Fick prova en egen idé	2014-07-17 13:33
85	-Det var kul -Lärorikt -Utmanande -Gemenskapen	2014-07-17 13:31
86	-Kul -Lärorikt -Utmanande -Gemenskap	2014-07-17 13:29
87	Att driva någonting eget.	2014-07-17 13:26
88	Kick-offveckan	2014-07-17 13:24
89	Föreläsningarna var bra och det har varit roligt att tjäna egna pengar.	2014-07-15 13:41
90	Kul, intressant, lärorikt, lära känna nya människor.	2014-07-15 13:38
91	Att handledarna inspirerar.	2014-07-15 13:36
92	Att man har kunnat få erfarenhet men aldrig varit ensam. Man har alltid support av de snälla handledarna.	2014-07-15 13:33
93	Kul möjlighet, grymma handledare, mycket eget ansvar	2014-07-15 13:30
94	.	2014-07-15 13:27
95	Kick - off veckan.	2014-07-15 13:25
96	Man blir självdrivande och det är roliga personer som är med.	2014-07-15 13:20
97	Jobba	2014-07-15 13:17
98	Att man fick hjälp att komma igång och starta sitt företag.	2014-07-15 12:56
99	Man har haft möjlighet att bestämma själv. Man påverkar jobbmängd och hur mycket man tjänar.	2014-07-15 12:53
100	Det har varit kul att starta ett eget företag och testat på att vara en chef för en månad. Man har fått ta den av andras idéer och lärt sig vad folks behov egentligen är.	2014-07-15 12:50
101	Egna tider	2014-07-15 12:46
102	Man fick välja sina egna tider.	2014-07-15 12:41
103	Att få göra det man tycker är kul samtidigt som man får utvecklas i det man är bra på. Handledarna har varit assköna!	2014-07-15 12:38
104	Mycket lärorikt både kunskapsmässigt och för att öka sitt självförtroende.	2014-07-15 12:33
105	Det har fått mig att förstå att jag potential och att jag har ett driv.	2014-07-15 12:30

Roligaste Sommarjobbet 2014

106	Det var bra att man fick fixa allt själv och känna hur svårt det var att fixa platser att stå på och få sponsring. I efterhand känns det som att jag lärt mig mycket. Det har också varit roligt att man fått driva sitt egna företag!	2014-07-15 12:25
107	Kick-off veckan var lärorik.	2014-07-15 12:22
108	En bra utbildning och det har varit lärorikt.	2014-07-15 12:19
109	.	2014-07-15 12:17
110	Jag har blivit bättre på att ta initiativ och jag har blivit mer sugen på att starta företag.	2014-07-15 12:14
111	Ger ungdomar möjlighet att starta eget.	2014-07-15 12:11
112	Nästan allt.	2014-07-15 12:08
113	En bra idé att man ska få chansen att driva ett eget företag.	2014-07-15 12:05
114	lära sig att vara mer osv	2014-07-15 01:55
115	Möjligheten att bestämma över sitt eget företag	2014-07-13 00:19
116	Att handledarna var alltid där för att hjälpa oss.	2014-07-11 19:05
117	Försäljning och att lära känna nya människor	2014-07-11 17:42
118	Utmanande	2014-07-11 17:31
119	Föreläsningarna (dock inte alla..)	2014-07-11 17:14
120	Man blev taggad på att försöka sälja sin vara/tjänst	2014-07-11 14:57
121	Att man får ett bra startkapital och bra handledning	2014-07-11 14:44

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q10 Vad har varit mest utmanande?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

#	Svar	Datum
1	Lösa de ekonomiska problemen	2014-08-13 23:29
2	Att skaffa kunder, det tog din tid att få jobb till varje dag.	2014-08-01 11:10
3	Att få igång och planera.	2014-07-24 14:53
4	Inget	2014-07-24 13:39
5	-	2014-07-23 22:43
6	Få kunder.	2014-07-23 22:42
7	Det har varit kul.	2014-07-23 22:39
8	Att få kunder och tjäna pengar.	2014-07-23 22:36
9	Att sälja och få kunder.	2014-07-23 21:22
10	-	2014-07-23 21:20
11	Att få kunder och en plats att stå	2014-07-23 21:18
12	Inget	2014-07-23 21:16
13	Inget	2014-07-23 21:15
14	Ingenting.	2014-07-23 21:13
15	Ingenting.	2014-07-23 21:12
16	Att hålla humöret uppe även under dåliga säljdagar, att inte ge upp.	2014-07-23 21:11
17	Att sälja, stå och vara trevlig till någon kommer och köper.	2014-07-23 21:08
18	-	2014-07-23 21:05
19	Att få kunder, och att marknadsföra sig.	2014-07-23 21:04
20	Att hålla modet uppe när 50 samtal genererar "nej".	2014-07-23 21:01
21	Att få så många nej.	2014-07-23 21:01
22	Att må under tiden	2014-07-23 20:56
23	-Att lyckas övertyga kunder att vi är skattebefriade (i alla fall bevisa det)	2014-07-23 20:53
24	Att orka	2014-07-23 20:50
25	Föreläsningarna	2014-07-23 00:58
26	Att få kunder	2014-07-23 00:38
27	Att marknadsföra, definitivt. Vi upptäckte snabbt hur svårt det är att övertyga folk. Vi hade ju också trädgårdsarbete, vilket är lite fysiskt utmanande i solen (särskilt med min solexem, heh), men det var inte jobbigt att stå ut med.	2014-07-21 14:16
28	Tidspress, mycket ansvar	2014-07-21 13:46
29	Planera tid osv	2014-07-21 13:43
30	Att organisera och börja med idén i praktiken. Att vakna upp i tid	2014-07-21 13:39
31	Att få allt att fungera	2014-07-21 13:33
32	Prisklasserna och köpa råvaror	2014-07-21 13:30
33	Man når ut till kunder	2014-07-21 13:28
34	Kunder	2014-07-21 13:26
35	-	2014-07-21 13:24
36	Att vakna tidigt	2014-07-21 13:23
37	Att svara när handledarna ringer på morgon	2014-07-21 13:21
38	Få kunder	2014-07-21 13:18
39	att fixa plats	2014-07-21 13:16
40	Allt tar mycket tid, så mycket om måste fixas	2014-07-21 13:13
41	hitta kund	2014-07-21 13:08
42	Allt jobb! Slitit som fan!	2014-07-21 13:06
43	jobba	2014-07-21 13:02
44	Att hitta sponsorer och komma på en idé	2014-07-21 13:01
45	jobba	2014-07-21 12:57
46	Skaffa sponsorer dock tycker jag att hitta på en idé var jobbigt	2014-07-21 12:55
47	-	2014-07-21 12:51
48	Sälja	2014-07-21 12:49
49	Tiden att våga ta kontakt med kunder, att hålla koll på ekonomin, att hålla sig till realistiska mål och planer. Att balansera konflikter och konsensus i gruppen.	2014-07-21 12:46
50	att nå ställen som man inte kommer åt med stege	2014-07-19 19:46

