Iværksætterkursus

Workshop

#3



job-banken.nu

Plan for workshops (#3)

20. okt.

Opsamling fra workshop 2

BMC

Oprettelse af hjemmeside til firmaet (let og billigt)

Lidt om forretningsplan

Salg

Off line markedsføring

Google Business Profile

SoMe

Tid til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker

Afslutning/evaluering

Business Model Canvas

Key Partners

Hvem er de vigtigste nøglepartnere?

Key Activities

Hvad laver din virksomhed?

Key Resources

Hvad er de vigtigste ressourcer for virksomheden?

Value Propositions

Produkter og tjenester, der skaber værdi for kunderne?

Customer Relationships

Hvilken forbindelse har du til kunderne?

Channels

Hvilke kanaler bruges der til at nå ud til kunderne?

Customer Segments

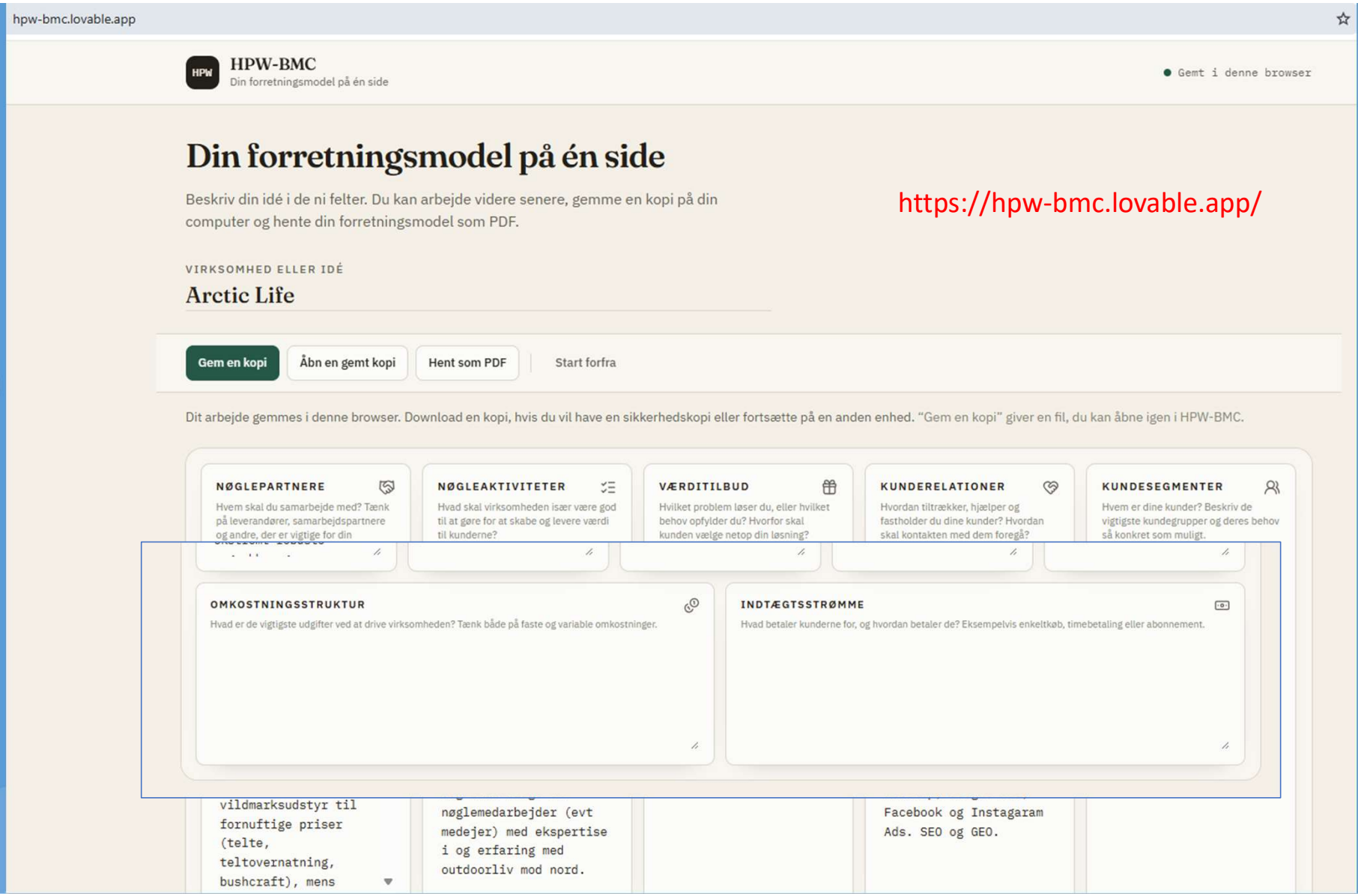
Hvem er dine kunder?

Cost Structure

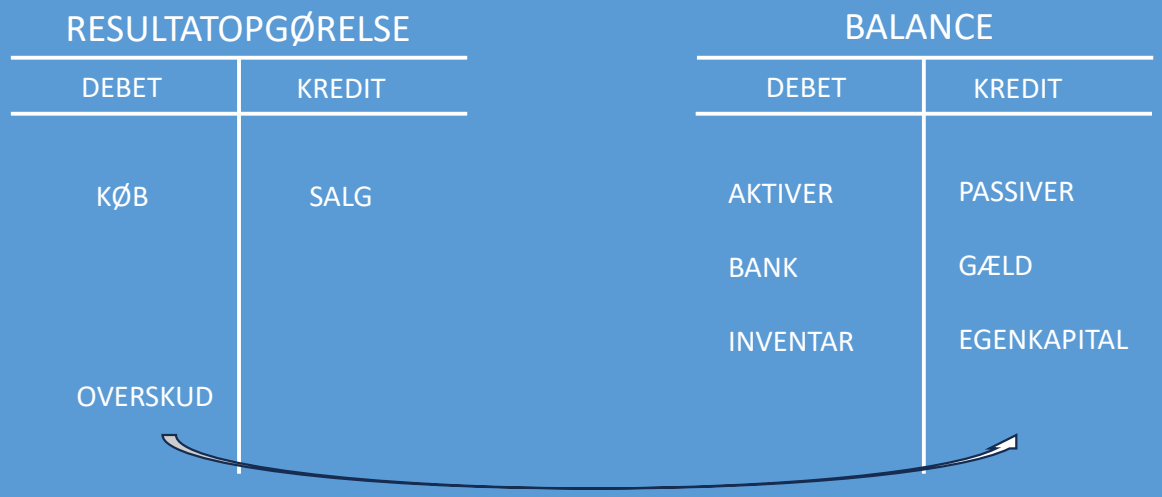
Hvad er de vigtigste omkostninger?

Revenue streams

Hvad er den vigtigste indtægtskilde?


hpw-bmc.lovable.app
HPW-BMC
Din forretningsmodel på én side
Gemt i denne browser
Din forretningsmodel på én side
Beskriv din idé i de ni felter. Du kan arbejde videre senere, gemme en kopi på din computer og hente din forretningsmodel som PDF.
https://hpw-bmc.lovable.app/
VIRKSOMHED ELLER IDÉ
Arctic Life
Gem en kopi
Åbn en gemt kopi
Hent som PDF
Start forfra
Dit arbejde gemmes i denne browser. Download en kopi, hvis du vil have en sikkerhedskopi eller fortsætte på en anden enhed. "Gem en kopi" giver en fil, du kan åbne igen i HPW-BMC.
NØGLEPARTNERE
Hvem skal du samarbejde med? Tænk på leverandører, samarbejdspartnere og andre, der er vigtige for din
NØGLEAKTIVITETER
Hvad skal virksomheden især være god til at gøre for at skabe og levere værdi til kunderne?
VÆRDITILBUD
Hvilket problem løser du, eller hvilket behov opfylder du? Hvorfor skal kunden vælge netop din løsning?
KUNDERELATIONER
Hvordan tiltrækker, hjælper og fastholder du dine kunder? Hvordan skal kontakten med dem foregå?
KUNDESEGMENTER
Hvem er dine kunder? Beskriv de vigtigste kundegrupper og deres behov så konkret som muligt.
OMKOSTNINGSSTRUKTUR
Hvad er de vigtigste udgifter ved at drive virksomheden? Tænk både på faste og variable omkostninger.
INDTÆGTSSTRØMME
Hvad betaler kunderne for, og hvordan betaler de? Eksempelvis enkeltkøb, timebetaling eller abonnement.
vildmarksudstyr til fornuftige priser (telte, teltovernatning, bushcraft), mens
nøglemedarbejder (evt medejer) med ekspertise i og erfaring med outdoorliv mod nord.
Facebook og Instagaram Ads. SEO og GEO.

Bogføring


RESULTATOPGØRELSE
DEBET
KREDIT
KØB
SALG
OVERSKUD
BALANCE
DEBET
KREDIT
AKTIVER
PASSIVER
BANK
GÆLD
INVENTAR
EGENKAPITAL

Et almindeligt salg

SALG	
DEBET	KREDIT
	800 kr.

SALGSMOMS	
DEBET	KREDIT
	200 kr.

BANK	
DEBET	KREDIT
1.000 kr.	

Regnskabet nu

SALG

DEBET	KREDIT
	800 kr.

SALGSMOMS

DEBET	KREDIT
	200 kr.

BANK

DEBET	KREDIT
1.000 kr.	

RESULTATOPGØRELSE

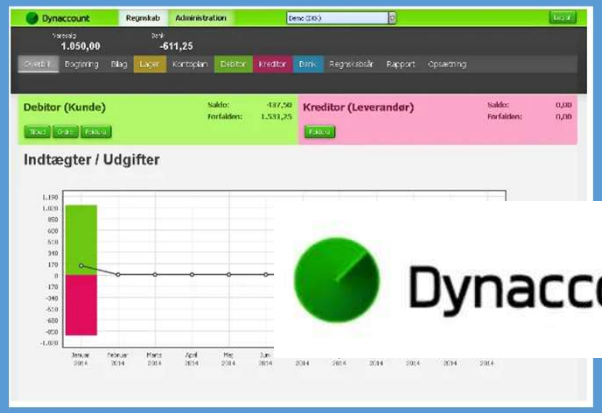
DEBET	KREDIT
	800 kr.
800 kr.	

