

Summering Casesvar Emax Sverige 2020

På Emax Sverige 2020 fick samtliga deltagare som en del av tävlingen Emax Challenge ställas inför ett case där deltagarna skickade in lösningar på en gemensam utmaning. I detta dokument finns en sammanställning gjord av Emax på de mest gemensamma problem och lösningar som skickades in. Möjlighet finns även att se varje individs svar om så önskas där längre förklaringar om varje idé görs.

Det kom in flera mycket spännande idéer och även om det i flera fall finns detta hos er idag så har det inte nått ut till de unga entreprenörerna.

Utmaningen var:

Identifiera ett problem som du upplever att din stad/kommun/region har kopplat till vad du behöver för hjälp som ung entreprenör. Föreslå en lösning tillsammans med tre steg för att implementera din lösning.

Frågeställningen var:

Vad kan din stad/kommun/region göra för att hjälpa dig som ung entreprenör?

Sammanställda idéer:

1. Digital Plattform
2. Mentor/Nätverksträffar
3. Fysisk plats

Idé 1 - Digital plattform

Problem

Ett av de många problemen som unga entreprenörer stöter på är att de inte har det nödvändiga kontaktnätverket, med likasinnade människor som vill nätverka, dela erfarenheter och kanske starta företag ihop. Det är inte alltid så lätt för unga entreprenörer att veta vart de ska vända sig till.

Det finns även väldigt många idéer som inte blir verklighet för att entreprenörskapsbranschen innehåller många begrepp som för nybörjare kan vara svåra att förstå. Att starta ett eget bolag kräver flera steg och läser man på hemsidor förkommer det ofta svåra ord. Som ung saknar man även ett nätverk och det kan vara svårt att ta första steget och be om hjälp, är man inte tillräckligt driven från grunden väljer många att lägga ner sina idéer och drömmar och kära på ett säkrare och enklare kort. Problemet är att företagande är svårt och att regionerna måste underlätta förståelsen och hjälpen kring ämnet.

Det som saknas bland kommunerna är att införa en plattform där entreprenörer som har en affärsidé men som söker en samarbetspartner kan mötas och connecta med varandra. Alltså är det en plattform som samlar entreprenörer som är på jakt efter en samarbetspartner, mentor eller ett utökat nätverk av likasinnade.

De flesta kommuner har en hemsida, men det räcker inte idag när tekniken har utvecklats och nya plattformar är en del av vår vardag. Kommunikationsvägarna mellan olika parter blir därmed långa och oftast så pass komplicerade och otillgängliga att information om företag, evenemang, erbjudanden och annat går förlorade.

Skulle det inte vara bra om det fanns en plattform för varje kommun där lokala företag, evenemang och människor kunde mötas och ta del av varandras erfarenheter och kunskaper?

Lösning:

Lösningen på detta är en plattform/app för nätverkande, likt Brella som användes på Emax, där varje kommun i Sverige kan välja att ansluta sig. Applikationen ska innehålla ett brett nätverk där ungdomar som är intresserade av att driva företag kan chatta med varandra och be om tips och hjälp. Detta hjälper ungdomarna att lösa sina problem samtidigt som de bygger upp ett starkt nätverk för framtiden. Applikationen innehåller även ambassadören som innebär ett nätverk av personer som har lyckats och är intresserade att driva andra framåt. För att få ännu mer kunskap av människor som har lyssnat finns det videoinspelade föreläsningar kring de olika stegen för att driva ett företag från start till slut. För att lösa problemet med de svåra begreppen erbjuder applikationen en begreppslista med enkla förklaringar samt riktiga Case förklaringar.

Under UF-året kände vi att en sorts plattform som är avsedd för unga entreprenörer skulle ha varit till stor hjälp. En plattform likt Flashback och liknande avsedd specifikt för unga entreprenörer där man kan diskutera idéer, problem och lösningar.

Under dessa dagar på Emax har jag insett vikten av att kunna nätverka och ta hjälp av andra unga entreprenörer för att kunna utvecklas på ett effektivt sätt. Jag tror att en plattform med funktioner som chattfunktioner, möjligt till videosamtal, forum, nyhetssida samt möjlighet att kunna skaffa sig nya mentorer, kunskaper och kontakter skulle vara väldigt gynnsamt för dagens unga entreprenörer då vi lever i en tid där internet och digitalisering är normen.