Roligaste Sommarjobbet 2014

51	prata med människor	2014-07-19 19:44
52	att hitta ställen att jobba på	2014-07-19 19:42
53	sälja	2014-07-19 19:40
54	att lösa problem	2014-07-19 19:38
55	att verkligen ta tag i det.	2014-07-19 19:36
56	att ringa runt och söka spons, att få kunder, att vara ensam och sin egen arbetsgivare.	2014-07-19 19:33
57	hitta kunder, knacka dörr, få många nej och även att stå ute i äckliga miljöer	2014-07-19 19:25
58	att fixa kunder	2014-07-19 19:21
59	Ta initiativ. Komma på en fungerande idé Ringa folk	2014-07-19 19:19
60	-	2014-07-19 19:17
61	-	2014-07-19 19:15
62	få folk att köpa vår vara	2014-07-19 19:13
63	attackende??...	2014-07-19 19:11
64	att jobba?	2014-07-19 19:09
65	-	2014-07-19 19:07
66	kunder	2014-07-19 19:04
67	att påbörja försäljngen	2014-07-19 19:02
68	frakt	2014-07-19 19:00
69	fundera ut vad man ska göra	2014-07-19 18:58
70	Att prata ned kunder	2014-07-19 18:56
71	Att starta	2014-07-19 18:54
72	Få kunder	2014-07-19 18:51
73	Att Hitta kunder	2014-07-19 18:48
74	Att ringa samtal	2014-07-19 18:45
75	Att faktiskt få pengar från folk	2014-07-19 18:42
76	Gruppdynamik	2014-07-19 18:37
77	Att komma på en stabil idé	2014-07-17 13:52
78	Att skaffa kunder.	2014-07-17 13:50
79	Få folk att bli intresserade av ens tjänst.	2014-07-17 13:48
80	Att i grupp komma överens om dagsmål. Att kommunicera med handledaren.	2014-07-17 13:45
81	Att få varor sålda	2014-07-17 13:41
82	Att hitta kundema.	2014-07-17 13:39
83	Att sälja till ointresserade kunder.	2014-07-17 13:36
84	Att hitta kunder	2014-07-17 13:33
85	-Motgångar -Tjäna pengar	2014-07-17 13:31
86	-Motgångarna -Tjäna pengar	2014-07-17 13:29
87	Att ringa runt till sponsorer och kunder.	2014-07-17 13:26
88	Att inte få så mycket pengar man vill + misslyckanden	2014-07-17 13:24
89	.	2014-07-15 13:41
90	Försäljning	2014-07-15 13:38
91	Att få många kunder.	2014-07-15 13:36
92	Att få sponsorer och bra marknadsföring.	2014-07-15 13:33
93	Bestämma affärsidé och att prissätta.	2014-07-15 13:30
94	Att kommunicera	2014-07-15 13:27
95	Att få in pengar, få kunder.	2014-07-15 13:25
96	Hitta bra jobb	2014-07-15 13:20
97	Jobba	2014-07-15 13:17
98	Att måla och jobba.	2014-07-15 12:56
99	Att faktiskt få jobb och kunder. Det har varit svårt att också ta betalt, veta vad man ska ta betalt.	2014-07-15 12:53
100	Det som har varit mest utmanande är att få tillstånd till att få stå och sälja på olika platser.	2014-07-15 12:50
101	Att få kudner	2014-07-15 12:46
102	Ingen stabil timlön.	2014-07-15 12:41
103	Ringa telefonsamtal och andra saker som man tidigare inte vågat göra.	2014-07-15 12:38
104	Att få tillstånd och att hitta kunder.	2014-07-15 12:33
105	Att våga tro på det man gör och att utveckla en affärsidé.	2014-07-15 12:30
106	Att få kunder och att sälja.	2014-07-15 12:25
107	Vädret och tider.	2014-07-15 12:22

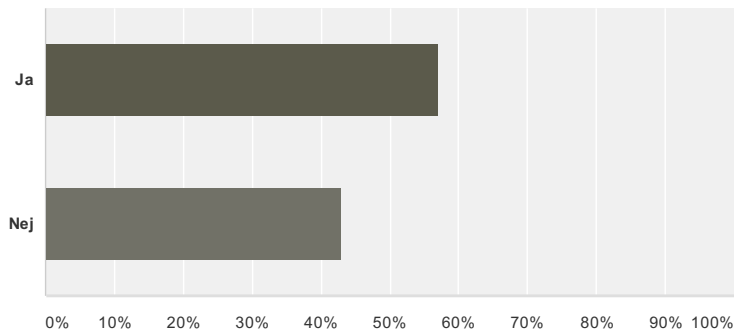
Roligaste Sommarjobbet 2014

108	Allt haha	2014-07-15 12:19
109	.	2014-07-15 12:17
110	Marknadsföringen	2014-07-15 12:14
111	Att möte kunder och massa random personer.	2014-07-15 12:11
112	Att hitta kunder.	2014-07-15 12:08
113	Att fortsätta jobba när man har tappat motivationen.	2014-07-15 12:05
114	vara motiverad	2014-07-15 01:55
115	Hitta kunder	2014-07-13 00:19
116	Att fortsätta jobba även fast man fick inte så många kunder	2014-07-11 19:05
117	När kunder ignorerar mig	2014-07-11 17:42
118	Att hitta kunder och hålla humöret uppe	2014-07-11 17:31
119	Mycket	2014-07-11 17:14
120	Att inte ge upp	2014-07-11 14:57
121	Att våga gå på folk och marknadsföra sig själv öga mot öga, vara stolt över det man säljer till kunden.	2014-07-11 14:44

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q11 Kände du till UF innan Roligaste Sommarjobbet?

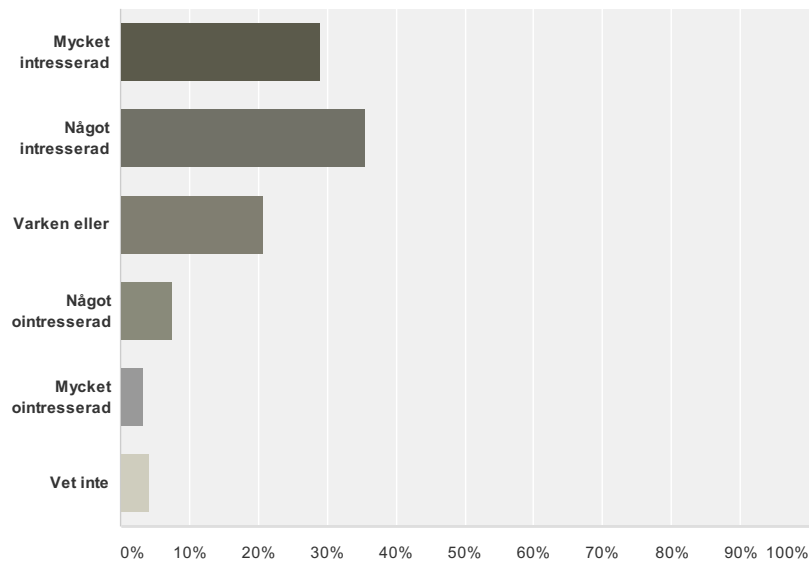
Svarade: 121 Hoppade över: 0



Svarsval	Svar	
Ja	57,02%	69
Nej	42,98%	52
Totalt		121

Q12 Har Roligaste Sommarjobbet gjort att du blivit mer intresserad av att driva UF-företag?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

