

# HUDDINGE KOMMUN

SLUTRAPPORT  
ROOKIE STARTUPS 2021



# OM ROOKIE STARTUPS

## Vi skapar morgondagens entreprenörer

Sedan 2008 har över 7000 ungdomar runt om i Sverige startat ett eget företag som sommarjobb via oss på Rookie Startups. Vi har fått se utomhusbiografer, cykelverkstäder, sommarcaféer, webbshoppar och många andra affärsidéer förverkligas. Tusentals ungdomar har lärt sig vad entreprenörskap innebär, och att man inte behöver en arbetsgivare för att skapa sig arbete. Som entreprenör kan man faktiskt anställa sig själv.

## Entreprenörskap utvecklas bäst i tidigt ålder

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

## REGION STOCKHOLM

Sommaren 2021 har våra program växt mer än någonsin, inte minst i Region Stockholm där vi haft 350+ deltagare i våra olika program. Vi är så glada över att det är så många kommuner som ser vikten av att utveckla ungas förmåga, och vi ser fram emot fortsatta långsiktiga samarbeten.

ROOKIE  
STARTUPS





# PROGRAMUPPLÄGG

1

## UTBILDNING + STARTKAPITAL

RS inleds med fyra regionala utbildningsdagar där deltagarna möter vänner att driva företag med, formar och vidareutvecklar sina företagsidéer. Denna kickoff-vecka rör ämnen som affärsidéer, försäljning, hållbarhet, marknadsföring ekonomi och affärsplan. Denna vecka innehåller många praktiska övningar där deltagarna verkligen får utvecklas individuellt och i team. Under den första veckan får deltagarna även ett startkapital som de kan använda för att starta igång sin hobbyverksamhet.

2

## TRE VECKOR EGET FÖRETAGANDE MED DAGLIG COACHNING

Med hjälp av en personlig handledare ska deltagarna nu gå från idé till hobbyverksamhet och på vis skapa sitt eget sommarjobb. Till sin hjälp får deltagarna en personlig entreprenörskapscoach som hjälper dem dagligen på plats i kommunen. Under dessa veckor får deltagarna även träffa andra RS-företag och utbyta idéer och erfarenheter. Den sociala gemenskapen som uppstår under Rookie Startups brukar vara enormt uppskattat av deltagarna.

3

## AVSLUTNING, DIPLOMERING OCH FORTSATT FÖRETAGANDE

Efter fyra veckors entreprenörskapsträning samlas vi för att fira deltagarnas prestationer och utvärdera sommaren. Vinnare utses i några olika kategorier, samt att årets RS-företag koras och vinner en prischeck på 10 000 kr. Samtliga fullföljande deltagare får ett diplom, och därmed en stor merit att lägga på sitt CV. Alla deltagare har ett avslutande möte med sin handledare där de går igenom sommaren och handledaren hjälper till att blicka framåt.

	Måndag	Tisdag	Onsdag	Torsdag	Fredag
v.1	Teambuilding & idégenerering	Affärsidéer & digitala lösningar	Affärsplan, hållbarhet & ekonomi	Marknadsföring & försäljning	Midsommar
v.2	Eget företagande	Eget företagande	Elevator pitch Eget företagande	Eget företagande	Nationell försäljningsdag
v.3	Medgångar & motgångar Eget företagande	Eget företagande	Eget företagande	Eget företagande	Eget företagande
v.4	Eget företagande	Presentations- & pitchteknik Eget företagande	Eget företagande	Eget företagande	Final, avslutning & dragnäste
v.5-8	Handledning på distans för de som vill driva sitt företag vidare				

Lila dagar = digitala utbildningsdagar

Gråa dagar = eget arbete och företagande i kommunen

# METOD

Den metod som används i RS för att utveckla entreprenöriella förmågor bygger på insikter från psykologisk forskning tillsammans med forskare från Handelshögskolan. Den bygger kortfattat på att skapa en atmosfär där deltagaren vågar kliva utanför sin komfortzon och utmana sig själv.

1

## DREAM - Definiera målet

- Få kontakt med din passion
- Forma en intension
- Positiv effekt
- Självreflektion

2

## PLAN - Definiera vägen

- Formulera konkreta steg mot målet
- Känsla av kontroll
- Optimism

3

## DO - Skaffa resurser och genomför planen

- Gå till aktiv handling.
- Interagera med andra
- Inre motivation
- Energi & vitalitet.
- Fokus & uthållighet