I plattformen kan unga entreprenörer träffa andra likasinnade personer men även större jättar och andra företag som är intresserade av att supporta eller investera i mindre nystartade företag för att få dessa att komma på fötterna. Självt har jag upplevt att det finns många personer runt om kring mig som har väldigt bra idéer, däremot vet de ej hur man tar idén vidare och hur man kommer igång. Likt Emax så skulle detta vara ihop kreativa tänkare med människor som har kunskap om hur uppstartade och företagande går till. Detta eftersom inte alla kommer med på liknande event som Emax. Genom denna idé skulle fler med en bra tanke kunna starta företag som sedan bidrar och ger tillbaka till samhället i framtiden, alltså tjänar även kommunen och staden på idén i framtiden då företagen anställer arbetare och betalar skatt efter företaget kommit igång.

Kommunerna som anslutit kan även i sin tur gå ut till skolor och erbjuda denna möjlighet för elever att ansluta sig via appen i sin respektive kommun. Där samlas det då elever kommunvis i appen och man kan även ha möjlighet att chatta och ringa andra unga entreprenörer från andra städer. Lokala företag kan där även kliva in som samarbetspartners och mentorer för unga entreprenörer och därigenom dra nytta av det stora kontaktnätverket av unga entreprenörer som är ute efter

arbetsmöjligheter, samtidigt som entreprenörerna kommer i kontakt med företag, arbetsmöjligheter och mentorer.

På så vis gynnas näringslivet och fler unga entreprenörer börjar med att starta eget.

Implementering - steg för steg

1. Göra en tydlig marknadsundersökning om vad de unga i samhället tycker är svårt när det gäller entreprenörskap. Detta för att hitta kundens behov och i nästa steg kunna lösa det.
2. Utveckla plattformen tillsammans med de olika aktörerna som ska vara aktiva i den. De unga entreprenörerna i fokus men så även mer erfarna företagare, organisationen och andra som arbetar för mer entreprenörskap. Kombinationen av kunskap och nätverk är viktig. Den används lokalt men har även ett nationellt perspektiv i sig för synergier och effekter.
3. Ha en tydlig kommunikation och arbeta med denna stark, exempelvis via en stark marknadsföring för att nå ut till de unga. Detta kan ske genom grundskolor, gymnasieskolor och högskolor samt bli en naturlig del att hänvisa till för de organisationer som finns i det entreprenöriella ekosystemet.

Idé 2 - Mentor/Nätverksträffar

Problem:

Ett stort problem för unga entreprenörer idag är brist på kontakter, de behöver interagera med äldre och erfarna entreprenörer för att med hjälp av dem kunna utveckla sig själva och sina idéer.

I Sverige finns det väldigt många drivna ungdomar som är intresserade av att starta företag efter studenten. Men en av de viktigaste beståndsdelarna som finns för att driva ett företag framgångsrikt är att ha minst en mentor som har erfarenhet av att driva företag. En person som den unge entreprenören kan bolla sina tankar med, som redan stött på fallgropar och därmed kan hjälpa den unga personen att inte göra lika många onödiga misstag som enkelt kan förhindras om man på förhand vet om dem. En mentor kan vara en person som hjälper den unge företagaren att våga jobba för det den tror på, eller så kan en mentor bidra med nyttig kunskap inom det område den unge företagaren arbetar inom.

Ett stort problem som finns idag är att många drivna ungdomar inte vet hur de får tag i en mentor, vilket på sikt kan komma att leda till att många samhällsnyttiga affärsidéer aldrig blir verklighet då saknaden av en bra mentor kan vara skillnaden mellan att inte ens börja, eller en succé.

Lösning:

Vi kan lösa det här problemet genom att med jämna mellanrum anordna events kallade "Rådgivarmingel" där unga entreprenörer och erfarna företagare som vill stötta nästkommande generationer kan mötas för att tillsammans vara med på "speed-dating", föreläsningar och andra aktiviteter för att lära känna varandra och upptäcka vilka personer man klickar med. Detta kommer att bidra till att unga entreprenörer lättare hittar mentorer och erfarna företagare som vill ge tillbaka till samhället också får ett forum där de kan göra detta. Dessutom så ökar chansen för att rätt personer matchas, i och med att det är flera personer som träffas och minglar.