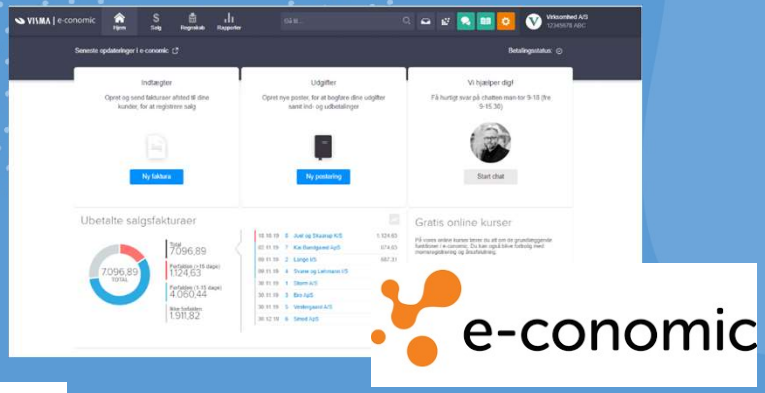
BALANCE

DEBET	KREDIT
1.000 kr.	200 kr.
	800 kr.
1.000 kr.	1.000 kr.

Introduktion til bogføring.

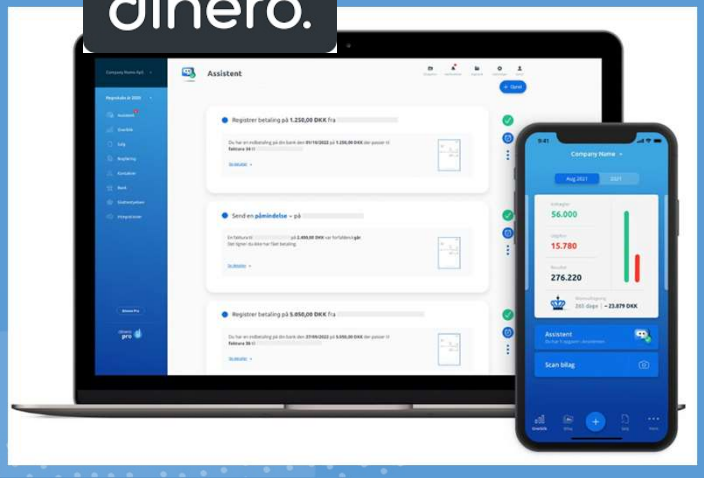






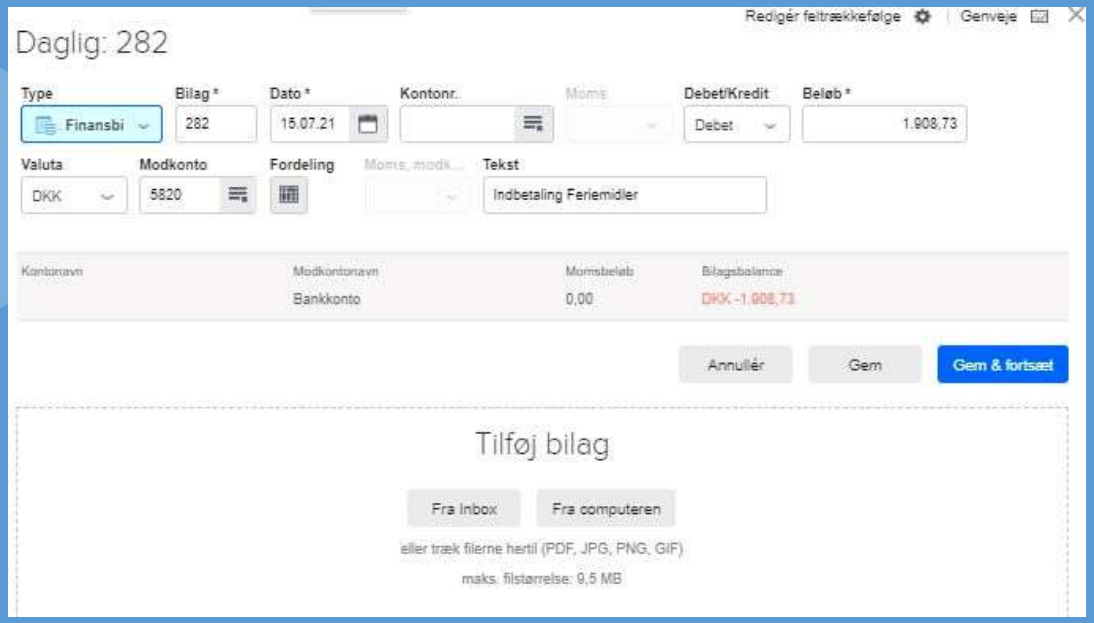






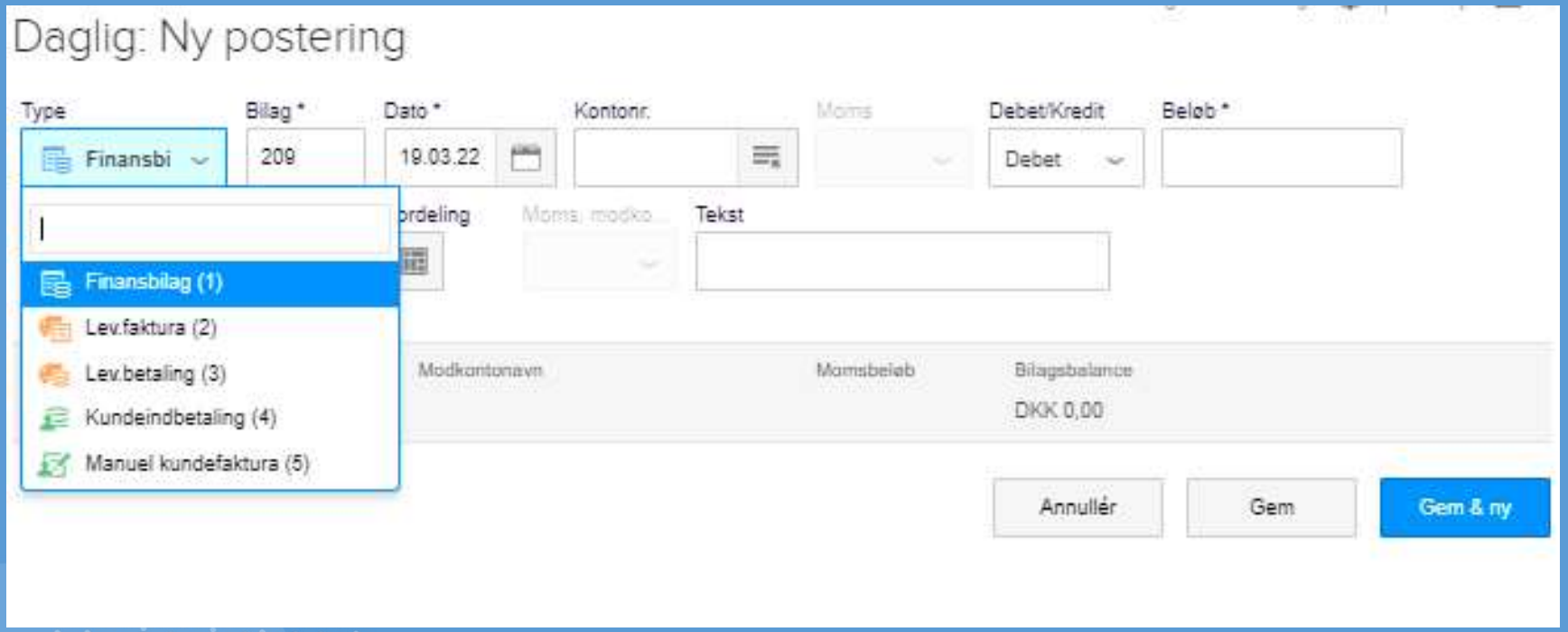


Bogføring

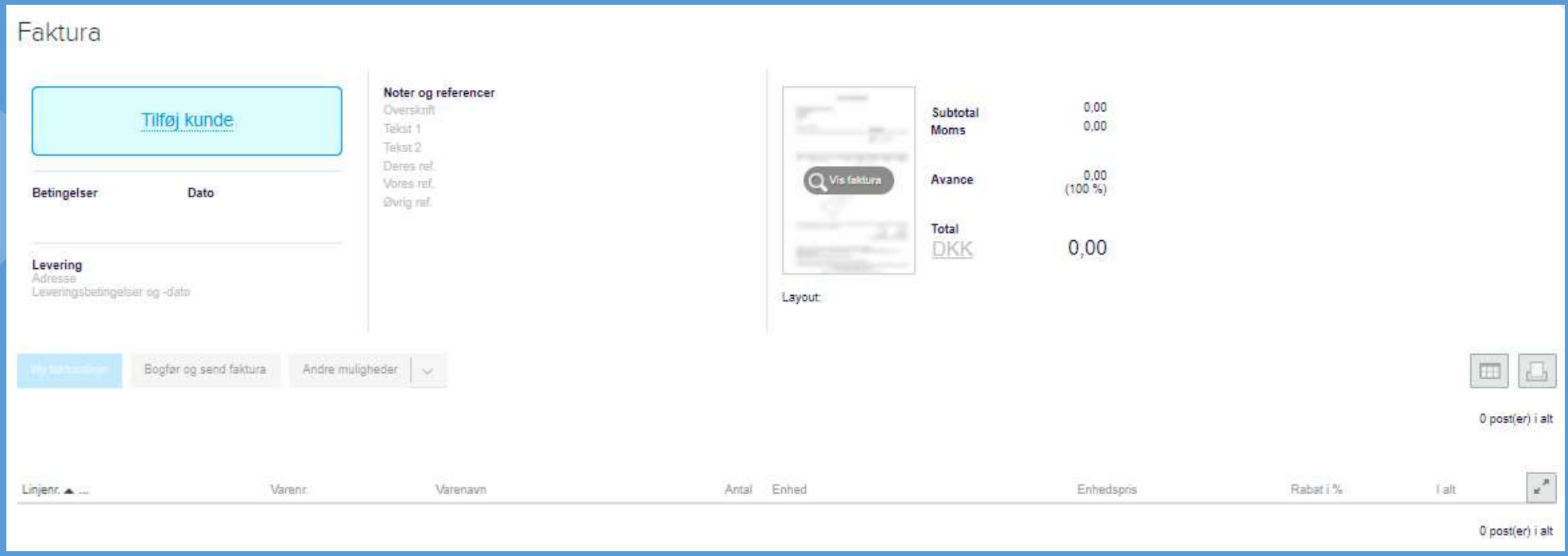


Obligatorisk for alle virksomheder
Gem kvitteringer i 5 år
Brug elektronisk arkiv

Bogføring i Economic



Fakturering er ret let med et økonomi program



Eksempel på "selvangivelse" med egen virksomhed.