4

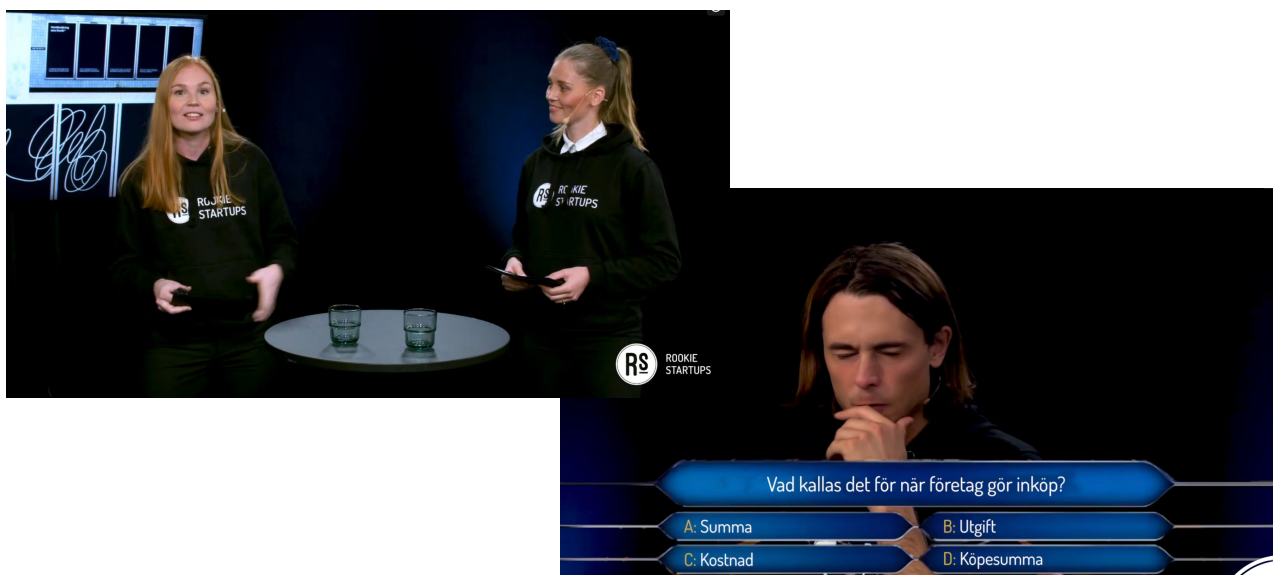
## GROW - Utvärdera. Lär av erfarenheten

- Inhämta feedback
- Reflektera & lära
- Self-internal focus of control
- Självkännedom

# DIGITALA UTBILDNINGSDAGAR, FYSISK COACHNING

## Kickoffvecka

I vanliga fall är programmet RS Summer Entrepreneur ett helfysiskt program, där uppemot ungdomar från olika kommuner runt omkring Stockholm samlas på Handelshögskolan i Stockholm för gemensamma utbildningsdagar. I och med rådande pandemi har vi digitaliserat delar av programmet och anpassat specifikt kickoffveckan samt olika utbildningstillfällen under programmet till en digital miljö. Inför programstart anlätades ett produktionsbolag som arbetade med oss ett par dagar för att filma samtliga föreläsningar och gästföreläsningar, som sedan kunde live-streamas under kickoffveckan. För att säkerställa teambuilding och en kreativ miljö fick samtliga deltagare träffa sina handledare och sin närmsta deltagargrupp under två halvdagar under kickoffveckan, för att sedan vara med digitalt genom Zoom under resten av veckan. De fysiska träffarna under kickoffdagarna gjorde att barriären att prata och diskutera digitalt med andra deltagare minskade, och gruppdynamiken blev starkare.



## Gästföreläsningar

I år har programmet, utöver våra egna föreläsningar, präglats av extra många föreläsningar från spännande gäster. Vi har bl.a. fått besök av **Samuel Attevall**, grundare av Ung och Driven, **Alexandra Sandberg**, grundare av Carrus Network, **Mikael Ahlström**, grundare av Hyper Island och VD på The Park, **Elina Durefors** från Google, **Julia Delin**, VD på SSE Business Lab, **Leo Wezelius**, grundare av Volta Greentech, **Magnus Johansson** från Säljdriv! och **Johanna Gestlöf**, Hållbarhetschef på SPP.

## Fysisk coachning

Som alltid har deltagarna fått träffa sina coacher fysiskt, främst utomhus, i kommunen. Deltagarna har både fått coachning i små grupper eller enskilt. På så sätt kunde alla medverka och få rätt utbildning och coachning utan att vi behövde försämrat kvaliteten på programmet. I år har vi lagt extra stor vikt vid varje individs individuella mål och drömmar (utöver företagets mål), något som har uppskattats av såväl deltagare som coacher.



