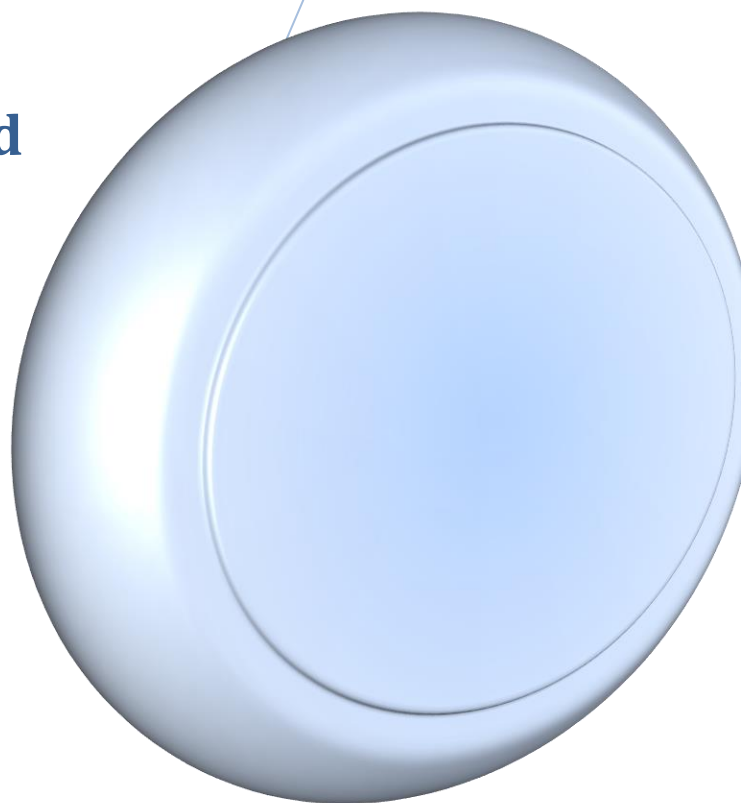


Det uddannelsesspecifikke fag
Detailuddannelser med specialer

Opstart af egen virksomhed

Grundforløbsprøve - Efterår 2018



Opstart af egen virksomhed

Der er mange personer i Danmark, der har haft stor succes med opstart af egen virksomhed. Vi kender alle sammen rejsekongen Simon Spies, der i 1960'erne havde stor succes med salg af charterrejser. Lars Larsen har stor succes med salg af dyner. Louis Nielsen har haft stor succes med salg af briller. Det er eksempler på folk, der har eller har haft succes som selvstændige. Når man starter som selvstændig er det vigtigt, at det man ønsker at sælge er noget, der interesserer sig. Det har kostet meget hårdt arbejde at nå så langt som Simon Spies, Lars Larsen og Louis Nielsen.

Opgave

I skal enkeltvis eller i gruppe arbejde med planer for "start af egen virksomhed". Det betyder, at I skal **finde på** en virksomhed, som I kunne tænke jer at starte og dermed blive selvstændige erhvervsdrivende.

I bestemmer selv, hvilken virksomhed det skal være, og hvad I vil handle med. I behøver ikke opfinde et nyt produkt. I må gerne handle med produkter eller serviceydelser, der allerede findes.

- Det kan være en butik, der sælger varer eller serviceydelser. Det kan være en net baseret forretning – eller en kombination af nethandel og fysisk butik
- Det kan være en servicevirksomhed, der leverer en serviceydelse til kunderne.

Som ejer form kan I frit vælge mellem enkeltmandsvirksomhed, interessentskab, iværksætter, aktie- eller anpartsselskab. I skal dog begrunde den valgte ejer form.

Et godt råd er at vælge noget forholdsvis simpelt/enkelt. Bliver produktet for kompliceret, bliver det let for uoverskueligt og urealistisk for jer. En vare eller ydelse, som I selv har lidt eller nogen forstand på, gør også projektet mere realistisk og interessant.

Opgave

I din grundforløbsprøve indgår følgende to elementer i grundlaget for eksamination (eksaminationsgrundlaget).

1. En synopsis på cirka 5 A4 sider, som skal fremsendes til censor/vejleder
2. Et mundtligt oplæg/præsentation til grundforløbsprøven.