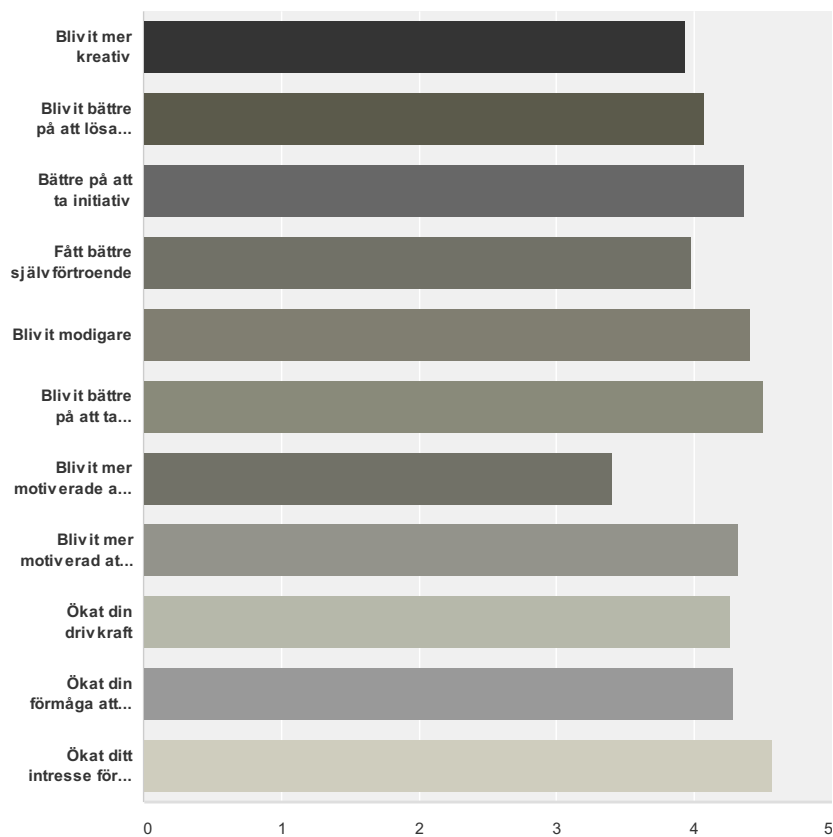


Svarsval	Svar	
Mycket intresserad	28,93%	35
Något intresserad	35,54%	43
Varken eller	20,66%	25
Något ointresserad	7,44%	9
Mycket ointresserad	3,31%	4
Vet inte	4,13%	5
Totalt		121

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q13 Har Roligaste Sommarjobbet gjort att du...

Svarade: 121 Hoppade över: 0



	1 = instämmer inte alls	(ingen etikett)	(ingen etikett)	(ingen etikett)	(ingen etikett)	6 = instämmer helt	Totalt	Genomsnittligt betyg
Blivit mer kreativ	9,09% 11	7,44% 9	17,36% 21	28,93% 35	20,66% 25	16,53% 20	121	3,94
Blivit bättre på att lösa problem	4,13% 5	10,74% 13	12,40% 15	32,23% 39	27,27% 33	13,22% 16	121	4,07
Bättre på att ta initiativ	1,65% 2	12,40% 15	8,26% 10	28,10% 34	24,79% 30	24,79% 30	121	4,36
Fått bättre självförtroende	10,74% 13	10,74% 13	14,88% 18	19,83% 24	21,49% 26	22,31% 27	121	3,98
Blivit modigare	4,96% 6	8,26% 10	9,09% 11	23,97% 29	27,27% 33	26,45% 32	121	4,40
Blivit bättre på att ta kontakt med nya människor	3,31% 4	5,79% 7	11,57% 14	22,31% 27	30,58% 37	26,45% 32	121	4,50
Blivit mer motiverade att gå i skolan	20,66% 25	14,05% 17	13,22% 16	23,14% 28	14,88% 18	14,05% 17	121	3,40
Blivit mer motiverad att jobba	6,61% 8	4,96% 6	10,74% 13	29,75% 36	23,14% 28	24,79% 30	121	4,32
Ökat din drivkraft	5,79% 7	5,79% 7	15,70% 19	25,62% 31	23,14% 28	23,97% 29	121	4,26
Ökat din förmåga att arbeta uthålligt och inte ge upp	5,79% 7	7,44% 9	14,88% 18	19,83% 24	28,93% 35	23,14% 28	121	4,28
Ökat ditt intresse för eget företagande	6,61% 8	5,79% 7	7,44% 9	21,49% 26	22,31% 27	36,36% 44	121	4,56

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q14 Vad har du lärt dig under Roligaste Sommarjobbet?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