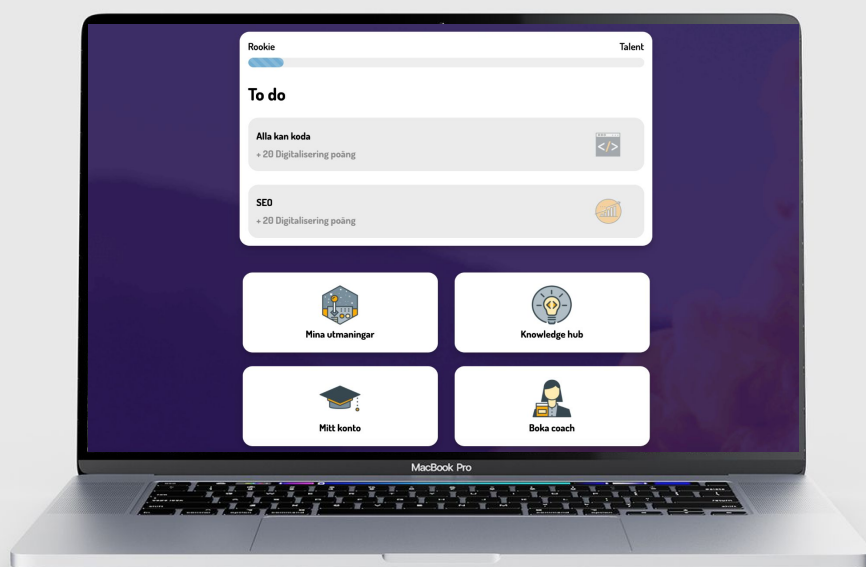
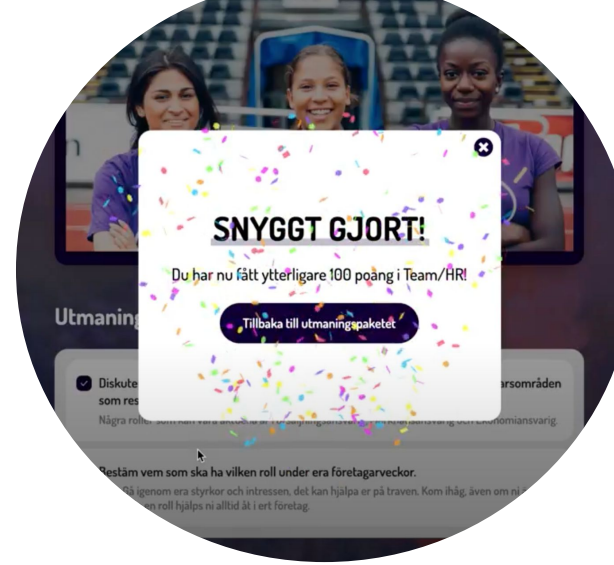
# RS-APPEN, ETT INTERAKTIVT KOMPLEMENT

Den digitala omställningen 2020 agerade startskott för en större digitaliseringsresa inom Rookie Startups. Inför år 2021 har vi därför utvecklat en digital plattform till deltagarna i RS Summer Entrepreneur. Den digitala plattformen kompletterar det existerande programmet med en digital deltagarresa, där deltagarna kan få handledning digitalt, ta del av utbildningsmaterial samt checka av utmaningar längs hela RS-programmets gång.

Det här gör vi för att ungdomarna ska få ett mer kvalitativt program samt för att ännu bättre kunna garantera att vi kan leverera ett högklassigt program till nästkommande somrar oavsett vilka restriktioner som kommer finnas på plats. Därmed är appen och den flexibilitet som den bidrar med för att kunna säkra programleverans oavsett externa förutsättningar en viktig del i vår kvalitetssäkring.

Appen har under sommaren varit ett interaktivt komplement till den dagliga fysiska coachningen och de fysiska träffar vi haft varje vecka, vilket har uppskattats enormt av våra deltagare.

*Vid slutet av programmet svarade majoriteten av våra deltagare att de hade velat fortsätta använda appen ifall det fortsätter med sitt företagande.*



# HANDLEDARE OCH PROGRAMANSVARIGA



ROOKIE  
STARTUPS







## ASTRID OLSSON

### Programansvarig

Programansvarig år 2021 i Stockholms län var Astrid Olsson. Astrid är även Verksamhetsansvarig på Rookie Startups och arbetar året runt för att utveckla Rookie Startups och våra sommarprogram till att nå sin fulla potential. Astrid har en kandidatexamen från Handelshögskolan i Stockholm, där hon även har varit aktiv som Ordförande för det Internationella Utskottet. Hennes intresse för entreprenörskap startade under studietiden, där hon tillsammans med tre kursare startade organisationen Valförtjänt, som låter skolklasser och ungdomslag sälja välgörenhetsgåvor för att samla in pengar till resor och upplevelser. Den sociala hållbarheten i företagandet ligger Astrid nära om hjärtat. Hon har tidigare även jobbat som handledare för RS och brinner för att ge ungdomarna den bästa RS-upplevelsen som möjligt.

ROOKIE  
STARTUPS





A portrait of a young woman with long brown hair and blue eyes, smiling. She is wearing a white t-shirt. The background is a lush green bush with white flowers. A dark purple semi-transparent box is overlaid on the lower part of the image, containing text.

## ANASTASIA MOSSIAGUINE

### Handledare

Anastasia är 23 år gammal och studerar media och kommunikation på Uppsala Universitet. Anastasia har varit intresserad av entreprenörskap sedan hon var 16 år då hon sökte till ekonomilinjen på gymnasiet med inriktning entreprenörskap. Hon började senare arbeta på organisationen Ung Företagsamhet och har sen dess sökt sig till sammanhang med entreprenörskap i fokus. Anastasia tror på allas förmåga att lyckas och har stärkt såväl individer som företagsgrupper denna sommar.

ROOKIE  
STARTUPS





# OSCAR STRÖMBERG

## Handledare

Likt ungdomarna på Rookie Startups är Oscar fascinerad av entreprenörskap. Han har bland annat omfattande erfarenhet inom ledarskap och kreativitet, dels genom diverse coachutbildningar under sina gymnasieår på basketgymnasiet i Luleå, och nu på senare tid via ett mandat som utskottsordförande i studentkåren på Handelshögskolan, SASSE. Till vardags studerar han programmet Business & Economics vid Handelshögskolan i Stockholm.

ROOKIE  
STARTUPS





A portrait of Emma Dubo, a young woman with long, wavy brown hair, smiling at the camera. She is wearing a white t-shirt. The background is a lush green bush with many small white flowers.