I **synopsen** bør som minimum indgå følgende elementer;

- En kort præsentation af den virksomhed, som opgaven handler om, herunder overvejelser om valg af denne (hvorfor er det en god ide).
- En beskrivelse af den situation, som virksomheden/butikken befinder sig i; brug en bl.a. SWOT-analyse til dette.
- Udvalg et produkt fra din virksomheds sortiment. Beskriv målgruppen for produktet.
- En opstilling, som viser en kalkulation for det valgte produkt, hvor du bl.a. kommer ind på bruttofortjeneste og avance.
- En redegørelse for virksomhedens servicepakke; herunder for de væsentligste elementer i virksomhedens koncept.

Til den **mundtlige præsentation** forbereder du et oplæg, der som minimum indeholder:

- En elektronisk tegning over butikkens grundplan (butiksspejl), som kan danne udgangspunkt for en redegørelse for de principper, der ligger til grund for indretningen.

Tages der udgangspunkt i en webbutik, skal der i stedet udarbejdes et forslag til en hjemmeside for virksomheden (som vises til fremlæggelsen).

- Et forslag til markedsføring af det valgte produkt fra din synopse ved brug af de sociale medier (eksempelvis en skitse til et Facebook-opslag) eller en annonce for butikken med relevant analyse af denne med overvejelser omkring målgruppen.
- Forslag til et relevant budget til belysning af økonomien i konceptet.
- Et forslag til, hvordan du i dagligdagen kan forbedre kundernes oplevelse i virksomheden/butikken.
- Et selvvalgt emne, som du finder relevant.

Bedømmelse

Du vil blive bedømt på din fremlæggelse af de opgaver, som du har arbejdet med i det uddannelsesspecifikke fag, samt din evne til at anvende begreber fra det uddannelsesforløb, som du har gennemgået.

Eksamen er individuel, og der gives en individuel karakter ud fra fremlæggelsen.

I bedømmelsen vil der desuden blive lagt vægt på nedenstående videns- og færdighedsområder fra uddannelsen til kontor med specialer:

1. Viden og færdigheder i butikøkonomi, herunder:

- demonstrere evne til godt købmandskab under anvendelse af grundlæggende principper for avance, omsætning, svind, kalkulation og prisfastsættelse.

2. Viden og færdigheder i butiksdrift, herunder:

- Udvide forståelse for betydningen af salgskonceptet i den valgte virksomhed, så den passer til målgruppen og de valgte salgskanaler.

3. Viden og færdigheder i salg og kommunikation, herunder:

- Kommunikere såvel skriftligt, som mundtligt i forhold til virksomhedens målgruppe under hensyntagen til den/de valgte kommunikationskanaler.

4. Viden og færdigheder i innovation, herunder:

- Kan komme med forslag til butikskoncepter, der tager hensyn til sammenhængen mellem målgruppe, sortiment, beliggenhed, salgskanal og markedsføringsmetode.

Du vil således blive bedømt på:

Din fremlæggelse og dit præsentationsmateriale

Din faglige viden ift. de ovennævnte **videns- og færdighedsområder**

Din brug af relevant teori til forklaring af ovenstående spørgsmål

Bedømmelseskriterier – grundforløbsprøven

For at bestå grundforløbsprøven forventer skolen, at eleven opfylder uddannelsens væsentligste mål og krav.

Eleven skal demonstrere sin evne til at anvende fagets teori i praktiske problemstillinger inden for faget gennem løsningen af en praktisk funderet opgave. Generelt skal der være større fokus på elevens evne til at anvende teorien i praksis end på selve kendskabet til teorien.

Har eleven løst en konkret stillet opgave, bedømmes eleven på, om alle delopgaver er blevet besvaret og på evnen til bredt at inddrage relevante faglige teorier og redskaber.

Har eleven udarbejdet en synopsis, bedømmes eleven på, i hvilket omfang det lykkes at skabe en klar linje (rød tråd) mellem de forskellige elementer/områder – og på evnen til at inddrage relevante faglige teorier og redskaber i forhold til de kompetencemål, der ligger i faget.

En væsentlig mangel ved præstationen vil være, hvis alle delopgaver i den eventuelt stillede opgave ikke er besvaret, eller hvis der ikke er en klar sammenhæng mellem opgavens forskellige dele. Endvidere vil det være en væsentlig mangel, hvis oplagte faglige teorier eller redskaber ikke benyttes i forhold til fagets kompetencemål.