Vi ser även att kommunen skulle tjäna på att anordna träffar för entreprenörer och speciellt för de unga. Att bara ha vanliga nätverksträffar kan ibland vara lite "tråkigt" så därför borde de utveckla träffarna och anordna dem som gemensamma besök på olika företag som finns i kommunen och i nätverket där de får träffa personer som arbetar på företaget som de kan utbyta erfarenheter med. Det kan även komma att ske undantag och att man besöker företag utanför nätverket. Tanken bakom varför man ska besöka varandra är för att få se hur andra entreprenörer jobbar och kunna inspireras och motiveras av varandra till att driva just deras företag framåt.

Det finns idag liknande träffar såsom frukostmingel och annat men problemet är att vi unga inte känner oss välkomnade dit. Därför skulle vi gärna vilja vara med i planeringen av dessa så att vi blir en naturlig del.

Implementering - steg för steg:

1. Engagera några av de drivna unga entreprenörerna som får vara med och skapa upplägget för träffarna.
2. Ta kontakt med eventuella föreläsare och intresserade erfarna entreprenörer. Detta samt att hitta lokaler att befinna sig i, gärna centralt.
3. Marknadsföra eventet till unga entreprenörer där unga entreprenörer finns.

Sammanfattningsvis bara dra ihop ett coolt nätverk och hjälpa entreprenörerna att hitta varandra. Då kan stora saker hända och leda till bra samarbeten och framgångsrika företag som kan sätta kommunen riktigt på kartan.

Idé 3 - Fysisk plats

Problem/Lösning:

Att avsluta sina studier och hoppa rakt in i företagsvärlden är ett stort steg som kräver mycket arbete, arbete som behöver ske så effektivt som möjligt för att underlätta processen. Som nyexaminerad student och ny in i företagsvärlden har man inte alltid en jättestor budget att röra sig med. Mångas första kontor är i sitt eget hem, möjligtvis mammas och pappas kök. Det finns ett behov av ett öppet kontorslandskap där unga drivna entreprenörer som är på väg in i företagsvärlden enkelt och billigt kan hyra in sig. Grundtanken finns men vi skulle vilja se ett driv från kommunen för att samhället ska få ta del av alla unga människors idéer och ge de möjlighet till att bli verklighet.

Ett öppet kontorslandskap med många skrivbord skulle öppna upp till en gemenskap som leder till nya kontakter och utvecklade idéer. Det skulle vara en stor tillgång för de unga entreprenörerna och en riktigt bra start för de framtida företagen. Vi skulle hjälpa individer till att skilja arbete och fritid, samtidigt som det öppnar upp nya möjligheter. Arbetet kan ske effektivt på arbetstid och fortsätta till viss del på entreprenörens fritid om så önskas. Det skapar en gemenskap och en möjlighet till att hjälpa varandra. Trots att det är många nya företag i samma sats har vi alla olika kompetens och tidigare erfarenheter att dela med oss av.

Implementering - steg för steg:

1. Gör en studie på vart denna plats skulle kunna vara, vilka skulle vara intresserade av att hjälpa till, vilka skulle vilja vara med i detta community. Kommuner vill ofta se en nyskapande generation, och är en briljant kontaktväg.
2. Hitta en lokal/lokaler som passar för ett sådant projekt. Förslagsvis utspritt över staden eller i centrum för att alla ska ha lika möjligheter att ta sig dit. Lokalerna ska vara stora nog att kunna rymma kontor, lounge, telefonsamtalsrum och mötesrum som man ska kunna boka. Man vill skapa ett öppet landskap där ungdomarna kommer kunna vara kreativa och vilja driva verksamheten från. Kommunerna har ofta byggnader som inte används alternativt används ineffektivt. Kan man se över hur resurserna är fördelade kanske det redan finns en byggnad som passar ändamålet.
3. Koppla på olika aktiviteter till lokalerna såsom nätverksträffar, mentormöten, föreläsningar och annat som de unga entreprenörerna efterfrågar för att utveckla sina företag och projekt.
4. Marknadsför denna plats, med hjälp av eventuella bidrag eller investeringar i de kanaler som är inflytelserika i de yngres liv. Instagram, Facebook, Google Ads är grymma då man hittar de personer som verkligen är drivna, dessa personer får då komma och besöka denna plats, och ta del av allt som går för att göra deras idé till verklighet. Marknadsför även detta på event som Emax, Ung Företagsamhet, Creative Dragons och UngDrive, som levererar drivna individer, varje år.