## EMMA DUBO

### Handledare

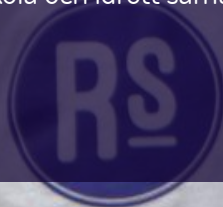
Emma har alltid brunnit för entreprenörskap och engagerar sig flitigt i diverse entreprenöriella sammanhang, såsom nätverk, utbildningar och eget företagande. Utöver detta har hon tävlingssimmat på elitnivå och även jobbat som simtränare. Hon brinner för att jobba med ungdomar och få dem att nå sin fulla potential. Utöver att hon jobbar deltid för ett tech startup studerar hon även på Handelshögskolan i Stockholm.



# RASMUS LINHART

## Handledare

Rasmus är 27 år gammal och nyligen examinerad från masterprogrammet i Företagande och Ledning från Uppsala universitet. Han tycker att startup-fasen är riktigt kul och har erfarenhet av att arbeta i flera unga bolag i uppstartsfasen. Utöver det så har han erfarenhet av ideellt engagemang inom främst skola och idrott samt från att utbilda ungdomar.



ROOKIE  
STARTUPS

ROOKIE  
STARTUPS





# SANDRA WEXÉN

## Handledare

Sedan UF-tiden på gymnasiet har Sandra varit intresserad av startups och företagande. Tack vare detta intresse har hon läst flertalet specialiserande kurser inom just Entreprenörskap. Sandra har tidigare arbetat med ungdomar som ledare inom både ridsport och simning och även varit ideellt engagerad i studentföreningen vilket gett henne erfarenhet kring ledarskap och projektarbete. Idag studerar hon internationellt företagande vid Uppsala Universitet.

ROOKIE  
STARTUPS





# JOEL ROBLING

## Handledare

Joel har sedan tonåren varit intresserad av entreprenörskap och driver ett start-up vid sidan av studierna efter att tidigare drivit ett retail-företag. I nuläget jobbar Joel som Ekonomiansvarig för Handelshögskolans studentkår där han annars läser Business & Economics och har även suttit med i styrelsen av skolans Idrottsutskott. Under uppväxten har Joel tillägnat mycket tid åt sportande där ishockey varit i centrum, han spelade i Huddinges senior och ungdomslag lag innan han åkte över till U.S.A. för att testa lyckan där.

ROOKIE  
STARTUPS





# PA HAR ORDET

## INFÖR PROGRAMMET

Årets RS har genomstrukturerats av ledordet utveckling. Under förra året påbörjade vi en digitaliseringsresa som svar på Covid-19 pandemins utbrott. Att digitalisera ett entreprenörskapsprogram för unga gav oss otaliga erfarenheter, och i år har vårt mål varit att förvalta dessa erfarenheter och *utveckla* RS ännu mer, till ett bättre och mer kvalitativt program än någonsin förr. Målet är inte att digitalisera hela vår verksamhet. Vi vet att det absolut viktigaste för att utveckla ungdomarnas entreprenöriella förmågor är de fysiska mötena mellan människor. När ungdomarna får träffa andra entreprenörskapsintresserade ungdomar och möta sina handledare under fysiska möten och företagsbesök händer något. Där skapas viktiga relationer och drivkrafter, som gör att vi tillsammans utvecklar ungdomarna till att bli framtidens entreprenörer. Att kunna erbjuda alla ungdomar fysisk handledning på plats i kommunen varje dag är en av våra viktigaste grundpelare, och det var en självklarhet att behålla detta som grundstomme för programmet RS Summer Entrepreneur 2021. Däremot visade förra årets statistik, från den då heldigitala utbildningen under kickoffveckan, att deltagarna var nöjdare än någonsin med RS-utbildningen!

## KICKOFFVECKAN

Med det i bagaget var det en självklarhet – vi ska även i år fortsätta med digitala utbildningsmoment och fysisk handledning – men utveckla konceptet för att göra det ännu mer kvalitativt, samt göra vårt yttersta för att erbjuda mer fysiska möten än förra året! Vi har under kickoffveckan behållit många av våra föreläsningar och workshops under utbildningstillfällena digitalt, men vi har även

tagit tillvara på det stabiliserade smittoläget under sommaren och utfört fysiska träffar utomhus även under utbildningstillfällena. På så sätt har deltagarna under de första dagarna under programmet fått träffa andra deltagare att bilda företagsteam med, och lägga grunden för riktigt fina vänskapsband.

## RS-APPEN

Det allra tydligaste steget i hur vi har förvaltat förra årets digitalisering och utvecklat programmet utifrån det, är utvecklandet och lanseringen av RS-appen. RS-appen är en digital plattform för RS Summer-deltagarna, där man som användare kan få hjälp och stöd i alla aktiviteter som en nystartad, ung entreprenör kan tänkas behöva. Appen lanserades under den första programdagen och gjorde direkt succé hos ungdomarna! Genom appen har deltagarna fått en mer kvalitativ RS-upplevelse än någonsin förr. Se deltagarstatistik kopplat till appen längre ner i rapporten.

## AVSLUTANDE ORD

Jag tänkte avsluta där jag började, med ordet utveckling. Genom att fokusera på att just utveckla och digitalisera strategiskt utvalda delar av RS Summer Entrepreneur har deltagarna fått ta del av en helt ny sorts RS-upplevelse, där vi har varvat digitala moment och en ny RS-app, med fysisk handledning på plats i kommunen varje dag. Genom att fokusera på utveckling har vi skapat mer innovativa entreprenörer än någonsin förr!

