



# Hoe om entrepreneursvaardighede te ontwikkel

Bladsy 1 van 3

Graad R tot 12

Voortrekkers moet van jongs af leer om geleenthede te identifiseer waar fondse gegenereer kan word. Hier is 'n paar idees rondom entrepreneursvaardighede. Leer entrepreneursvaardighede deur 'n besigheidsplan saam te stel om spanfondse te genereer.

Onderwerpe: Spanfondse, Entrepreneursvaardighede



## Stappe

1. Identifiseer 'n doelwit waarvoor die span fondse mag nodig hê. Iets waarvoor almal in die span opgewonde kan raak. Dit kan moontlik 'n spankamp, toer, gebiedskamp, uitstappie of tent wees.
2. Kies 'n teikenmark aan wie jy 'n produk of diens wil lewer.
3. Bepaal moontlike behoeftes – produkte of dienste wat mense in die omgewing moontlik mag nodig hê. Dink aan iets eenvoudig waaraan niemand nog gedink het nie.
4. Maak 'n lys van alle idees en besluit saam op een of twee wat die span self sal kan doen. Hou koste, tyd en gewildheid in gedagte. Dink aan nuwe, kreatiewe en oorspronklike idees.
5. Maak ook 'n lys van die talente waarvoor die spanlede beskik, byvoorbeeld musiek, kuns, drama of kosmaak.
6. Bespreek die moontlike hulpbronne in die span. Is daar dalk 'n ouer wat kan help om bestanddele in grootmaat teen lae koste aan te koop?
7. Toets die idees. Bespreek die plan met lede van die teikenmark om te bepaal of hulle van die diens sou gebruik maak of die produk sou koop as dit beskikbaar is.
8. Bemaking: Hoe gaan die produk geadverteer word? Plakkate of strooibiljette, elektronies of sosiale media bv. Facebook.



Lewenskuns



Die  
Voortrekkers

voortrekkers.co.za



## Wenke

1. Kies die maklikste, mees realistiese produk of diens wat julle kan bied.
2. Bepaal wat elke spanlid se verantwoordelikheid is: Wie help maak, wie verkoop, wie bring kleingeld/tafeldoek/tafel ens.?
3. Die belangrikste is om jou kliënte tevrede te stel, sodat hulle jou weer wil ondersteun.
4. Onderhandel met jou naaste supermark om bestanddele goedkoper of geborg te kry.
5. Nader 'n entrepreneur/sake-eienaar wat met die span kan kom gesels oor entrepreneurskap.
6. Gebruik die sakemodel palet ([www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)) om 'n sakeplan op een bladsy te skep. Die volgende aspekte word aangespreek:

<b>Sleutelvennote:</b> Wie is die sleutelverskaffers? Persone wat moet help?	<b>Sleutel-aktiwiteite:</b> Wat moet ons doen om waarde te bied; om inkomste te kry; om kliëntverhoudings te bevorder?	<b>Waardevoorstel:</b> Wat bied ons aan? Watter waarde kry ons kliënte? Watter behoefte bevredig ons?	<b>Kliënt-verhoudings:</b> Hoe kry en behou ons kliënte?	<b>Kliëntsegmente:</b> Wie is die teikenmarkte? Watter groep kliënte kry die beste waarde by ons? Wie is die belangrikste kliënte?
	<b>Sleutel-hulpbronne:</b> Watter vaardighede het ons nodig? Wie moet help met watter aspek?		<b>Kanale:</b> Deur wie verkoop ons aan die kliënte?	
<b>Koste:</b> Wat gaan ons die meeste kos? Hoe kan ons koste spaar?		<b>Inkomste:</b> Waarvoor sal die kliënte betaal? Wat bepaal die pryse wat ons kan vra?		

7. Hier is 'n paar idees:
  - Hou 'n fliek- of speletjiesaad by die plaaslike skool.
  - Bied 'n Boeresportdag aan waar eetgoed ook te koop is.
  - Bak kolwyntjies (cupcakes) en versier dit om by 'n kommandobyeenkoms te verkoop.
  - Verkoop boereworsrolle (of ander kosprodukte) by markte of sportdae by skole.
  - Neem bestellings vir aandetes op die dag wat daar Voortrekkers by julle kommando is. Ouers kan dan hulle aandete saamneem as hulle Voortrekkers kom oplaai. Dit kan maandeliks gedoen word. Voorbeelde van kos wat lekker werk en maklik is om te maak: Vetkoek en maalvleis, kerrie-en-rys, boereworsrolle, "jaffels".
  - Die Spur gee op sekere aande geleentheid dat spanne die kelners kan help. Die span kry dan 'n deel van die inkomste.





## Waarskuwings

1. Bepaal vroegtydig wie met die geld sal werk. Geld kan maklik wegraak en moet veilig gehou word. Spanfondse word in die kommando se rekening gehou. Hou alle strokies bymekaar vir wanneer die geld gevra moet word.
2. Moenie alles self probeer doen nie. Betrek die ouers om te help.
3. Kos is gewoonlik 'n wenner, maar daar is bepaalde gesondheidsregulasies wat nagekom moet word. Maak seker dat julle daarvan kennis neem.
4. Waak daarteen om bederfbare kos te verkoop, veral as jy nie weet of alles gaan verkoop nie. Dit is beter om vooraf bestellings te neem as jy iets soos kerrie-en-rys of worsbroodjies wil verkoop.
5. Onthou om insetkoste af te trek van die omset om die wins te bepaal. Die insetkoste moet terugbetaal word aan die persoon wat dit voorgeskiet het, behalwe as dit 'n donasie was.

### 'n Storie van entrepreneurs!

Ons het kaartwerk op Klapperkop in Pretoria met Verkenners gedoen. Terwyl ons besig was om peilings te neem en bakens op die kaart te identifiseer, het 'n Land Rover met studente naby ons kom parkeer. Dit is 'n besondere plek waar jy 'n baie mooi uitsig op die stad het. Die voertuig is ingerig om koffie en spesiale broodjies te verkoop. Musiek het gespeel. Daar was 'n wonderlike atmosfeer. Binne 'n uur was daar seker 200 mense wat in 'n tou gestaan het om aandete te koop. Ons het vir die kliënte gevra: "Hoe weet julle hiervan?" Die antwoord was Facebook!