#	Svar	Datum
1	Hur man pratar med olika företag etc. på ett pk och korrekt sätt.	2014-08-13 23:29
2	Man har lärt sig att ta ansvar, hur man ska gå tillväga för att lyckas sälja och hur mycket det krävs för att en affärsidé ska lyckas.	2014-08-01 11:10
3	Jag har lärt mig att prata med människor, att ta kontakt, att hantera pengar bättre, planera bättre och kommunicera bättre.	2014-07-24 14:53
4	Hur det är att ha ett eget litet företag	2014-07-24 13:39
5	-	2014-07-23 22:43
6	Hur man fixar cyklar och når ut till potentiella kunder.	2014-07-23 22:42
7	Att vara självständig	2014-07-23 22:39
8	Att man stå upp för det man vill ha - KÄMPA!	2014-07-23 22:36
9	Driva företag.	2014-07-23 21:22
10	-	2014-07-23 21:20
11	Att "nej" är inget att vara rädd för.Driva företag	2014-07-23 21:18
12	Inget	2014-07-23 21:16
13	-	2014-07-23 21:15
14	Ingenting.	2014-07-23 21:13
15	Ingenting speciellt.	2014-07-23 21:12
16	Mer ekonomi och hur ett företag styrs.	2014-07-23 21:11
17	Att det går verkligen att få sålt om man bara vill!	2014-07-23 21:08
18	-	2014-07-23 21:05
19	Jag har lärt mig att jag kan om jag vill och självklart en massa om företagande.	2014-07-23 21:04
20	Mycket, ta eget initiativ, möta människor och såååå mycket mer.	2014-07-23 21:01
21	Det går om man vill!	2014-07-23 21:01
22	Ta kontakt med människor	2014-07-23 20:56
23	Mycket om företagande	2014-07-23 20:53
24	Att jag KAN!	2014-07-23 20:50
25	Inte så mycket	2014-07-23 00:58
26	Viktigt att vara uthållig, kunder får man inte direkt.	2014-07-23 00:38
27	Jag känner mest att jag kommit i kontakt mer med människor utanför min kompisrets, och i princip hur jag ska kommunicera under arbetsförhållanden. Sedan har jag lärt mig mycket om regler kring företag, möjligheter, osv.	2014-07-21 14:16
28	Lösa problem, positivt tänkande, ta initiativ	2014-07-21 13:46
29	Att planera, ekonomi och lösa problem	2014-07-21 13:43
30	Mtycket	2014-07-21 13:39
31	Att inte ge upp	2014-07-21 13:33
32	-	2014-07-21 13:30
33	-	2014-07-21 13:28
34	Att måla	2014-07-21 13:26
35	-	2014-07-21 13:24
36	Att driva företag	2014-07-21 13:23
37	Om hur man startar och driven en hobby-verksamhet	2014-07-21 13:21
38	DRIVA FÖRETAG	2014-07-21 13:18
39	Jag har lärt mig att det inte krävs så mycket att starta eget företag	2014-07-21 13:16
40	Planera, arbeta effektivt	2014-07-21 13:13
41	-	2014-07-21 13:08
42	har lärt mig om möjligheten att tjäna pengar på eget företagande och ökat min förståelse kring företag	2014-07-21 13:06
43	Prata med olika människor	2014-07-21 13:02
44	Att inte ge även fast man fått massa nej	2014-07-21 13:01
45	Att man blir tröttar av att veta att man måste jobba så mycket	2014-07-21 12:57
46	Hur man skaffar sponsorer! Att inte ge upp fast man fått massa nej!	2014-07-21 12:55
47	-	2014-07-21 12:51
48	Hur svårt och jobbigt det kan vara att starta eget	2014-07-21 12:49

Roligaste Sommarjobbet 2014

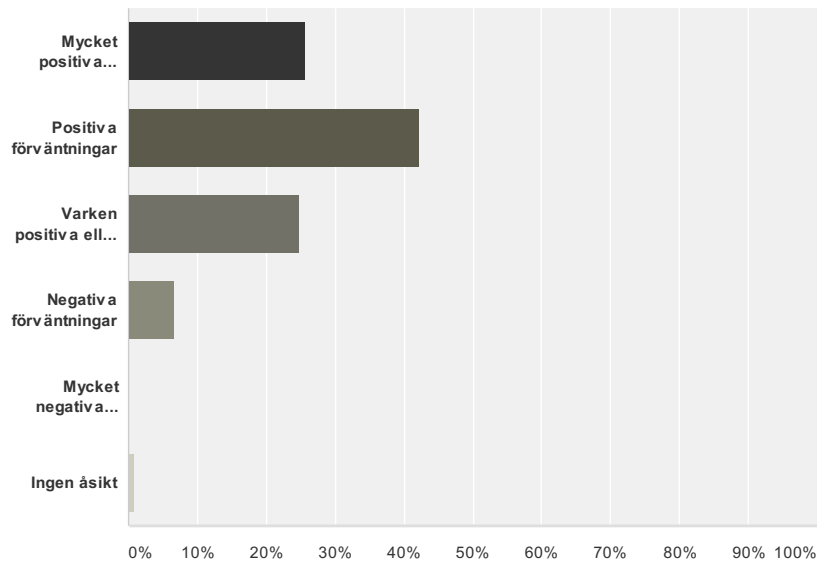
49	Tålmod, planering, utållighet, tillämpad kreativitet, problemlösning, att ta initiativ, ta kontakt med okända (kunder) säljteori och teknik, (för att öka försäljningen satt vi upp till sent på natten och läste konsumentpsykologi och pröva säljtekniker på kunderna, som till exempel brutna staplar, dofter, skål med godis, köpstimulerande färger, olika ord för att se vilken kommunikation som hade bäst effekt.	2014-07-21 12:46
50	mycket	2014-07-19 19:46
51	hur man börjar från scratch och arbetar sig uppåt	2014-07-19 19:44
52	vara driven, det går om man vill!	2014-07-19 19:42
53	var realistisk. alla idéer kommer ha många upp/ned-gångar.	2014-07-19 19:40
54	hur man driver ett mini företag	2014-07-19 19:38
55	ta eget ansvar	2014-07-19 19:36
56	marknadsföring, försäljning, regler om företagande, bokförings, affärsidéer som funkar och inte.	2014-07-19 19:33
57	tävtta fönster, hur man öppnar olika fönster att rökning gör det skitäckligt inomhus.	2014-07-19 19:25
58	att själv fixa kunder och komma på ett pris på tjänsten.	2014-07-19 19:21
59	prata med folk Att försöka	2014-07-19 19:19
60	-	2014-07-19 19:17
61	-	2014-07-19 19:15
62	-	2014-07-19 19:13
63	jobba	2014-07-19 19:11
64	inte ge upp	2014-07-19 19:09
65	fred på jorden via hårt arbete. Massa annat oläsligt.	2014-07-19 19:07
66	att framställa saker positivt ringa och maila arbetsidé	2014-07-19 19:04
67	hur man sätter igång ett eget fbg	2014-07-19 19:02
68	att det är tufft men att man inte ska ge upp	2014-07-19 19:00
69	att jag är bäst / sofia	2014-07-19 18:58
70	-	2014-07-19 18:56
71	Starta eget Komma igång	2014-07-19 18:54
72	-	2014-07-19 18:51
73	Att det tar tid att driva fbg	2014-07-19 18:48
74	-	2014-07-19 18:45
75	Att det är svinsvårt att få folk att engagera sig.	2014-07-19 18:42
76	Tankesättet som entreprenör	2014-07-19 18:37
77	Att starta eget företag.	2014-07-17 13:52
78	Jag har lärt mig att ta ansvar och hel del om egenföretagande.	2014-07-17 13:50
79	Att våga fråga	2014-07-17 13:48
80	Att effektivt arbeta i grupp.	2014-07-17 13:45
81	Mycket. T.ex. att man ska träffa personer face to face. Det ger ett mycket bättre intryck	2014-07-17 13:41
82	Vad har jag inte lärt mig? =)	2014-07-17 13:39
83	"Para mas"	2014-07-17 13:36
84	-	2014-07-17 13:33
85	-Ta initiativ -Vara kreativ -Tänka positivt	2014-07-17 13:31
86	-Ta initiativ -Vara kreativ -Tänka positivt	2014-07-17 13:29
87	Mycket om ekonomi och hur man säljer en vara på ett bättre sätt samt hur man bemöter kunder.	2014-07-17 13:26
88	Att prata inför folk - större grupper.	2014-07-17 13:24
89	Om hur man ska sälja så att kunden köper åtminstone en vara. Har lärt och använt mig av frasen " vill du ha en eller två?".	2014-07-15 13:41
90	Kommunen är dryg.	2014-07-15 13:38
91	Att driva företag.	2014-07-15 13:36
92	Att man inte får ett jobb utan man skaffar sig jobb.	2014-07-15 13:33
93	Att allt är möjligt.	2014-07-15 13:30
94	.	2014-07-15 13:27
95	.	2014-07-15 13:25
96	Mycket men vet inte riktigt vad.	2014-07-15 13:20
97	Marknadsföring	2014-07-15 13:17
98	Hur man sköter marknadsföring och att vara mer kreativ.	2014-07-15 12:56
99	Att det krävs mycket jobb för att lyckas men att det går om man kämpar.	2014-07-15 12:53
100	JAG har lärt mig att ta initiativ och att inte ge upp på sin affärsidé. Jag har också lärt mig att samarbeta och kommunicera med både kunder och medarbetare.	2014-07-15 12:50
101	Det är inte så enkelt - satsa inte allt på ett kort.	2014-07-15 12:46
102	Satsa inte allt på än gång.	2014-07-15 12:41