Tack för att ni satsar på kommunens ungdomar via detta sommarjobb! Utan er satsning hade detta inte varit möjligt!

# HANDLEDARNA HAR ORDET

## KICKOFFVECKAN

Under kickoffveckan så var det största fokuset på att vi handledare skulle lära känna ungdomarna samtidigt som ungdomarna självklart skulle lära känna varandra. Vissa av ungdomarna hade träffats innan och visste vilka varandra var medans vissa andra kom helt ensamma första dagen. Det var även blandat i gruppen om ungdomarna hade ansökt till programmet själv eller med en eller flera vänner. Vissa ungdomar visste tydligt vem de ville arbeta med medan vissa inte hade någon aning, eller hade som mål att utöka teamet under kickoffveckan.

Under kickoffveckan så låg fokus även på att inspirera, förbereda och ge ungdomarna de kunskaper som krävs för att sedan kunna bygga upp och driva vidare sina företag. Under första förmiddagen så träffades vi fysiskt i en park i Huddinge och arbetade mycket med teambuilding och att ungdomarna skulle lära känna varandra. Vi tror att denna förmiddag och att kunna ses fysiskt var otroligt viktigt för att skapa en connection till ungdomarna, och även extra viktigt för de ungdomar som sökt själva och inte visste vem de ville samarbeta med än. Vi la mycket fokus på att alla skulle få prata med alla med förhoppningen om alla ungdomarna skulle hitta likasinnade.

Sedan under kickoffveckan så var det full fart, och redan under andra dagens eftermiddag så skulle ungdomarna presentera sitt team och sin affärsidé. Det kan låta väldigt stressigt, och det var intensiva timmar, men vi tror även att det var fördelaktigt att slänga in ungdomarna i ett sammanhang där de sedan inte hade något val förutom att vara kreativa och samarbeta med andra deltagare.

Under kickoffveckans senare del så låg fokus framförallt på att förbereda ungdomarna inför de egna företagandet, utveckla sina affärsidéer och göra en tydligare plan för hur företaget ska se ut och drivas under kommande veckor.

## FÖRETAGARVECKORNA

Under företagsveckorna så var det sedan dags för de nyskapade RS-företagen att testa vingarna och flyga själva. Nu var det inte längre ett schema från oss coacher som gällde utan varje RS-företag fick lägga sina egna scheman utifrån sina mål och sin egen affärsidé. Här var spridningen stor, vissa RS-företag tyckte det var skönt att äntligen få arbeta självständigt medan andra tyckte det var svårt att komma igång och veta vad man skulle göra om dagarna. Här hade vi i grupp mycket diskussioner kring vikten av att göra något svårt med syftet att lära sig och utvecklas. De företag som hade svårt att komma igång och veta vad de skulle göra jobbade mycket med att skriva to-do listor för dagen, att organisera upp dagen innan tid och plats gruppen skulle ses på samt se till i gruppen att alla medlemmar visste vad som skulle göras och vilka arbetsuppgifter som fanns för dagen. På fredagen under den första företagsveckan så var det dags för den nationella försäljningsdagen. Målet var att så många företag som möjligt skulle ha sin produkt eller tjänst tillräckligt färdigställd för att kunna stå och sälja fysiskt i Huddinge kommun under denna dag. Ungdomarna såg detta som ett mål och flera klarade målet, trots att det i början av veckan hade känts omöjligt!



# HANDLEDARNA HAR ORDET – FORTS

De RS-företag som ännu inte hade något att sälja valde istället att arbeta med försäljning genom sponsring, ta beställningar på framtida produkter eller marknadsföring för att öka framtida försäljning. Den nationella försäljningsdagen var en bra milstolpe för flera företag som nu verkligen hade fått prova på att sälja, och oavsett resultat blev det ett kvitto på vad de behövde utveckla ytterligare inom företaget.

Under de kommande företagsveckorna så var arbetet självständigt och varje företag planerade individuellt vad de behövde göra och när, var och hur de själva ville sälja. Här varierade det mycket beroende på affärsidéer. Flera företag varje att sälja fysiskt medans andra sålde endast online eller arbetade med tjänster där mindre aktiv försäljning krävdes. Oavsett hur företagen ville arbeta så var det viktigaste för oss coacher att alla RS-företag nådde sina individuella mål.

## HANDLENINGEN

Vår coachning har varit en blandning mellan fysiskt och digitalt. Vi har både haft obligatoriska möten med RS-företagen för att stämma av, men även varit tillgänglig för företagen att boka in vid behov. Detta gav resultatet att olika RS företag har fått olika mycket coachning beroende på behov och vilja att få hjälp. Vi har haft som krav att varje företag ska höra av sig dagligen till oss coacher med en uppdatering, antingen via sms, telefon, zoom-möte eller fysiskt möte. Vi upplevde att denna coachning fungerade bra och att all coachning blev individuellt skapad efter just de unika företagens behov och ambitioner.

Varje företag erbjöds alltid fysisk coachning dagligen. När coachningen har tagit plats fysiskt i Huddinge så har vi antingen setts i en park där ungdomarna fått besöka oss eller så har vi kommit förbi och besökt ungdomarna där de har stått och sålt.