I bedømmelsen af elevens præsentation bedømmes eleven på sin evne til at formidle sin opgave, så det giver mening for modtager, samt på sin evne til at formidle ved hjælp af relevante præsentationsprogrammer. En væsentlig mangel vil her være, hvis eleven ikke formår at redegøre for bærende dele af sin opgave eller hvis præsentationsværktøjer ikke inddrages som en del af fremlæggelsen.

Bedømmelseskriterier – udmøntning

Væsentlige mangler	Uvæsentlige mangler
<p><i>Fagets mål for Butiksdrift</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Ikke at have styr på A, B, C pladser og vigtigheden omkring spacemanagement for butikens salg. Ikke at kunne tilpasse sin kommunikation, så den passer med butikkens koncept. 	<p><i>Fagets mål for butiksdrift</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Ikke at have fuld korrekthed på teorierne omkring varernes placering i forhold til hinanden og dybere viden om x-, y- og z-varer. Ikke at have en fuld analyse omkring kommunikationen.
<p><i>Fagets mål for Butiksøkonomi</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Kan ikke foretage en korrekt kalkulation og opstille et korrekt budget. Ikke at kunne forklare beregningerne i kalkulationerne. Ikke at kunne forklare prisstrategier. 	<p><i>Fagets mål for Butiksøkonomi</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Kan ikke redegøre avanceret for de forskellige elementer, som er brugt eller ikke brugt i et etableringsbudget og i en kalkulation.
<p><i>Fagets mål for Salg</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Kan ikke opdele salgsprocessen i forskellige faser. Kan ikke redegøre for god kundeservice i en butik. 	<p><i>Fagets mål for salg</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Kan ikke forklare salgsprocessen i detaljer. Kan ikke redegøre for teorierne i detaljer omkring god kundeservice.
<p><i>Fagets mål for Performance</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Kan ikke fremlægge en præsentation med overvejelser af de relevante teorier omkring virkemidler. Kan ikke anvende præsentationsprogrammer. 	<p><i>Fagets mål for Performance</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Præsentationen udføres med nervøsitet, som påvirker brug af virkemidlerne, dog kun i perioder.
<p><i>Fagets mål for Afsætning via elektroniske medier</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Kunne anvende sociale medier i forbindelse med deres koncept og forstå sammenhænge mellem dette og målgruppe. Ikke at kunne tilpasse sin kommunikation mht. sprog, layout, indhold, så den passer til mediet. 	<p><i>Fagets mål for Afsætning via elektroniske medier</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Kan ikke analysere brugen af de elektroniske medier. Kan ikke redegøre for alle de mulige multikanaledsmarkedsføringselementer. Kan ikke lave en decideret analyse af egen kommunikation.

<i>Fagets mål for Innovation/Iværksætter</i>	<i>Fagets mål for Innovation/Iværksætter</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke forklare, hvori butikkens innovative koncept består. • Kan ikke redegøre for relevante forudsætninger for opstart af butik og sammenhængen mellem målgruppe, sortiment, beliggenhed, kommunikation og prispolitik. • Kan ikke udforme et relevant spørgeskema, hvor dataene let kan samles og analyseres. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kan ikke opdele en event/oplevelse i specifikke arbejdsopgaver. • Kan ikke detaljeret forklare faserne i etablering af butik. • Kan ikke skelne mellem forskellige innovative processer. • Kan ikke detaljeret analysere de indsamlede data.

Praktiske oplysninger

Antal elever: Opgaven udarbejdes individuelt

Synopsis: Synopsen afleveres senest **XXXXXX**
pr. mail til din vejleder på XXXXXX
Vejleder fremsender derefter denne til censor.

Eksamen: Eksamen er individuel – 30 min. pr. elev incl. votering og bedømmelse.

Prøven vurderes **bestået/ikke bestået**.

Din underviser er eksaminator.

Du skal ved eksamen forberede en uddybende præsentation af din besvarelse på ca. 15 min.

Det kan være en god idé at anvende PowerPoint ved fremlæggelsen.

Fremlæggelsen kan ske på din egen PC, men ønsker du at vise den i stort format skal du medbringe en USB, så denne kan kobles til din undervisers PC.