Roligaste Sommarjobbet 2014

103	1. Jag kan allt jag vill. 2. Att inte låta rädslan ta över och att våga ta steget ut på okänd mark. 3. Jag är visst bra! Jag duger som jag är.	2014-07-15 12:38
104	Att prata med människor formellt och informellt samt att samarbeta i en grupp.	2014-07-15 12:33
105	Att det är fullt möjlighet att starta ett företag om man har en idé man vill genomföra.	2014-07-15 12:30
106	.	2014-07-15 12:25
107	Hur man gör bra affärer.	2014-07-15 12:22
108	.	2014-07-15 12:19
109	.	2014-07-15 12:17
110	Grundläggande kunskaper om entreprenörskap.	2014-07-15 12:14
111	Att företagande är läskigt men man kan få bra resultat om man satsar riktigt hårt.	2014-07-15 12:11
112	Jag har lärt mig hur man kan sälja någonting och jag har fått bättre självförtroende.	2014-07-15 12:08
113	Att man måste jobba hårt för att bli framgångsrik.	2014-07-15 12:05
114	interaktion mellan människor	2014-07-15 01:55
115	Att ta kontakt med kunder	2014-07-13 00:19
116	Att inte ge upp.	2014-07-11 19:05
117	Vad och hur man ska tänka	2014-07-11 17:42
118	Att eget företagande inte är så lätt man kan tro	2014-07-11 17:31
119	Inte så mycket tyvärr...	2014-07-11 17:14
120	-	2014-07-11 14:57
121	Att man inte får vara "typisk svensk" och skämmas över sitt varumärke och sin produkt.	2014-07-11 14:44

Q15 Vilka förväntningar hade du innan starten av Roligaste Sommarjobbet?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

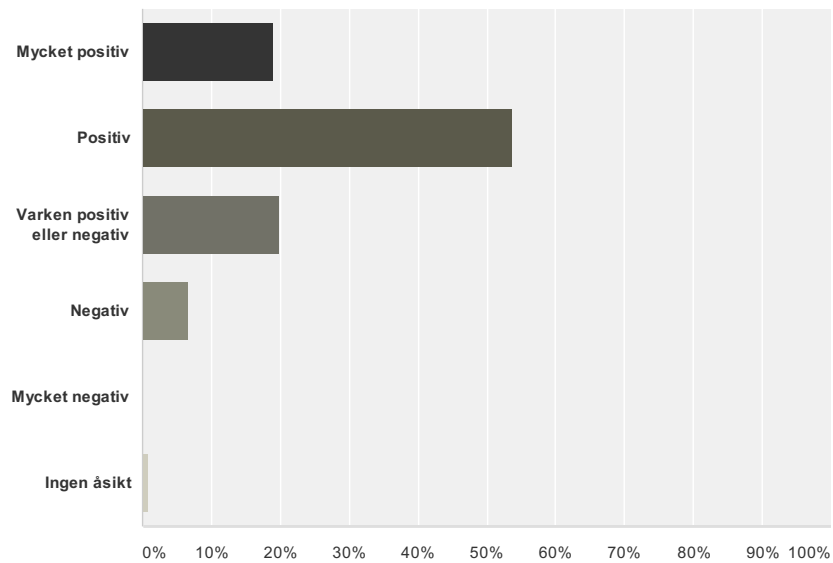


Svarsval	Svar	
Mycket positiva förväntningar	25,62%	31
Positiva förväntningar	42,15%	51
Varken positiva eller negativa förväntningar	24,79%	30
Negativa förväntningar	6,61%	8
Mycket negativa förväntningar	0,00%	0
Ingen åsikt	0,83%	1
Totalt		121

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q16 Om du nu ser tillbaka till Roligaste Sommarjobbet, vilken totalupplevelse har du haft av Roligaste Sommarjobbet?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

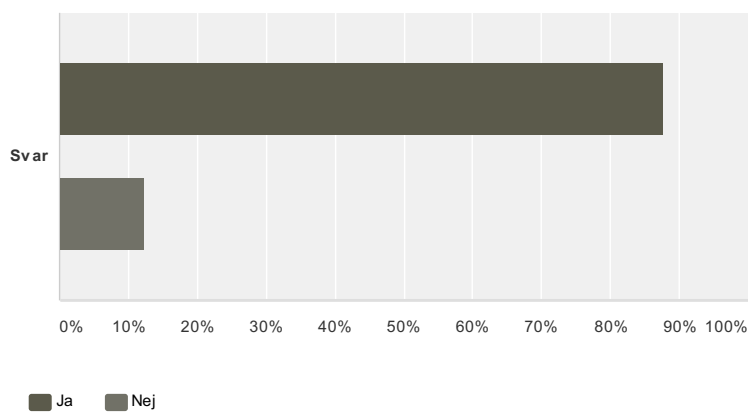


Svarsval	Svar	
Mycket positiv	19,01%	23
Positiv	53,72%	65
Varken positiv eller negativ	19,83%	24
Negativ	6,61%	8
Mycket negativ	0,00%	0
Ingen åsikt	0,83%	1
Totalt		121

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q17 Skulle du rekommendera Roligaste Sommarjobbet till en vän som söker sommarjobb?

Svarade: 121 Hoppade över: 0



	Ja	Nej	Totalt	Genomsnittligt betyg
Svar	87,60% 106	12,40% 15	121	0,88

Roligaste Sommarjobbet 2014

Q18 Varför skulle du/skulle du inte rekommendera Roligaste Sommarjobbet till en vän?

