



The Business Academy

Om projektet

Syftet med projektet The Business Academy är att ge kunskap i företagande och utveckla ett entreprenöriellt tankesätt. Projektet innehåller ett internationellt samarbete tillsammans med deltagare från Estland. Projektet riktar sig till ungdomar i åldern 18-25 år som studerar, avslutat sina studier eller är arbetssökande. Utbildningen är begränsad till 20 deltagare från Åland (totalt 40 platser). Utbildningen sker i huvudsak på svenska men även på engelska under två gemensamma träffar på Åland och i Estland.

Anmälan öppnar i augusti 2025 och utbildningen genomförs under oktober-november 2025. Närmare datum för utbildningen kommer inom kort och presenteras på hemsidan www.naringsliv.ax/kurser-projekt-och-evenemang/business-academy

Preliminärt program

Utbildningen består av sex moduler och totalt åtta dagar med följande innehåll.

Modul 1: Entreprenörstänk & Idégenerering (1 dag)

- Introduktion till entreprenörskap: Vad innebär det att vara entreprenör?
- Egenskaper hos framgångsrika entreprenörer: Tillväxttänk, motståndskraft och risktagande.
- Hitta din passion och affärsidéer: Brainstorming och valideringstekniker.
- Skapa en enkel affärsplan

Modul 2: Affärsplanering & marknadsundersökningar (1 dag)

- Förstå affärsmodeller: Hur företag tjänar pengar.
- Marknadsundersökningar och kundbehov: Identifiera och validera din målgrupp.
- Konkurrensanalys: Hur skilja sig från mängden.

Modul 3: Varumärke, marknadsföring & försäljning (2 dagar på Åland, på engelska)

Dag 1: Försäljning & Kundengagemang + Företagsbesök

- Försäljningspsykologi & kundförtroende: Konsten att "sälja"
- Prisstrategier och vinstmarginaler: Tjäna pengar samtidigt som du förblir konkurrenskraftig.
- Nätverk och bygga relationer: Hur du får dina första kunder.
- Praktisk utmaning: Skapa en social mediakampanj eller säljpresentation.

Interreg



Co-funded by
the European Union

Central Baltic Programme



ålands näringsliv

Dag 2: Varumärke & Digital närvaro

- Uppföljning dag 1
- Bygga en stark varumärkesidentitet: Namn, logotyp, färger och meddelanden.

Modul 4: Ekonomi och juridiska grunder (1 dag)

- Förstå företagets kostnader och budgetering: Hur man hanterar startkostnader.
- Intäktsströmmar och lönsamhet: Olika sätt att tjäna pengar.
- Grundläggande redovisning och skatter
- Finansieringsalternativ
- Registrera ett företag, avtal och skydda dina idéer.
- Praktisk övning: Skapa en enkel budget och ekonomisk plan.

Modul 5: Produktivitet, drift & uppskalning av verksamhet (1 dag)

- Hur man börjar smått och skalar smart: Växer i rätt takt.
- Tidsoptimering och effektivitet.
- Bygga ett team och delegering: När och hur man anlitar hjälp.
- Använda teknik för att automatisera funktioner.
- Strategier för kundservice och lojala kunder
- Praktisk övning: Skapa en färdplan för ditt företags tillväxt.

Modul 6: Affärsmodeller, Franchising & Avslutning (2 dagar i Estland, på engelska)

Dag 1: Företagstillväxt och expansion

- Att tala inför publik.
- Att hitta investerare och säkerställ finansiering: Skapa en “killer pitch”
- Gästföreläsare.

Dag 2: Introduktion till Franchising & Business Celebration

- Franchising: Hur fungerar franchising?
- Final Pitch Session: Presentera dina affärsidéer.
- Avslutning – Feedback

Mer information

Projektet leds av Estlands Franchiseförening med Ålands Näringsliv som partner. Utbildningen finansieras av EU genom Interreg Central Baltic programmet. För mer information eller förfrågningar kontakta Ålands Näringsliv och projektledare Dan Andersson, tel. 018-52931 eller e-post dan.andersson@naringsliv.ax.