Eksempel 4 – årsopgørelse: **Indkomst ved selvstændig virksomhed**

Opgørelse af indkomst - Selvstændig:

Personlig indkomst	Rubrik	Før AM-bidrag	AM-bidrag	Efter AM-bidrag
Overskud virksomhed/udlejningsejendom	111	260.000	20.800	239.200
Lønindkomst	11	30.000	2.400	27.600
Legater m.v.	17			2.000
Personlig indkomst				268.800
Samlet AM-bidrag			*23.200*	

Kapitalindkomst	
Renteindtægter pengeinstitutter	31
Renteudgifter til realkreditinstitut	41
Renteudgifter pengeinstitut	42
Kapitalindkomst	

Overskud af virksomhed før am-bidrag og renter (samt før evt. overførsel til medarbejdende ægtefælle)
Rubrik 111 (?)

Skriv beløb | kr.

Se hvor beløbet kommer fra

Underskud af virksomhed før renter og før overførsel fra konto for opsparet overskud
Rubrik 112 (?)

Skriv beløb | kr.

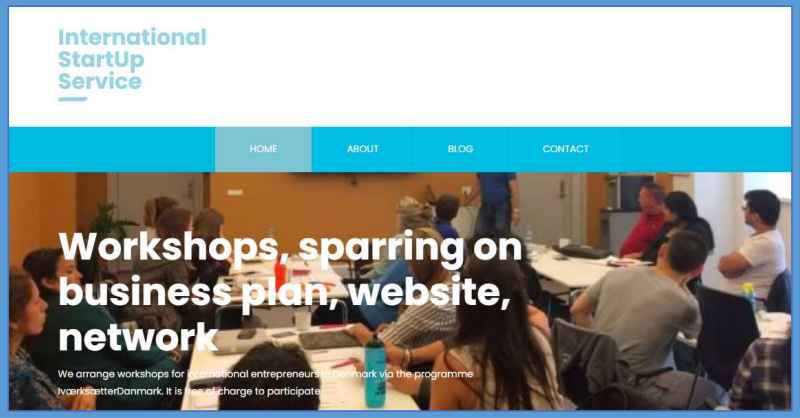
https://skat.dk/erhverv/egen-virksomhed/bogfoering-regnskab-og-oplysningsskema/oplysningsskema

Lav en hjemmeside – for den ejer du selv!

Hvis du køber en hjemmeside

Sørg for, at du

- Har alle rettigheder (koder, adgange osv.)
- Kan redigere hjemmesiden på egen hånd
- Får den nødvendige oplæring
- Får adgang til backup
- Har en responsiv hjemmeside
- Tager referencer fra andre



Lav hjemmesiden i e standard CMS (gratis)