Vi anser oss fått en bra relation med de flesta ungdomarna och de har varit duktiga på att söka hjälp där det behövs. Tack så mycket för den här sommaren!

//Coacherna i Huddinge kommun

# URVAL AV RS-FÖRETAG 2021



ROOKIE  
STARTUPS





# ÅRETS TJÄNST

## Dansa Pausa

Tjejerna som driver Dansa Pausa RS var vänner redan innan RS-programmet och de visste därför att de ville arbeta tillsammans. De visste dock inte vad de ville göra och hade ingen affärsidé, men under kickoffveckan så insåg de att det skulle vara kul och givande att kombinera deras intresse för dans med deras kunskap om barn. Det var så idén om dansläger föddes! Deltagarna har varit otroligt drivna sedan ideén föddes och arbetat hårt. Detta hårda arbete gjorde att de kom igång snabbt med planeringen och markandsföringen, vilket resulterade i att de har hunnit med hela 4 stycken dansläger á 2 dagar styck. Deras målgrupp var föräldrar som har barn i åldrarna 6-11 år och de har marknadsfört sig via flyers i brevlådor, instagram och Facebook. Detta resulterade i att alla läger var näst intill fullbokade. Varje läger inkluderade även en lunch som tjejerna själva lagade samt en t-shirt med deras tryck som varje deltagare tilldelades. Tjejerna har planerat, marknadsfört och drivit företaget med stor framgång. Dansa Pausa har tjänat ihop över 15 000 kronor och de vann priset Årets Tjänst i Huddinge kommun.



# ÅRETS EXCEPTIONELLA DRIV

## Twist Media

Vilket driv! Den här killen kom in i RS veckorna med flertal idéer och tankar. Han hade många förslag uppe och var öppen för att testa det mesta. Efter att ha gjort en eminent marknadsundersökning och fått ut data på marknadens efterfråga så bestämde han sig för att grunda Twist Media - ett företag som driver digital marknadsföring åt andra företag. Twist Media var igång väldigt snabbt och redan dag två fanns hemsida och avtalsmallar klara. Mycket av företagareveckorna har lagts på att få potentiella kunder att förstå värdet av tjänsten som erbjuds, vilket har gjorts genom cold calling och sociala medier. Deltagaren bakom Twist Media har verkligen sett till att utnyttja RS-nätverket och de kompetenser som finns här, han har på eget initiativ bokat möten med expertcoacher samt tagit del av RS material och de övningar som finns med stort ett engagemang. Förutom detta har han jobbat helger och sena kvällar för att möta kundens behov och göra ett så bra jobb som möjligt. Detta har genererat honom fantastiska resultat, bland annat har han fått in två nya kunder och aktivt jobbat med deras marknadsföringskampanjer. Med bakgrund av Twist Medias enorma push framåt och det konstanta sökandet efter nya möjligheter utsågs RS-företaget till vinnare i tävlingen Årets exceptionella driv i Huddinge!



## PAGE MARQS

Page marqs var det företag med flest deltagare och även en av de mest hållbara och ambitiösa affärsidéerna. Planen var tidigt att producera egna bokmärken. Deltagarna kände inte varandra sedan tidigare utan hittade varandra under kickoffveckan. Företaget fokuserade på att ta skapa ett Instagramkonto med fokus på deras grafiska profil, samt på att köpa in material för att börja producera sina bokmärken. Bokmärkena är skapade med en metod där resin och metallflingor används. När det senare var dags för lansering publicerade företaget bilder på sin Instagram och började därefter att sälja via dörrknackningar, kontakta tidningar och kolla runt efter eventuella loppmarknader. Slutprodukten blev otroligt fina bokmärken som verkligen gick hem hos kunderna. Företaget fick in mängder av beställningar och det mest imponerande med Page Marqs resa är troligtvis den samarbetsförmåga och lagkänsla som deltagarna visat prov på under programmets gång, men även hur väl de lyckades genomföra sin affärsidé. Företaget kommer drivas vidare efter RS-tiden, och detta företag hamnade topp 5 av alla RS-företag i hela Stockholm i tävlingen Årets RS-företag, som utspelar sig under programmets sista dag. I denna tävling tävlade Page Marqs mot ca 250 andra RS-deltagare i Stockholm.

## RS SODACOMPANY

Deltagarna som driver företaget RS Soda Company sökte båda själv till RS-programmet. En av deltagarna visste att han ville göra något med 3D-animering eller data medans den andra deltagaren var mer osäker och hade inte riktigt någon idé på vad han ville göra. De hade lite problem i början att komma fram till vad deras affärsidé skulle vara, mestadels för att deras intressen skilde sig åt ganska mycket. De kom fram till en idé under kickoffveckan men när den inte kändes helt bra så bad jag de att fundera vidare och eventuellt byta idé. Det var under denna period som idén krng RS Soda Company föddes. Den ena deltagaren hade tidigare bryggt dryck hemma och tyckte det var roligt, och den andra kom då på att han kunde designa flaskornas etiketter i ett 3D-design program samt att han skulle bli ansvarig för hemsida, instagram och QR-koder. Sagt och gjort och RS Soda Company var fött! Från idé till förverkligande gick det sedan väldigt fort och redan till den nationella säljdagen så hade de färdigställd dryck som de kunde sälja på torget i Huddinge! Under nästkommande företagsveckor så jobbade de på med försäljning till både företag och privatpersoner, där de även tog beställningar som de sedan levererade i kommunen.