Svarade: 121 Hoppade över: 0

#	Svar	Datum
1	Kul, bra lärdom, bevisa att dom inte kunde lå mitt RS-företag :)	2014-08-13 23:29
2	För att det är ett bra sätt att få tjäna pengar på sånt som man tycker är kul. Det blir vad man gör det till och då får man känna på hur det "riktiga arbetslivet" är.	2014-08-01 11:10
3	Jag hade inte världens bästa upplevelse så skulle inte rekommendera till andra. Dessutom var det ganska fattigt på information och hjälp på att starta upp företaget, så jag skulle inte göra det.	2014-07-24 14:53
4	För det är roligt och man lär sig mycket	2014-07-24 13:39
5	-	2014-07-23 22:43
6	Erbjud en workshop för alla som inte har tillgång till verktyg och material.	2014-07-23 22:42
7	Det är roligt/kult.	2014-07-23 22:39
8	-	2014-07-23 22:36
9	Det är roligt.	2014-07-23 21:22
10	-	2014-07-23 21:20
11	För att det är lärorikt och roligt.	2014-07-23 21:18
12	Kefft	2014-07-23 21:16
13	-	2014-07-23 21:15
14	-	2014-07-23 21:13
15	-	2014-07-23 21:12
16	Ja, fast om man inte kommer på något tjänar man inte något så osäkert kanske, ingen stabil inkomst. Säkert kort och kul att testa.	2014-07-23 21:11
17	Det kräver mycket tålamod och uthållighet, mer arbete än andra jobb.	2014-07-23 21:08
18	Det har varit kul. Man har lärt sig mycket.	2014-07-23 21:05
19	För att man får göra något som man tycker är kul och faktiskt är intresserad av. Man lär sig också att ta initiativ, vilket är en viktig lärdom.	2014-07-23 21:04
20	Kul grej. Lärorikt. BRA!	2014-07-23 21:01
21	För att man får testa så mycket.	2014-07-23 21:01
22	För att man tjänar så mycket som man förtjänar.	2014-07-23 20:56
23	Lite för mycket ansvar. Men annars roligt, särskilt om man inte hittar ett annat sommarjobb.	2014-07-23 20:53
24	Onödigt	2014-07-23 20:50
25	Det var värdelöst	2014-07-23 00:58
26	De inspirerande föreläsarna under kick off veckan.	2014-07-23 00:38
27	Jag skulle rekommendera det eftersom det är kul, en bra erfarenhet att ha, osv. Särskilt om man inte har något annat att göra är det ju rena idealet att spendera några veckor i sommaren med det här.	2014-07-21 14:16
28	Jag skulle endast rekommendera det om personen hade en genomtänkt idé	2014-07-21 13:46
29	För att om man har en bra idé är det väldigt roligt men man måste ha en bra idé	2014-07-21 13:43
30	-	2014-07-21 13:39
31	-	2014-07-21 13:33
32	Vet ej...	2014-07-21 13:30
33	-	2014-07-21 13:28
34	Utmanande	2014-07-21 13:26
35	-	2014-07-21 13:24
36	För att det är kul och de tror på en!	2014-07-21 13:23
37	Det har varit en lärorik utbildning	2014-07-21 13:21
38	Roligt, Lärt sig mycket	2014-07-21 13:18
39	-	2014-07-21 13:16
40	Om någon bara vill ha jobb-nej Om någon vill testa på eget företag -ja	2014-07-21 13:13
41	Självförtroende	2014-07-21 13:08
42	För bunden till programmet, man kan läsa på själv och sen testa hobbyverksamhet för att slippa lägga tid på veckoträffar o jobba istället men veckoträffarna är annars nödvändigt	2014-07-21 13:06
43	Jag skulle rekommendera det.	2014-07-21 13:02
44	-	2014-07-21 13:01
45	.	2014-07-21 12:57
46	Jag skulle rekommendera det till någon som var intresserad av UF	2014-07-21 12:55
47	-	2014-07-21 12:51

Roligaste Sommarjobbet 2014

48	Bra upplevelse, bra meriter	2014-07-21 12:49
49	Eftersom en stor del av arbetet blir en del av ens identitet, så är det väl bättre ifall man har ett eget arbete och får en egen identitet att styra över istället för någon annans massproducerade? Ifall man vill gå från att vara en grubblare till att bli en görare så ska man testa RS!	2014-07-21 12:46
50	-	2014-07-19 19:46
51	det är en kul grej och det är intressant att se hur det går.	2014-07-19 19:44
52	roligt!	2014-07-19 19:42
53	-	2014-07-19 19:40
54	är en upplevelse pengar inte kan köpa.	2014-07-19 19:38
55	för att jag inte tycker de va så kul	2014-07-19 19:36
56	introveckan var jätterolig, handledarna bra, men man får falska förhoppningar om att allt är möjligt. Och att man kan tjäna jättemycket pengar fast det är jättemycket jobb för jättelite inkomst.	2014-07-19 19:33
57	det är en superupplevelse. de är lärorikt och roligt att man får vara sin egen chef. Man själv sätter gränserna.	2014-07-19 19:25
58	-	2014-07-19 19:21
59	-	2014-07-19 19:19
60	-	2014-07-19 19:17
61	-	2014-07-19 19:15
62	roligt samtidigt som man tjänar pengar	2014-07-19 19:13
63	roligt	2014-07-19 19:11
64	-	2014-07-19 19:09
65	-	2014-07-19 19:07
66	kul att driva projekt och här får man pengar för det. man träffar engagerade människor	2014-07-19 19:04
67	-	2014-07-19 19:02
68	om hen är ute efter att tjäna mkt pengar	2014-07-19 19:00
69	-	2014-07-19 18:58
70	-	2014-07-19 18:56
71	Du kommer lära dig mycket, träffa nya människor, ha bra handledare, och definitivt det roligaste sommarjobbet man kan ha!	2014-07-19 18:54
72	Det är en upplevelse!	2014-07-19 18:51
73	För att man alltid kan lära sig något nytt. Plus att det var kul,	2014-07-19 18:48
74	-	2014-07-19 18:45
75	Oavsett om du misslyckas totalt får du åtminstone 200 spänn, om du inte tagit stora risker.	2014-07-19 18:42
76	Jävligt kul och bra kunskap!	2014-07-19 18:37
77	För man lär sig ett och annat.	2014-07-17 13:52
78	Det är kul och man lär sig mycket. Man kan själv välja hur mycket man vill tjäna, det är verkligen ett fritt sommarjobb.	2014-07-17 13:50
79	Pga utbildningen främst	2014-07-17 13:48
80	-	2014-07-17 13:45
81	Det var både roligt och lärorikt	2014-07-17 13:41
82	-	2014-07-17 13:39
83	Hanna var en bäst handledare. Man blir glad bara av att se henne. Hon hjälper en med allt!	2014-07-17 13:36
84	Jag skulle rekommendera roligaste sommarjobbet till en kreativ vän. Det är svårt om man inte är kreativ.	2014-07-17 13:33
85	Lärorikt och roligt	2014-07-17 13:31
86	För att det är lärorikt och roligt.	2014-07-17 13:29
87	För att man lär sig mycket.	2014-07-17 13:26
88	Om man har en bra idé ska man satsa. Bra kick-offvecka!	2014-07-17 13:24
89	Man får pengar för att driva sitt eget företag!	2014-07-15 13:41
90	.	2014-07-15 13:38
91	.	2014-07-15 13:36
92	För att man får en säkrare väg in mot egenföretagande där man får hjälp och support vid behov.	2014-07-15 13:33
93	En bra upplevelse som kan hjälpa en i framtiden. Det är det roligaste sommarjobbet!	2014-07-15 13:30
94	Jag ansåg ofta att det var flummigt och att kommunikationen inte alltid var bra.	2014-07-15 13:27
95	För att det är mycket mer spännande än ett vanligt sommarjobb.	2014-07-15 13:25
96	Ett bra sätt att bli mer kreativ.	2014-07-15 13:20
97	.	2014-07-15 13:17
98	För det är en rolig grej och man får pepsi. En bra utbildning.	2014-07-15 12:56
99	För man har askul	2014-07-15 12:53
100	Jag skulle rekommendera RS för dem som inte tror på sig själva eftersom att RS hjälper en att tänka mer kreativt.	2014-07-15 12:50
101	Man måste skippa 4 veckor av sommarlov. Ingen garanterad lön. Det blir lätt att man jobbar 10 h om dagen men inte får någon lön. Man har en handledare som kontrollerar än.	2014-07-15 12:46