Eller i et let builder-system

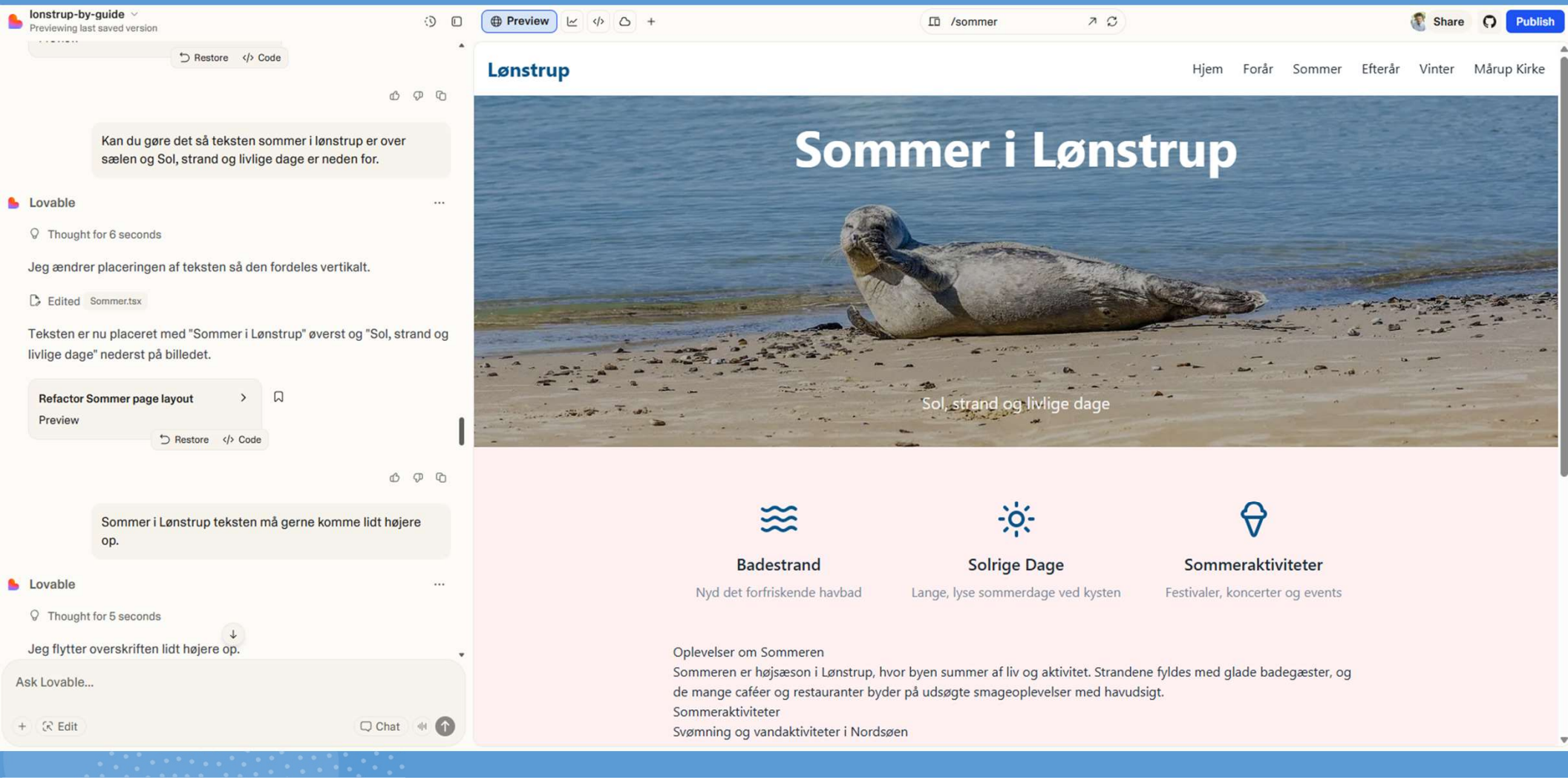




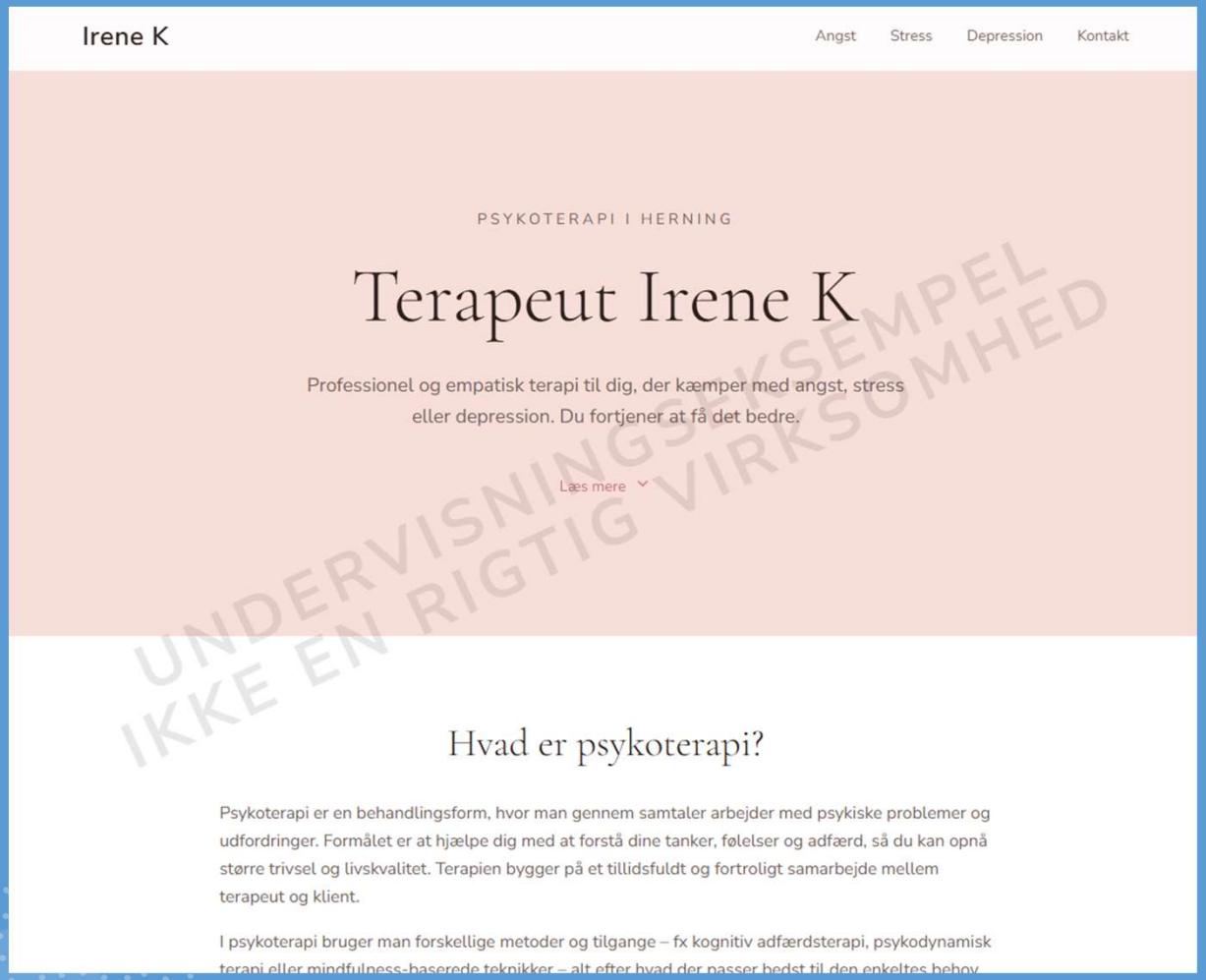
Eller brug AI



Eksempel på AI generet hjemmeside



Eksempel på AI generet hjemmeside



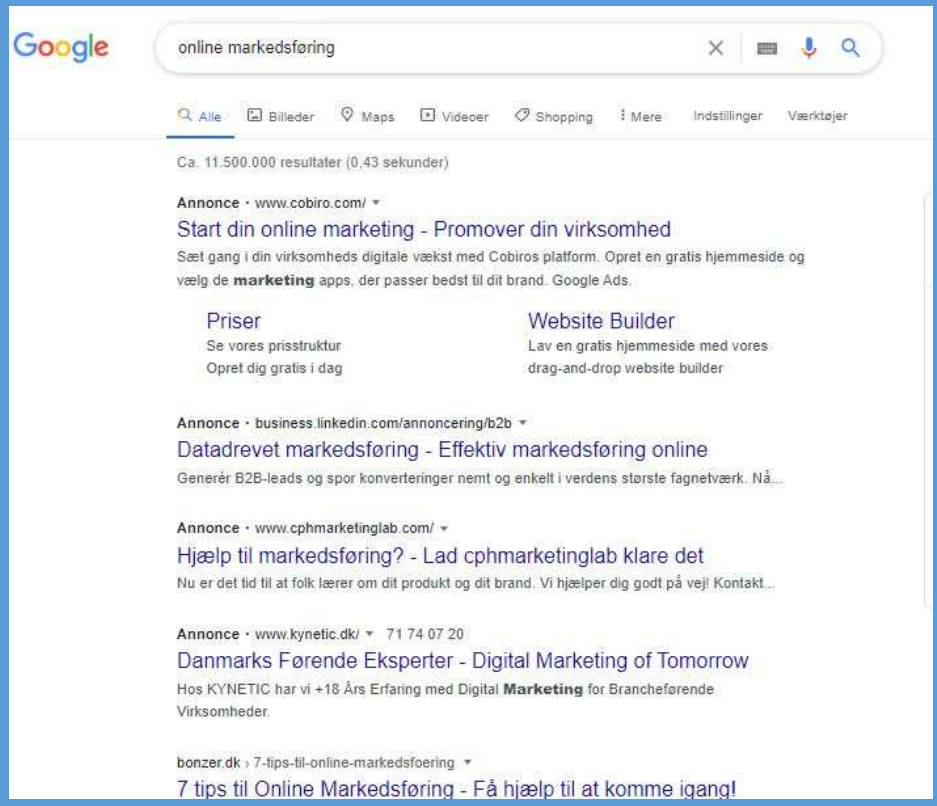
Lad os prøve at bygge en hjemmeside

SEO

Når du lancerer din nye hjemmeside kan du regne med stort set 0 (nul!) besøgende

Så du er nødt til at gøre noget…

1. Link building
2. Social medias
3. PR
4. SEO
5. Blog
6. Ads (Google and BING)



EEAT

Experience

Expertise

Authoritativeness

Trustworthiness



Thomas Rosenstand

"Erfaring" er blevet den absolutte stjerne i showet. Google vil gerne se, høre og mærke, at du **faktisk har oplevet det, du skriver om**.

- Brug din erfaring — ordentligt!
- Navn, foto, baggrund, CVR — vis det hele
- Aktiver dine "bevislinks"
- Skab indhold, som ingen andre kan kopiere
- Tillid er mere end SSL og en virksomhedsregistrering



https://www.seo-lex.dk/

SEO-TOOLS

Google Analytics
Google Search Console
Oprettes via indsættelse af Google Tag Manager
Chrome extention: Web developer
https://app.neilpatel.com/
https://answerthepublic.com/
https://pixlr.com/dk/editor/
https://kraken.io/web-interface
https://www.brokenlinkcheck.com/
https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/?hl=da
https://letsenhance.io/
https://www.magiceraser.io/
https://www.remove.bg/da
https://chatgpt.com/
https://lovable.dev

Forretningsplan og budget



Automatisk lagring — Gratis-Driftsbudget-Skabelon-Collectia

Filer Hjem Indsæt Sidelayout Formler Data Gennemse Vis Automate Hjælp

R16

Driftsbudget

Omsætning	Jan	Feb.	Mar.	Apr.	Maj
Salg af vare og tjenester - 1	15.000	15.000	15.000	15.000	15.
Salg af vare og tjenester - 2	500	500	500	500	
Salg af vare og tjenester - 3					
Salg af vare og tjenester - 4					
Salg af vare og tjenester - 5					
Omsætning i alt	**15.500**	**15.500**	**15.500**	**15.500**	**15.**
					Variable o
Materialeforbrug	4.000	4.000	4.000	4.000	4.
Timeløn lønomkostninger					
Øvrige variable omkostninger					
Variable omkostninger i alt	**4.000**	**4.000**	**4.000**	**4.000**	**4.**
Dækningsbidrag for vare og tje	**11.500**	**11.500**	**11.500**	**11.500**	**11.**
					Faste om
Funktionærløn (inkl. ATP osv.)					
Lokaleleje					
El, vand og varme og øvrig opvar	5.000	5.000	5.000	5.000	5.
Rengøring					
Kontorartikler					
Licenser og abonnementer					
Telefoner	200	200	200	200	

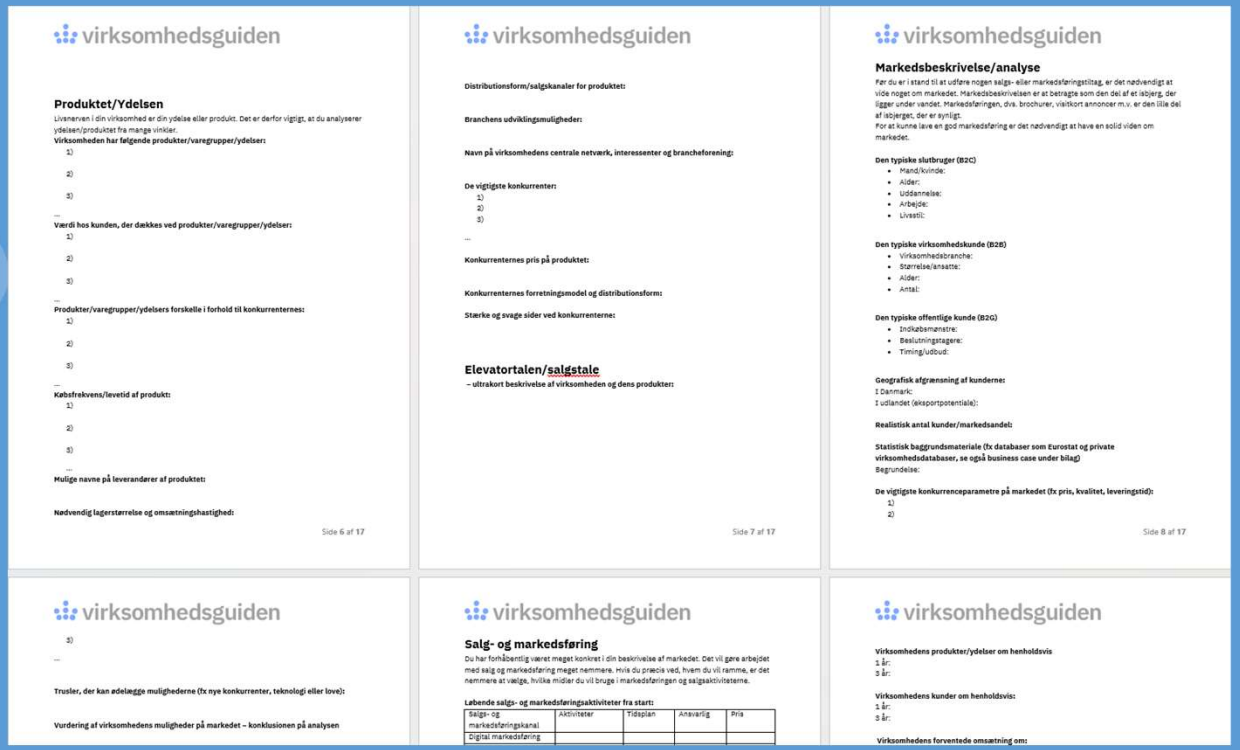
https://thevisualbusinessplan.com/

Forretningsplan

Formålet med en forretningsplan:

- At forstå din forretning
- At undgå fejl og undgå forglemmelser
- At ”sælge” din idé til andre.

Brug en skabelon



virksomhedsguiden

Produktet/Ydelsen

Livsnerven i din virksomhed er din ydelse eller produkt. Det er derfor vigtigt, at du analyserer ydelsen/produktet fra mange vinkler.

Virksomheden har følgende produkter/varegrupper/ydelser:

1)
2)
3)
...

Værdi hos kunden, der dækkes ved produkter/varegrupper/ydelser:

1)
2)
3)
...

Produkter/varegrupper/ydelsers forskelle i forhold til konkurrenternes:

1)
2)
3)
...

Købsfrekvens/levetid af produkt:

1)
2)
3)
...

Mulige navne på leverandører af produktet:

Nødvendig lagerstørrelse og omsætningshastighed:

Side 6 af 17

virksomhedsguiden

Distributionsform/salgskanaler for produktet:

Branchens udviklingsmuligheder:

Navn på virksomhedens centrale netværk, interessenter og brancheforening:

De vigtigste konkurrenter:

1)
2)
3)
...

Konkurrenternes pris på produktet:

Konkurrenternes forretningsmodel og distributionsform:

Stærke og svage sider ved konkurrenterne:

Elevatortalen/salgstale

– ultrakort beskrivelse af virksomheden og dens produkter:

Side 7 af 17

virksomhedsguiden

Markedsbeskrivelse/analyse

Før du er i stand til at udføre nogen salgs- eller markedsføringstiltag, er det nødvendigt at vide noget om markedet. Markedsbeskrivelsen er at betragte som den del af et isbjerg, der ligger under vandet. Markedsføringen, dvs. brochurer, visitkort annoncer m.v. er den lille del af isbjerget, der er synligt.
For at kunne lave en god markedsføring er det nødvendigt at have en solid viden om markedet.

