

stajlish

Hvorfor starte for seg selv?

Tanken på å skape noe eget og nytt!

Den perfekte arbeidsplassen for deg.

Muligheten til å velge egne jobber.



Hvordan benytte seg av skolen for å danne ett best mulig grunnlag for en egen bedrift?

Skolen er en tjeneste man kjøper, for egen selvutvikling og fremtid.

Nødvendig kompetanse



Forelesninger.

Ta ansvar for din egen del.

Du er ikke nødvendigvis en del av flertallet.



Kollektiv kunnskap.

Bruk klassen

Inspirasjonkilder, sparringspartnere og kontakter

Konstruktiv kritikk og sunne diskusjoner.

Vær behjelpelig, skap grobunn for kollektiv læring

Høyere nivå, bedre rykte.



Lærerne.

Hold kontakten, ha samtaler og still spørsmål.

De kan gi råd basert på erfaring.

En behagelig backup til senere.



Ta på deg oppdrag!

Studentprisede oppdrag.

Forståelse fra kunden



Lek og eksperimenter

Økte tekniske kunnskaper.

Finn gløden og utforsk ytterpunktene gjennom lek.

Skaff deg ett forsprang.



Oppsummering

Delta i forelesninger, men vær kritisk og ta ansvar

Vær behjelpelig og del av kunnskapen, skap grobunn for kollektiv læring.

Bruk lærerne for det de er verdt, de er gode referanser og kan gi deg hjelp basert på erfaring.

Ta på deg oppdrag, det er viktig for nettverksbygging og selvutvikling.

Lek, eksperimenter, utforsk ytterpunktene, utvikle dine tekniske ferdigheter og ikke minst ha det moro



Starte firma alene eller med noen?

Gunstig å være fler, dersom forutsetningene er rett.

Dersom du skal starte ett firma sammen med noen bør det være noen som:

- Du stoler 100% på.
- Du kommuniserer godt med.
- Driver deg fremover.
- Kan tilby ekspertise på ett annet område enn deg.
- Man må være klare på rollene sine og formulere en god kompanjongavtale på forhånd.



Jobb ved siden?

Økonomisk trygghet.

Enklere å diskutere pris.



Starte eget firma.

Hva er produktet ditt?



Produkt.

Hva er unikt med deg?

Finn en posisjon som er ledig i markedet og ta den.

Vær best på ditt område.



Skap en identitet!

Hvem skal kjøpe produktet og hvilke verdier ønsker de rundt produktet.

Kommuniser disse verdiene på alle plan.



Kunder.

En klar oppfatning av hva de kjøper.

Vær engasjert og trygg i kundemøter ha troen på eget produkt.



Samarbeidspartnere.

Finn folk som kan tilby det du ikke kan.

Gi jobb til andre selvstendig næringsdrivende.



Hold deg oppdatert.

Følg med på mulighetene, vær tidlig ute.

Aldri stagnèr, ha en kreativ kultur i firmaet!



Eksponer deg selv!

Sosiale medier!

Word of mouth.

Kreativt forum.