Roligaste Sommarjobbet 2014

102	.	2014-07-15 12:41
103	Det är ett bra sätt att hitta sig själv samt utvecklas i sin egen förmåga.	2014-07-15 12:38
104	Det är ett ovanligt och lärorikt sommarjobba som kan ge stora möjligheter.	2014-07-15 12:33
105	Om en person har drivkraft men inte får något jobb hjälper rs en att förstå att det går att skapa egna jobb.	2014-07-15 12:30
106	.	2014-07-15 12:25
107	Det finns andra jobb som inte tar upp hela ens tid.	2014-07-15 12:22
108	Det är en bra möjlighet och man får nya vänner.	2014-07-15 12:19
109	.	2014-07-15 12:17
110	.	2014-07-15 12:14
111	Det är bra för folk som har en person att starta eget med.	2014-07-15 12:11
112	Det är jätteroligt och det ger erfarenhet.	2014-07-15 12:08
113	Man fick lite för höga förväntningar som inte gick i uppfyllelse.	2014-07-15 12:05
114	Ingen av mina kompisar kommer vilja gå igenom 5 dagars föreläsning.	2014-07-15 01:55
115	Eftersom de ger bra kunskaper om hur eget företag fungerar och vilka fördelar och nackdelar det finns med det.	2014-07-13 00:19
116	För att Roligaste Sommarjobbet hjälper dig att utveckla din personlighet och gör dig mer medveten om allt so du kan göra.	2014-07-11 19:05
117	Man lär sig hur det är att sälja i verkligheten	2014-07-11 17:42
118	Generellt skulle jag inte det om vännen har det som en sista utväg i sommarjobb. Om vännen i fråga däremot har en grym idé som är rimlig och går att genomföra tycker jag att roligaste sommarjobbet är värt att rekommendera. Men för att få ut så mycket som möjligt tror jag det nästa är att ha en plan redan från dag 1!	2014-07-11 17:31
119	Skulle rekommendera det till någon med en klar idé och en stark drivkraft men inte annars. Trodde man skulle få mer hjälp och vägledning, inte bara pepp om att man är grym utan konstruktiv hjälp	2014-07-11 17:14
120	Det var väldigt svårt att hitta kunder, och därför blev det lite jobb	2014-07-11 14:57
121	Det är kul att få välja lite vad man vill göra själv.	2014-07-11 14:44

BILAGA 2: RESULTAT RS14 UPPSALA

01 HANDEDARE

Petter Larsson, 25 år (Programansvarig)

Studerar Industriell Ekonomi på fjärde året vid Linköpings universitet. Har arbetat som programansvarig handledare i RS 2013 och har stor erfarenhet av att arrangera projekt, exempelvis surfresor till Bali. Har också bestigit Kilimanjaro och studerat ett år i Singapore.

Hanna Schmitz, 20 år (Programansvarig)

Drev läsåret 12/13 ett av Uppsalas bästa UF-företag och har sedan dess varit aktiv inom UF:s alumninätverk i Uppsala. Deltagit på Emax (nätverk för Sveriges 200 främsta unga entreprenörer) och kommer fr.o.m. HT14 att studera ekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm.

Joel Hahn, 24 år (Programansvarig)

Läster fjärde året på Juristprogrammet vid Uppsala universitet. Har tidigare arbetat som Programansvarig handledare i RS™ och också hjälpt nära 100 unga arbetslösa ungdomar till jobb genom Indivators utbildningskoncept WorkExpress®.

Jonas Nilsson, 20 år (Programansvarig)

Studerar MSc i Management vid Uppsala Universitet och arbetar parallellt som mediaanalytiker på MediaPilot. Har under ett år arbetat i New York på Svenska handelskammarens kommunikationsavdelning.

Lanja Brännkärr, 24 år

Tre års erfarenhet av arbete med RS, både av rekrytering av deltagare i skolor och handledning av deltagare under programmet.

Mona Laskar, 20 år

Var deltagare i RS™ 2011 och har sedan dess arbetat som handledare i RS™ 2012, 2013 och 2014. Ska under hösten påbörja universitetsstudier i psykologi.

Joar Jansson, 19 år

Drev läsåret 13/14 ett av Sveriges bästa UF-företag och deltog på SM i UF-företagande i maj 2014. Kommer fr.o.m. HT 14 att studera ekonomi vid Handelshögskolan i Stockholm.

Emma Engblom, 20 år

Drev läsåret 12/13 Uppsala läns bästa UF-företag och var ett av Sveriges sex bästa UF-företag det året. Arbetade som handledare i RS™ också under 2013.

02 DELTAGARE

Antal platser:	160
Antal sökande:	300
Antal som bekräftat sin plats och accepterat deltagarvillkoren:	200
Antal fullföljande:	157



Ovan: 160 ungdomar skapade under sommaren sitt eget sommarjobb i Uppsala kommun, och var därmed Sveriges största RS™-program 2014.

Vänster: Tack vare ett samarbete med Uppsala Universitet kunde kickoff-veckan arrangeras i en av skolans hörsalar. Programmet invigdes av Ivo Zander, professor i entreprenörskap.

03 KOMMENTARER FRÅN PROGRAMANSVARIG HANDEDARE

KICKOFF-VECKAN

När deltagarna kom till Uppsala Universitet på måndag morgon var det många som var nervösa. De visste nog inte riktigt vad de skulle förvänta sig, och självklart är det lite läskigt att träffa så många nya människor på en och samma gång. Men vi handledare gjorde vårt bästa för att lätta upp stämningen: vi presenterade oss själva på ett roligt sätt, berättade kort om vad som väntade dem och lät sedan deltagarna under lekfulla former presentera sig själva för varandra. Hela måndagen ägnades egentligen åt till att skapa en bra sammanhållning i gruppen. Vi ville verkligen att deltagarna skulle känna sig avslappnade och trygga med varandra, då det är avgörande för att de ska våga genomföra övningar tillsammans och utmana sig själva och varandra. Men vi gästades också av Ivo Zander, professor i entreprenörskap, som hälsade deltagarna välkomna till Uppsala Universitet, och av uppsala-entreprenören Gusaf Nordlindh – grundare av Royal Streaming och av Företagarna Uppsala utsedd till Årets Komet 2013. I slutet av dagen var de allra flesta deltagare fyllda av motivation och redo att påbörja arbetet med sina egna affärsidéer.