Den typiske slutbruger (B2C)

- Mand/kvinde:
- Alder:
- Uddannelse:
- Arbejde:
- Livsstil:

Den typiske virksomhedskunde (B2B)

- Virksomhedsbranche:
- Størrelse/ansatte:
- Alder:
- Antal:

Den typiske offentlige kunde (B2G)

- Indkøbsmønstre:
- Beslutningstagere:
- Timing/udbud:

Geografisk afgrænsning af kunderne:
I Danmark:
I udlandet (eksportpotentiale):

Realistisk antal kunder/markedsandel:

Statistisk baggrundsmateriale (fx databaser som Eurostat og private virksomhedsdatabaser, se også business case under bilag)
Begrundelse:

De vigtigste konkurrenceparametre på markedet (fx pris, kvalitet, leveringstid):

1)
2)

Side 8 af 17

virksomhedsguiden

3)
...

Trusler, der kan ødelægge mulighederne (fx nye konkurrenter, teknologi eller love):

Vurdering af virksomhedens muligheder på markedet – konklusionen på analysen

virksomhedsguiden

Salg- og markedsføring

Du har forhåbentlig været meget konkret i din beskrivelse af markedet. Det vil gøre arbejdet med salg og markedsføring meget nemmere. Hvis du præcis ved, hvem du vil ramme, er det nemmere at vælge, hvilke midler du vil bruge i markedsføringen og salgsaktiviteterne.

Løbende salgs- og markedsføringsaktiviteter fra start:

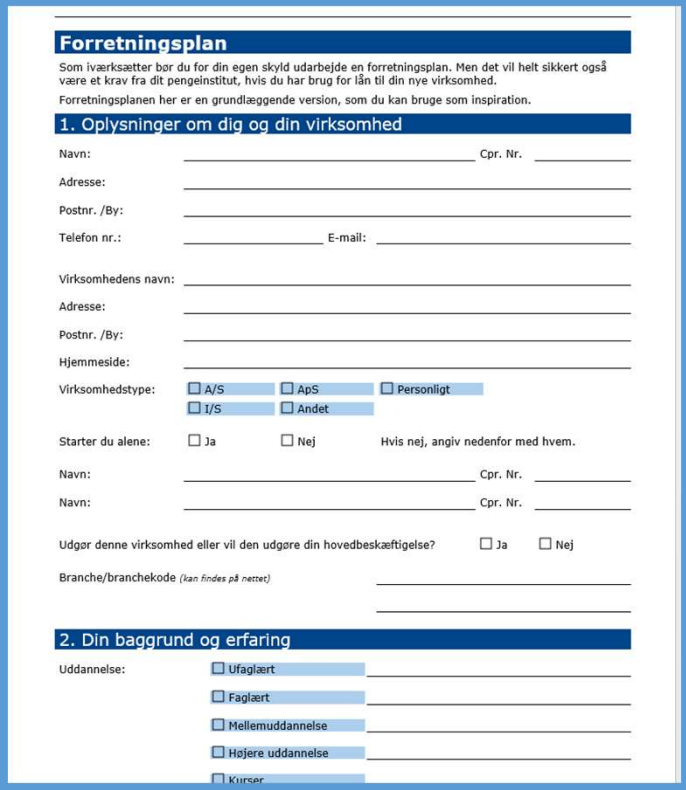
Salgs- og markedsføringskanal	Aktiviteter	Tidsplan	Ansvarlig	Pris
Digital markedsføring				

virksomhedsguiden

Virksomhedens produkter/ydelser om henholdsvis
1 år:
3 år:

Virksomhedens kunder om henholdsvis:
1 år:
3 år:

Virksomhedens forventede omsætning om:



Forretningsplan

Som iværksætter bør du for din egen skyld udarbejde en forretningsplan. Men det vil helt sikkert også være et krav fra dit pengeinstitut, hvis du har brug for lån til din nye virksomhed.

Forretningsplanen her er en grundlæggende version, som du kan bruge som inspiration.

1. Oplysninger om dig og din virksomhed

Navn: _____ Cpr. Nr. _____

Adresse: _____

Postnr. /By: _____

Telefon nr.: _____ E-mail: _____

Virksomhedens navn: _____

Adresse: _____

Postnr. /By: _____

Hjemmeside: _____

Virksomhedstype: ☐ A/S ☐ ApS ☐ Personligt ☐ I/S ☐ Andet

Starter du alene: ☐ Ja ☐ Nej Hvis nej, angiv nedenfor med hvem.

Navn: _____ Cpr. Nr. _____

Navn: _____ Cpr. Nr. _____

Udgør denne virksomhed eller vil den udgøre din hovedbeskæftigelse? ☐ Ja ☐ Nej

Branche/branchekode *(kan findes på nettet)* _____

_____

2. Din baggrund og erfaring

Uddannelse: ☐ Ufaglært _____

☐ Faglært _____

☐ Mellemuddannelse _____

☐ Højere uddannelse _____

☐ Kurser

https://www.startinfo.dk/forretningsplan-for-ivaerksaettere

Social media



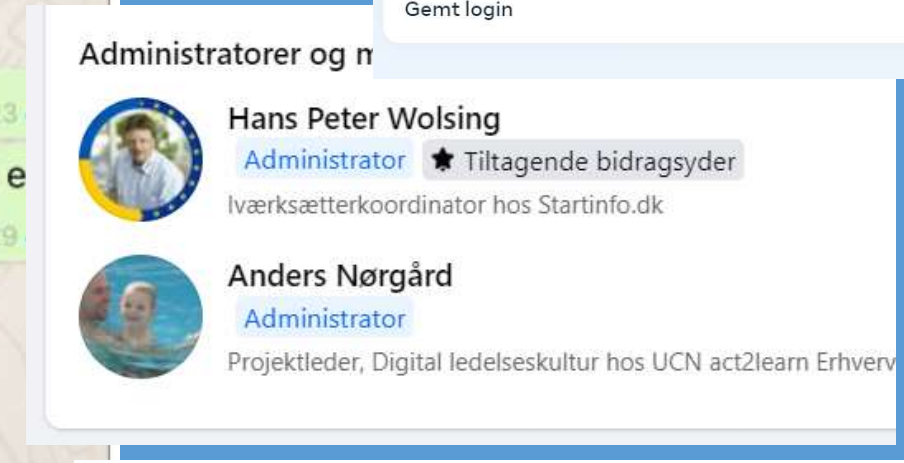
Omkring 64–65% af den globale befolkning er på et socialt medie. Det svarer ca. til 5.3 millarder mennesker på verdensplan.

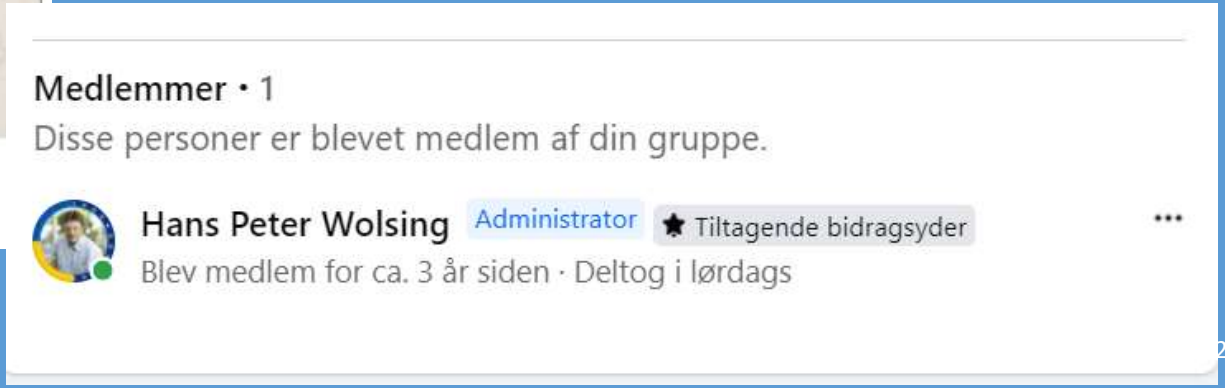
Sociale medier og sikkerhed



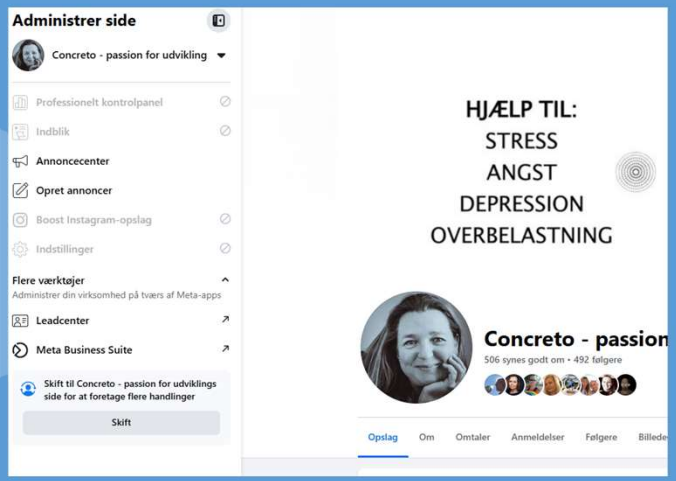
Hackeren forsøgte at afpresse Sara Rostrup via beskedtjenesten WhatsApp. (Foto: © (privatfoto))

