



stärker kvinnor – bygger företag – bryter utanförskap

Esters företagsmentorer

1. Mentoren ska bo och verka i adeptens närhet

Många av Esters nyföretagare kommer att verka i liten skala och uteslutande ha kunder och leverantörer i sin omedelbara närhet. De startar mikroföretag och är själva inte så mobila, få av dem har till exempel körkort och ännu färre äger en bil. De saknar lokalt nätverk som kan vara till nytta för dem i sitt företagande, tanken är att mentorn ska utöka och stärka adeptens lokala nätverk.

2. Mentorn ska ha relevant brancherfarenhet

Många av Esters nyföretagare har ingen eller ringa erfarenhet av den branch de ger sig in i. De kan ha brancherfarenhet från sina hemländer men kraven från kunder och regler från samhället ser annorlunda ut i Sverige. Det gör att tjänsten/varan de ska sälja också skiljer sig åt i Sverige skiljer sig åt från deras hemländer.

3. Mentorns personliga egenskaper är viktiga

Det är viktigt att adepten och mentorn blir en bra match. Vi intervjuar samtliga intresserade mentorer och ger dem ett test för att få information om deras arbetsprofil. Utöver denna matchning så finns ett par grundläggande egenskaper som vi anser viktiga för ett lyckat mentorskap: idérisk, lösningsfokuserad, drivande, god kommunikativ förmåga, förmåga att vara konkret och stå med fötterna fast i myllan samt en förmåga till ett coachande arbetssätt som låter adepten ta plats och skörda segrarna.

4. Regelbunden återrapportering

Mentorn ska efter första mötet med adepten och någon från Stiftelsen Ester lägga upp en arbetsplan. Mentorn ska sedan återrapportera till Stiftelsen Ester hur arbetet framskrider och om det behövs ytterligare stöd till adepten.