Redan på tisdagen var det dags för deltagarna att börja komma på sina affärsidéer. Naturligtvis var det inte helt lätt för alla att bestämma vad de skulle göra – att tänka på affärsidéer är ju inte något ungdomarna brukar göra till vardags. Men efter ett par workshops fick vi igång deras kreativitet och ganska snart hade vi fyllt en hel tavla med idéer. Jonas Backman, RS-deltagare 2012, gästade också programmet och delade med sig av sina tankar och sin resa.

Under onsdagen, och resterande delen av kickoff-veckan, arbetade sedan deltagarna, enskilt och i grupp, men att utveckla sina affärsidéer och sin affärsplan. Ytterligare föreläsare gästade programmet, inte minst Elisabeth Pettersson från Ung Företagsamhet och Karolina Sandberg från Drivhuset. Vi utmanade också vid flera tillfällen deltagarna genom olika former av praktiska övningar. Till exempel gav vi deltagarna en penna och lät dem sedan under 45 min gå iväg och försöka byta till sig något så värdefullt som möjligt. Detta tvingade dem att ta kontakta med främmande människor, och även om det var många som tyckte det var nervöst så var det tydligt att övningen framkallade mycket skratt och gav deltagarna insikten att det ju faktiskt inte är så farligt att prata med okända människor.

BILAGA 2

Kickoff-veckan avslutades med ett "Draknäste" - ett moment där deltagarna ska presentera sin affärsplan för en panel av experter, eller "drakar" som vi kallar dem. Årets drakar var:

- Ildiko Teleki Lundmark, Handelsbanken
- Saga Tenho, Jobbet.se
- Carlos Lopez, Uppsala Danscenter
- Viktoria Lyttkens, f.d. RS-deltagare
- Elisabeth Pettersson, Ung Företagsamhet
- Suzanne Backman, SEB
- Christer Edström, ALMI
- Anna-Lena Lehto, Uppsalahem
- Mohamad Hassan, Kommunalråd (Fp) Uppsala kommun
- Andreas Christoffersson, Strateg Uppsala kommun
- Urban Gavelin, Powersales Communication

Många gruvade sig länge inför detta moment. Att presentera inför grupp är ju något som de allra flesta tycker är obekvämt som det är, och att göra det för hela gruppen och för en jury var såklart en stor utmaning för många. Men samtliga deltagare genomförde momentet, fick positiv feedback på sin affärsidé och jag är övertygad om att alla deltagare växte mycket av uppgiften och kände sig bättre rustade inför de kommande veckorna med företagande.

BILAGA 2

FÖRETAGANDET

Under veckorna med företagande handlade vårt arbete som handledare mest om att hålla samtliga deltagare på samma motivationsnivå som under kickoff-vecka, d.v.s. hög energi, mycket glädje och en känsla av att allt är möjligt. Att skapa sitt eget sommarjobb är naturligtvis en utmaning, och många gånger mötte deltagare på stora hinder och ville byta affärsidé eller ge upp. Att vi då snabbt hjälpte dem att komma igång igen var helt avgörande för deras motivationsnivå och därmed deras framgång som RS-deltagare.

Varje vecka samlade vi hela gänget för en gemensam gruppträff, där vi delade med oss av med- och motgångar, gav varandra tips och såg till att ha roligt tillsammans. Vi var måna om att alla deltagare hela tiden skulle känna sig som en naturlig del av gruppen, och att relationen mellan oss handledare och deltagarna skulle vara så bra så att de kände att de alltid kunde ringa oss om det var något. Vår upplevelse är att vi lyckades bra med att skapa en bra relation till deltagarna, och jag tror och hoppas att de känt att de fått ett bra stöd i sitt företagande.

Efter tre roliga och kreativa veckor men hårt arbete samlade vi gruppen igen för en avslutningsträff. Vi bjöd på pizza och läsk, utvärderade sommaren och gav pris till de deltagare som utmärkt sig lite extra. Samtliga deltagare fick också ett diplom. Det var väldigt roligt att som handledare få reflektera över sommaren tillsammans med dem och få höra dem berätta om sina lärdomar och äventyr. Den kanske viktigaste insikten som många deltagare fått under programmet var att man måste jobba för att tjäna pengar – att ingenting kommer gratis. Och om man jobbar hårt så får man mer jobb, och så rullar det på. Jag personligen tycker att det kanske var den allra viktigaste lärdomen för deltagarna, att de förstår att hårt arbete lönar sig.

Slutligen vill jag bara säga att det har varit helt fantastiskt att få se deltagarna utvecklas under dessa veckor. Många har verkligen gjort en enorm personlig resa, och vi säger att starta företag som sommarjobb ska vara det roligaste sommarjobbet, men jag tror nog att det allra roligaste sommarjobbet den här sommaren var att handleda dessa ungdomar.

//Petter Larsson, Programansvarig handledare

BILAGA 2

EXEMPEL PÅ DELTAGARNAS AFFÄRSIDÉER

- Arrangemang av utebio på Studenternas IP (2700 gäster)
- Försäljning av armband med anti-rasistiska budskap
- Försäljning av baguetter utanför nattklubbar och nationer
- Design och kodning av hemsidor
- Dela ut give-aways åt företag
- DJ-skola
- Fotbollsdomare
- Försäljning av paraplyer och solglasögon
- Fönsterputsning
- Gräsklippning, rensning av ogräs, trädgårdsarbete
- Städning av garage/förråd
- Försäljning av vatten kaffe/läsk/slush/smoothies etc.
- Försäljning av t-shirts med Uppsala-motiv
- Försäljning av souvenirer
- Trubadur på ålderdomshem och gatumusikant
- Turistguide, bl.a. på slottet och Uppsala domkyrka
- Städning
- Måleritjänster (hus, staket etc.)
- Försäljning av heliumballonger
- Försäljning av hemgjorda äppelchips
- Försäljning av koppar med tropiska frukter som motiv
- Försäljning av färska jordgubbar
- Försäljning av bakelser och lemonad
- Produktion av en egen skiva (artist)
- Vimmelfotograf
- Ambulerande cykelverkstad
- Bakning av och försäljning av bröd från olika världsdelar
- Försäljning av blommor och sockervadd
- Arrangera fotbollsturnering
- Försäljning av cup cakes
- Försäljning av fruktsallad
- Massage
- Ansiktsmålning
- Barnvakt
- Uthyrning av water walking balls
- Arrangemang av LAN