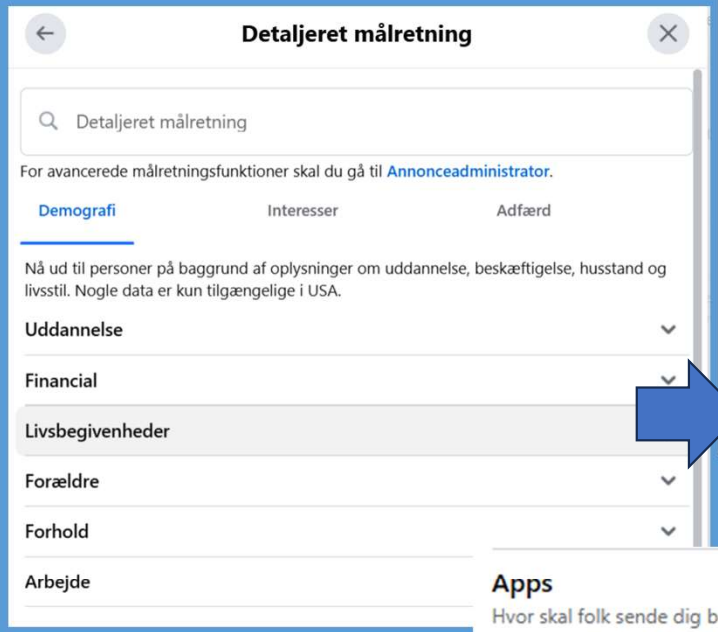


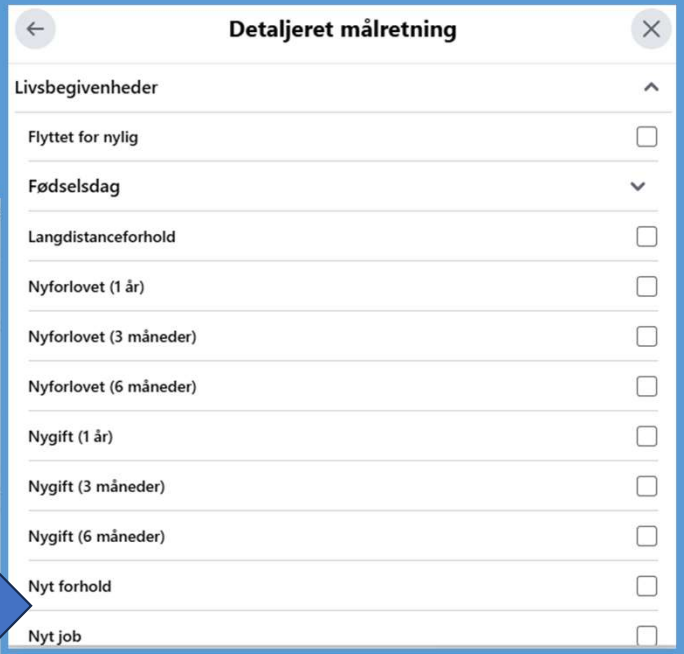


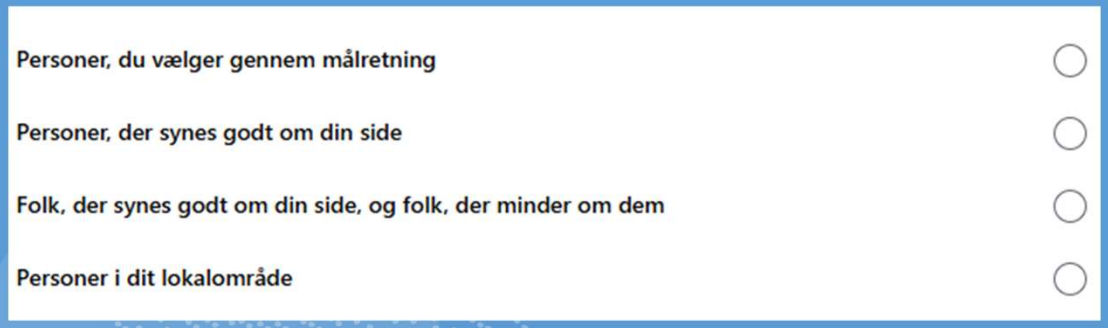


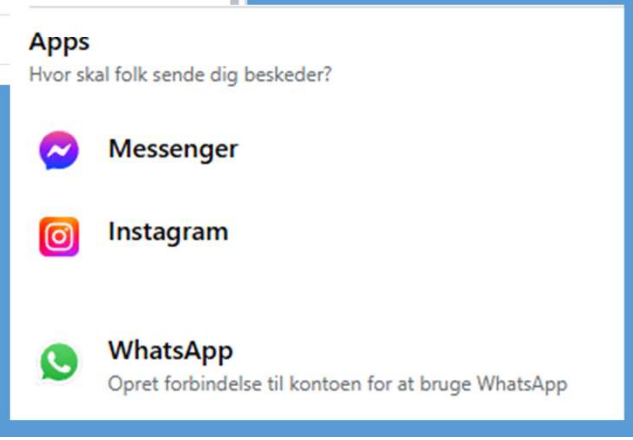
Sociale medier - reklamer





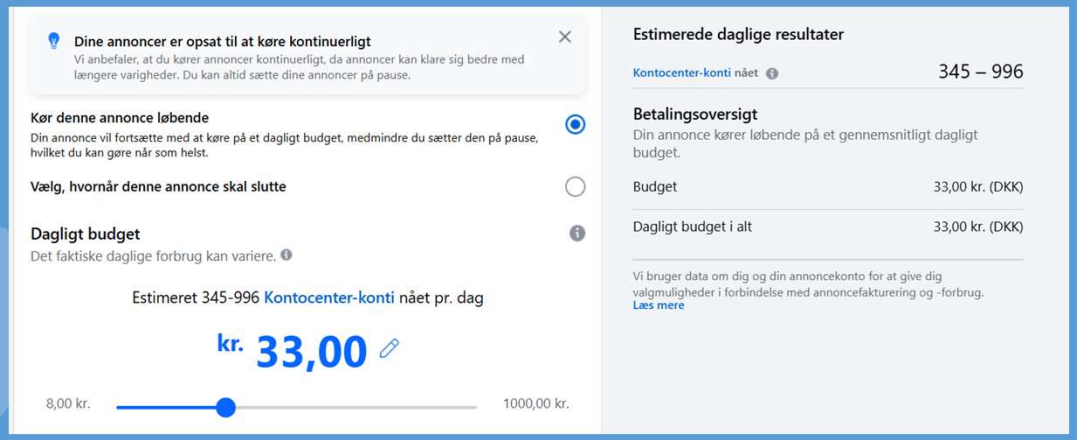


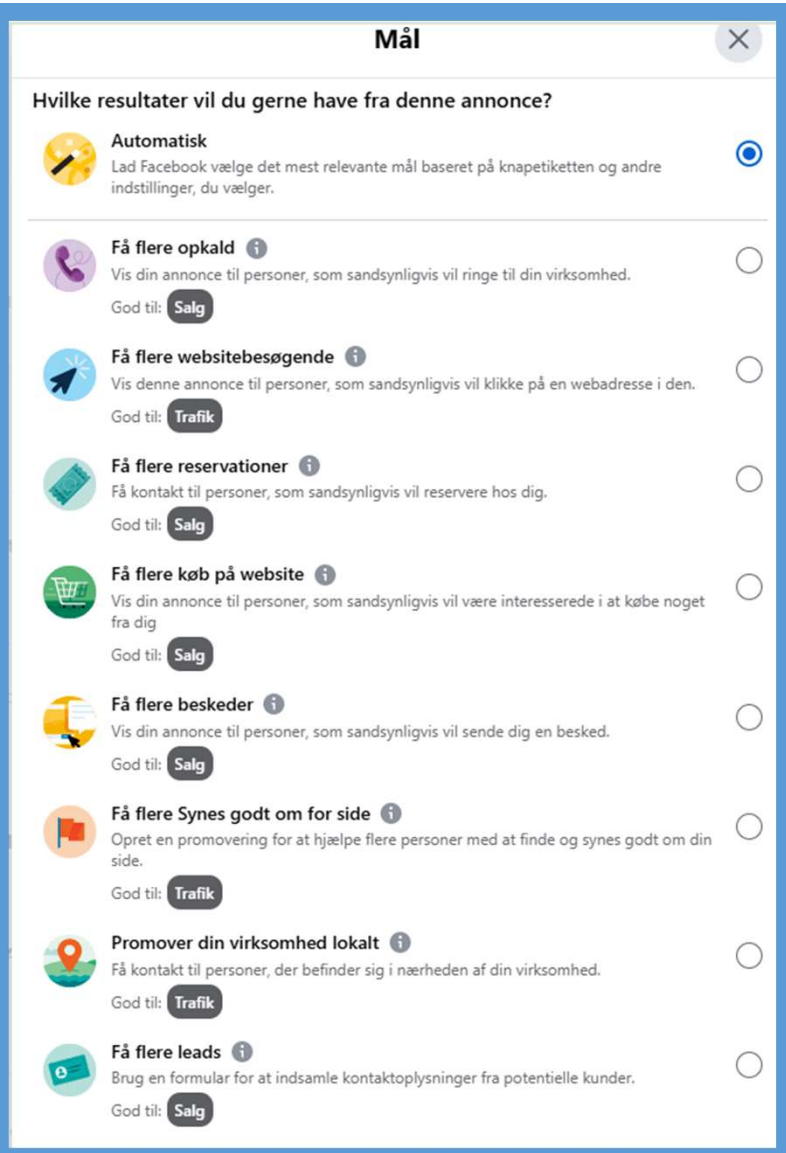


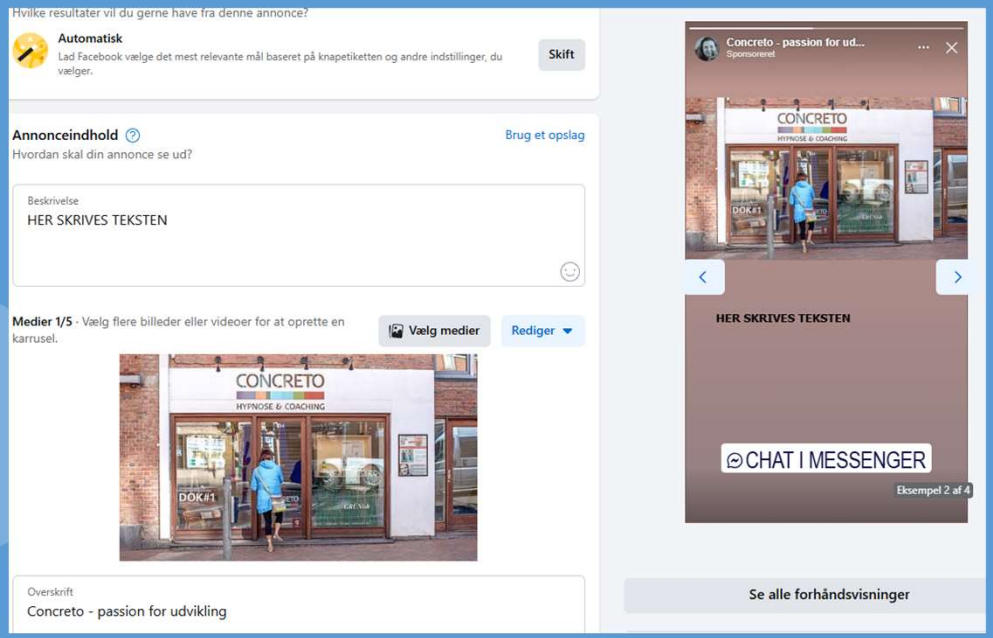


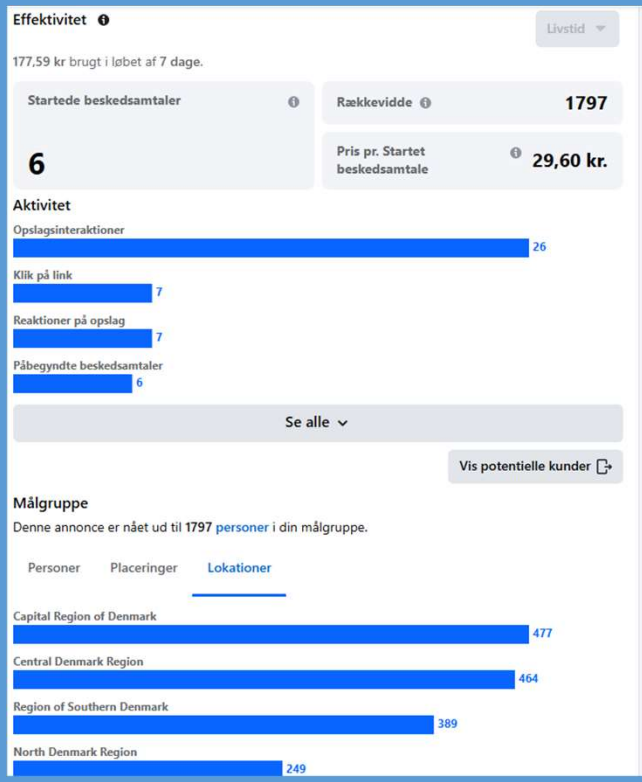
26

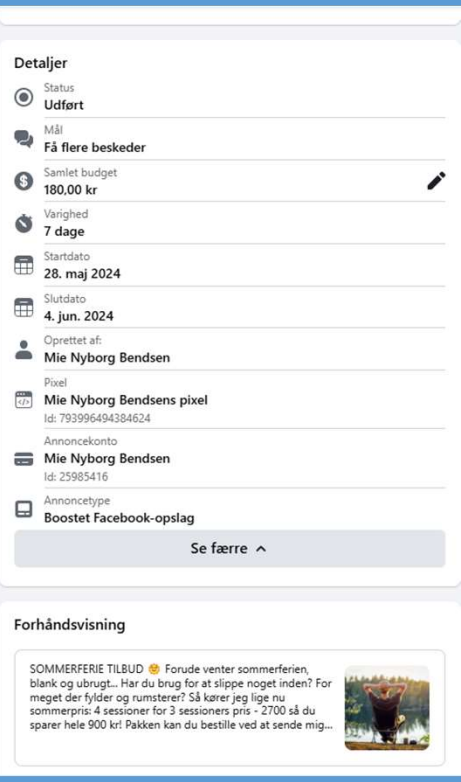
Social media - ads






Hvilke resultater vil du gerne have fra denne annonce?
Automatisk
Lad Facebook vælge det mest relevante mål baseret på knapetiketten og andre indstillinger, du vælger.
Skift
Annonceindhold
Brug et opslag
Hvordan skal din annonce se ud?
Beskrivelse
HER SKRIVES TEKSTEN
Medier 1/5 · Vælg flere billeder eller videoer for at oprette en karrusel.
Vælg medier
Rediger
CONCRETO
HYPNOSE & COACHING
DØK#1
Overskrift
Concreto - passion for udvikling
Concreto - passion for ud...
Sponsoreret
HER SKRIVES TEKSTEN
CHAT I MESSENGER
Eksempel 2 af 4
Se alle forhåndsvisninger


Effektivitet
Livstid
177,59 kr brugt i løbet af 7 dage.
Startede beskedsamtaler
6
Rækkevidde
1797
Pris pr. Startet beskedsamtale
29,60 kr.
Aktivitet
Opslagsinteraktioner
26
Klik på link
7
Reaktioner på opslag
7
Påbegyndte beskedsamtaler
6
Se alle
Vis potentielle kunder
Målgruppe
Denne annonce er nået ud til 1797 personer i din målgruppe.
Personer
Placeringer
Lokationer
Capital Region of Denmark
477
Central Denmark Region
464
Region of Southern Denmark
389
North Denmark Region
249


Detaljer
Status
Udført
Mål
Få flere beskeder
Samlet budget
180,00 kr
Varighed
7 dage
Startdato
28. maj 2024
Slutdato
4. jun. 2024
Oprettet af:
Mie Nyborg Bendsen
Pixel
Mie Nyborg Bendsens pixel
Id: 793996494384624
Annoncekonto
Mie Nyborg Bendsen
Id: 25985416
Annoncetype
Boostet Facebook-opslag
Se færre
Forhåndsvisning
SOMMERFERIE TILBUD Forude venter sommerferien, blank og ubrugt... Har du brug for at slippe noget inden? For meget der fylder og rumsterer? Så kører jeg lige nu sommerpris: 4 sessioner for 3 sessioners pris - 2700 så du sparer hele 900 kr! Pakken kan du bestille ved at sende mig...

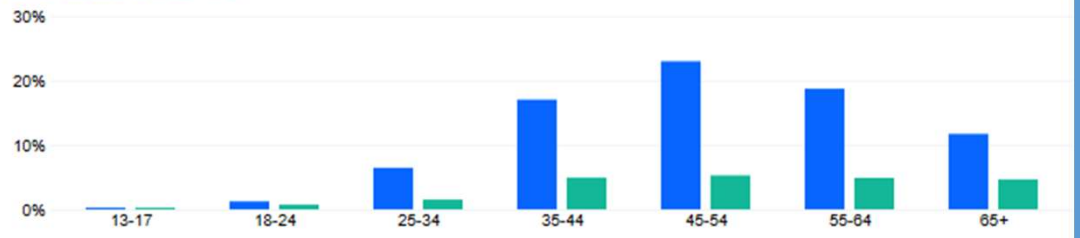
Fra/til	Kampagne	Levering	Handlinger	Budstrategi	Budget	Tilskrivningsind	Resultater