ROOKIE  
STARTUPS





A photograph of two young women standing outdoors on a paved path. They are both wearing aprons over white t-shirts. The woman on the left is wearing a grey apron with the text 'DAR ES SALAJIN 6°52' 49°12' E' and a green cap. The woman on the right is wearing a dark apron with white polka dots. They are standing next to a black bicycle that has a large wicker basket attached to the front. The basket is filled with white daisies and purple flowers. The background shows a residential area with houses, trees, and a clear blue sky.

## BRÖDCYKELN

Brödcykeln; företaget som levererat sedan dag ett! Tjejerna bakom företaget är två vänner som tillsammans bakar och med cykel sedan levererar färskt bröd till kunder runt om i kommunen. De har jobbat hårt varje dag och är tidigt uppe på morgnar för att hinna få klart brödet och pynta cykeln med vagn inför leveransrundan. Beställningarna har kontinuerligt trillat in och tjejerna har jobbat extremt självständigt genom hela RS-perioden. Brödcykeln hade sin affärsidé klar redan under introveckan vilket gjorde att de direkt kunde komma igång och började leverera till kunder på måndag morgon första företagsveckan. Med tiden har de kunnat utvecklas genom att också sälja tillbehör till bröden såsom marmelad och andra gottigheter. Riktigt inspirerande att se hur de hållit kämparglöden vid liv genom alla veckor och hur bra det har gått för företaget!



## M04 DESIGN

Deltagarna bakom M04Design lärde känna varandra under kick-off veckan, och insåg snart att de ville driva ett företag ihop. De kände inte varandra sedan innan. Moa hade redan bestämt sig sedan tidigare att hon ville sy upp kläder, vilket kompletterade Fyras kompetens fint eftersom hon hade erfarenhet av digital design och att göra tryck. Tjejerna skapade en instagramsida som de använde sig av flitigt, de gjorde utmaningar i RS-appen och de lärde sig vikten av att samarbeta med någon som de inte känt sen tidigare. Tjejerna har sett RS-programmet som ett tillfälle för att träna på sitt företagande och entreprenörskap, och har sytt och sålt många fina plagg. M04 Design blev nominerade till den prestigefyllda titeln Årets RS-företag i Stockholm





## Sommarföretagandet gav mersmak

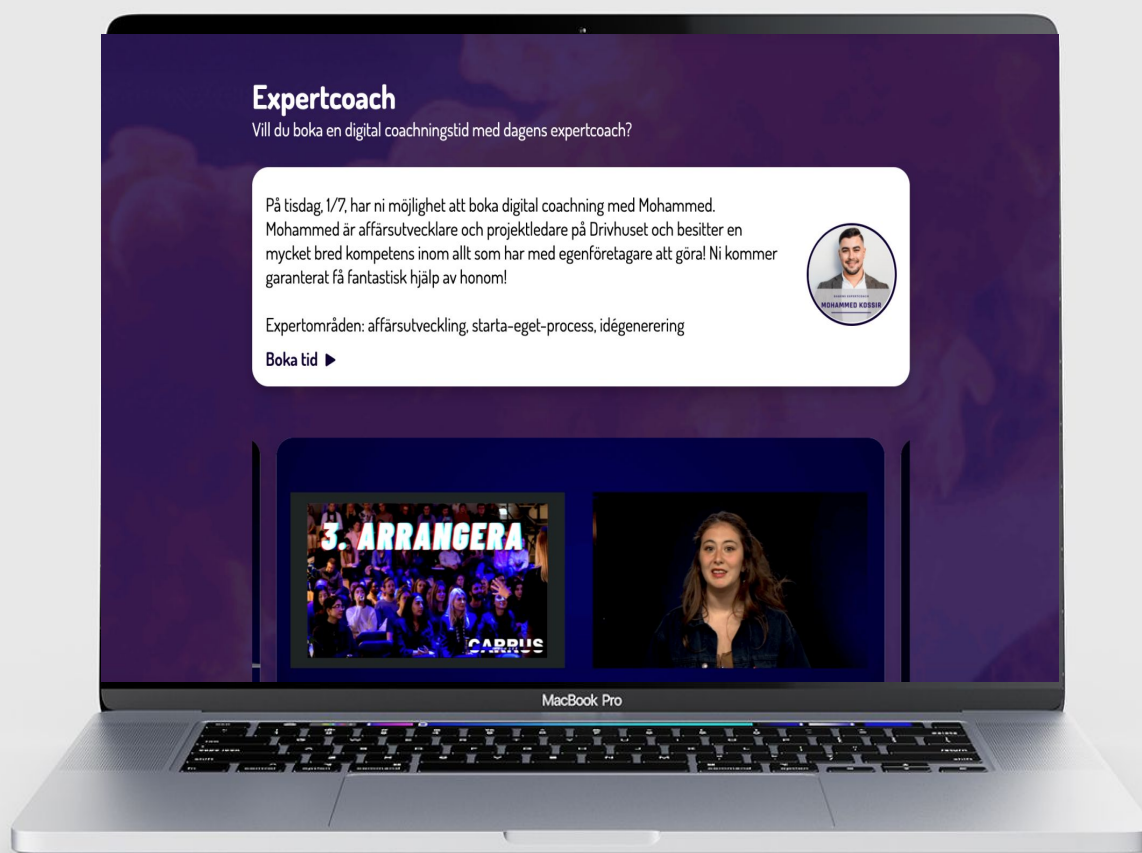
**NYHETER** **Entreprenörer. "Var en utmaning"**