✓	Opslag: "SOMMERFERIE TILBUD 🌞" Vis diagrammer Rediger Dubler Sammenlign •••	Fuldført	—	Højeste volumen	180,00 kr. Livstid	7 dage efter kli...	— Startet beskedsamtale
	Opslag: "Nye tider for os alle..."	Fuldført	—	Højeste volumen	156,00 kr. Livstid	28 dage efter ...	— Opslagsinteraktion
	Opslag: "Brug for at finde fred i dig selv og slappe HELT..."	Fuldført	—	Højeste volumen	130,00 kr. Livstid	28 dage efter ...	— Opslagsinteraktion
	Begivenhed: Infomøde - få det bedre	Fuldført	—	Højeste volumen	250,00 kr.	28 dage efter ...	—

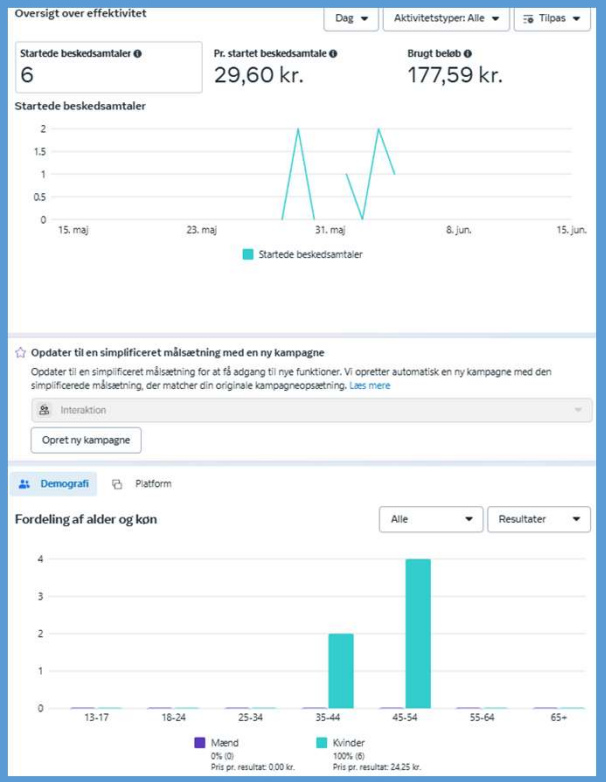
Målgruppe

Denne annonce er nået ud til **1797** personer i din målgruppe.

Personer | Placeringer | Lokationer

78.1% Women 21.9% Men





SALG – åh nej…

Mange iværksættere frygter salg

Men…

Hvad enten du frygter det eller ej, så er det nødvendigt

Den bedste sælger er dig!

Mød Leo.

7 års skole uddannelse I en landsbyskole
Meget beskedne engelsk kundskaber
2 mislykkede Berliz kurser

Han sælger over det meste af verden



SALG

Handling slår alt!

Salg sker kun hvis du faktisk gør noget – ikke når du lægger planer.

De fleste iværksættere mislykkedes ikke på grund af et dårligt product,
men på grund af *for lidt aktivitet*.

Ring, skriv, spørg, afprøv og fortsæt. Og byg videre på en succes. Når en kunder siger "Ja" så ring til den næste.

Og lad være med at frygte at spørge efter en order. Hvad er det værste der kan ske?

Det gode salg

Begynd med "Why" – altså HVORFOR. Hvad driver dig – brug historier og succes eksempler.

Skab en stærk fortælling til dine kunder. Hvad kan din løsning/dit product gøre? (Stand out!)

- EFU for dine kunder (Egenskaber, Fordele og udbytte)

Support and qualify the solution you offer – proof of concept

- Skab tillid – beskriv at du har overblikket og at dine planer er realistiske – brug eksempler.

Keep it simple – vær konkret!

- Beskriv de vigtigste ting. Ikke alle detaljerne, for kunderne kan alligevel ikke huske det hele.

Ja, salg handler om at lytte og stille spørgsmål – og om at lade kunden tale…

- men det handler også lidt om humor,
om at turde være en smule fræk indimellem,
om at få situationen sat rigtigt op,
om at isolere prisen eller andre indvendinger og få en masse "ja'er" — bare uden at gøre det for sælgeragtigt.