När möjligheten att starta eget företag dök upp var det bara att ta chansen. För Huddingebon Soran Khoshnaw och hans tre kollegor har sommaren som entreprenör varit lärorik. Nu fortsätter de med sin... | **MÅNDAG 9/8**

# HÖJDPUNKTER 2021

## Expert-coacher

Handledningen är bland de viktigaste aspekterna för programmets helhet, och är det som verkligen utvecklar RS-företagen till nästa nivå. För att ytterligare bredda handledningen har vi till 2021 under företagareveckorna dagligen bjudit in expertcoacher att handleda ungdomarna i RS-Appen. Experterna var antingen entreprenörer eller representanter från näringslivet, och i år har deltagarna erbjudits expertcoachning inom områden som försäljning, sponsring, affärsutveckling, digital marknadsföring, e-handel, social media marketing m.m.. Genom att ungdomarna fick möjligheten att träffa personer som besitter mycket nischade kompetenser kunde RS-företagen utvecklas ännu mer. Genom appen så var det även möjligt för oss att bjuda in experter som kunde coacha deltagare från Sveriges alla hörn och många nya kontakter har knutits.





# HÖJDPUNKTER 2021

## Den Nationella försäljningsdagen

Det är viktigt för ungdomarna att inte fastna i planeringsstadiet och därmed glömma att man lär sig mest genom att faktiskt bara kasta sig ut och testa. För att skapa incitament till att deltagarna verkligen skulle komma igång med företagandet så fort som möjligt arrangerade RS Summer Entrepreneur en Nationell Försäljningsdag under den första företagarveckan. I landets alla delar varierade det mellan sol och regn när över 600 ungdomar runtom i Sverige gav sig ut för att jobba med försäljning i alla dess former. Vissa stod på torgplatser och sålde sina produkter, andra ringde salsamtal för att locka till sig nya kunder, medans andra gick och besökte lokala etablissemang för att leta sponsorer till sina RS-företag. Handledarna coachade sina deltagare inom försäljning hela dagen lång, och deltagarna runt om i landet kunde delta i 3 olika säljtävlingar inom olika kategorier. Genom detta event, som gick efter ledordet Säljglädje, kom alla ungdomar verkligen igång med sina RS-företag och sin försäljning!



# STATISTIK 2021



ROOKIE  
STARTUPS





# RESULTAT FÖR RS 2021

**91%**

Har fått ökade kunskaper om  
företagande

**88%**

Upplever ett ökat intresse för  
företagande

**91%**

Upplever att de ökat sin  
entreprenöriella förmåga

**94%**

Är nöjda med sin handledning

**97%**

Skulle rekommendera RS till  
en vän

## REKRYTERING

Antal startande: 80

Antal fullföljande: 71

Av samtliga deltagare var  
38 % tjejer och 62 % killar

ROOKIE  
STARTUPS



# CITAT FRÅN DELTAGARE

## Om programmet:

“Jag har lärt mig hur man övertygar olika sorters människor inom försäljning och att man inte ska ge upp och fortsätta kämpa mot sitt mål, även om man misslyckas flera gånger, eftersom att man alltid lär sig något till nästa gång”

“Det är mycket som jag lärt mig, men bland annat gällande att våga prata med och träffa nya människor, samt att alltid försöka sitt bästa med något även om det till en början låter osannolikt eller dumt. Sen allmänt om företagande, marknadsföring och affärsidéer”

## Om handledningen:

“De var alltid där för en och man kunde alltid boka tid för att prata med dem om man behövde, de stöttade alltid en och visade verkligen att de trodde på ens idé genom att ge feedback och komplimanger.”

“Coacherna var väldigt bra och de supportade verkligen oss när det behövdes.”

“Min coach var väldigt positiv och gav goda råd. Hon fanns också alltid tillgänglig när vi behövde hjälp och var overall väldigt trevlig och mycket energi.”



# TACK FÖR ETT FANTASTISKT SAMARBETE

Entreprenörskap, förmågan att drömma och ta idéer till verklighet.

År 2021 har varit ett fantastiskt år för Rookie Startups. Vi har fått möjligheten att driva program för fler deltagare än någonsin och vi märker tydligt hur våra program gör verklig skillnad för individer.

I sommar har vi haft 1300 deltagare i våra olika program. 1300 deltagare som fått möjligheten att utvecklas som individer, hitta sina egna drivkrafter och lära sig mer om entreprenörskap. Jag är otroligt stolt över att få bedriva en sådan viktig verksamhet. Genom Rookie Startups kan vi öka ungdomars entreprenöriella förmågor och ge dem verktyg för att lyckas i både arbetsmarknaden och i livet. På så sätt kan vi bidra till ett dynamiskt näringsliv och samhälle.

Jag är enormt tacksam att Er kommun ser detta som en prioriterad fråga i vårt samhälle. Stort tack att ni gör detta med oss!



**MY EKSTRAND**  
VD



ROOKIE  
STARTUPS



RAPPORT RS 2021

# TACK



ROOKIE  
STARTUPS