Jeg har lært meget fra Rolf ➡



Off line er ikke total dødt

Lav visitkort



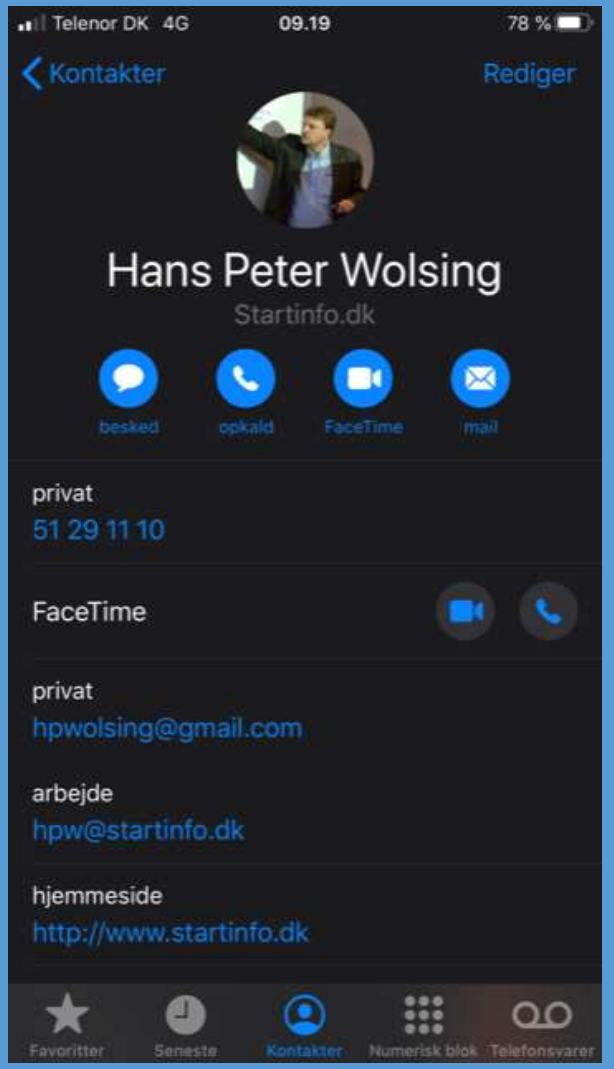
Enten i print eller elektronisk eller begge dele… og husk autosignatur i mail.

Med Venlig Hilsen/Best Regards

Ida Marie Middelhede
Marketingkoordinator

Telefon: +45 20 72 42 66 | Web: www.itnvision.dk
Lille Borgergade 19 1 tv. | 9400 Nørresundby |Tilmeld nyhedsbrev: www.itnvision.dk/nyheder

BØRSEN. GAZELLE 2018



Lav logo, der passer til dit firma









Bedemand Juul og Bøgh

- tillid, tryghed og støtte...



Center for Mindfull living









Skiltning



NB. Tjek kommunen inden du sætter noget stort op…

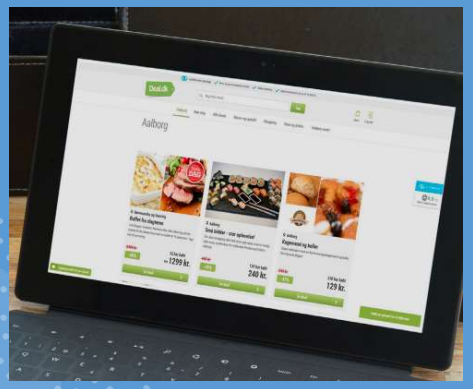






Annoncer (husk ROI – return on investment)









Google Business Profile



Fordele:

- Gratis
- Fungerer godt
- Effektivt med åbningstider (men husk dem)
- Folk søger via mobil når de er på farten. Typisk restauranter, benzin, bilglas (!) -> Erstatter telefonbogen
- Og så er det bare meget bedre at du gør det selv end lade Google oprette det.

Ulemper:

- ??

Google Business Profile





Lav en Google konto, eller med andre ord en Google mail: yourname@gmail.com .

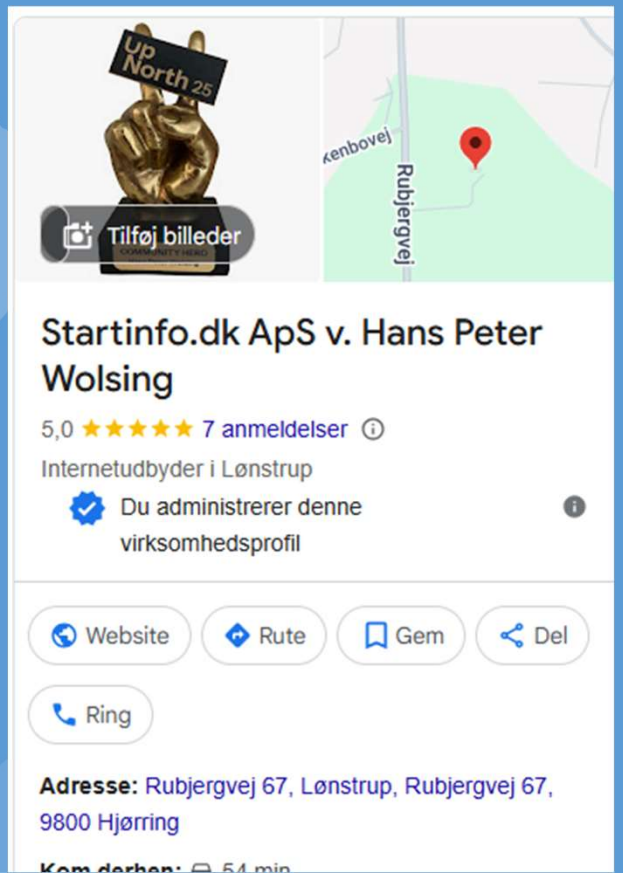
Lave en Google Business Profile.

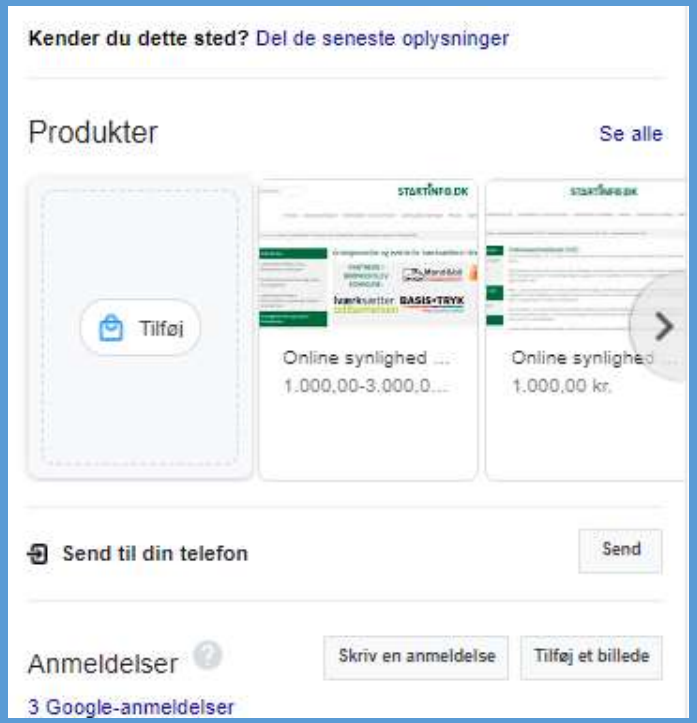
Klik på dit firmanavn, måske er der begyndelsen til en Google Business Profile



Hvis du er i tvivl så Google det ☺

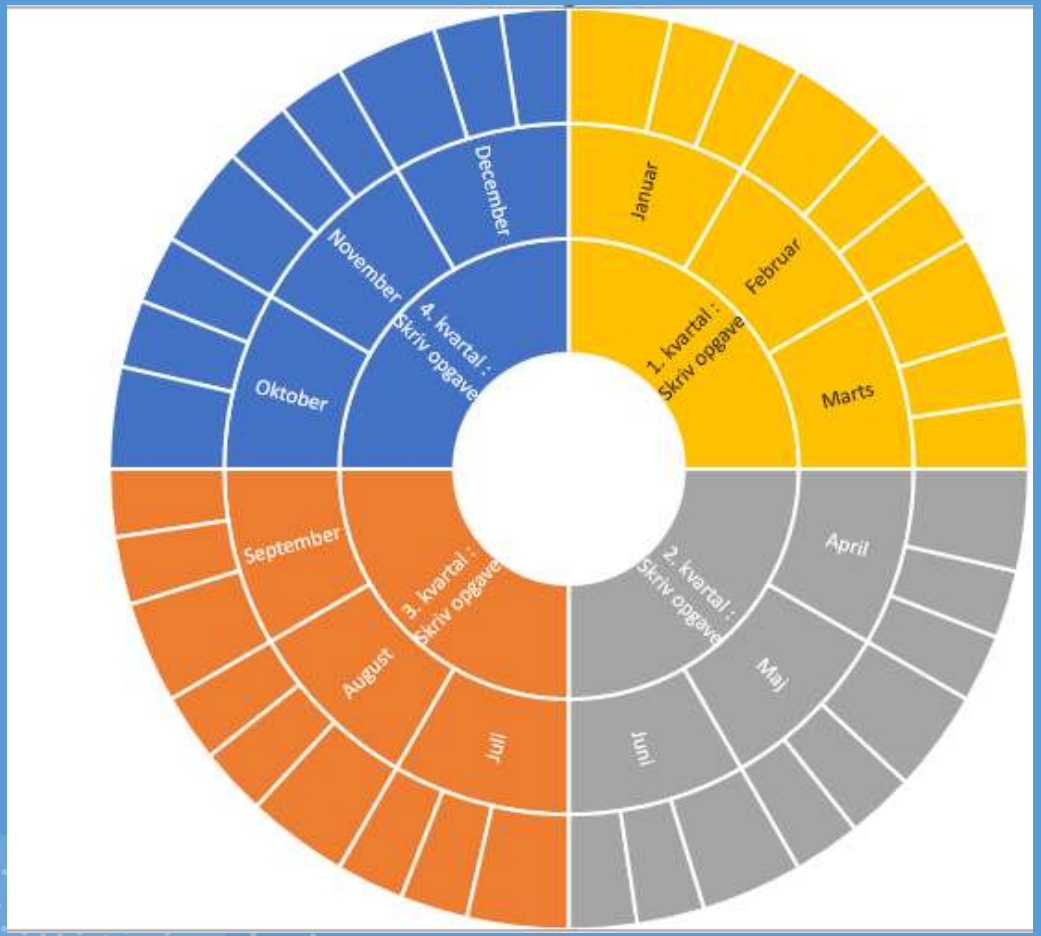
Brug Google Business Profile til markedsføring, det er gratis og Google elsker det. Husk anmeldelser



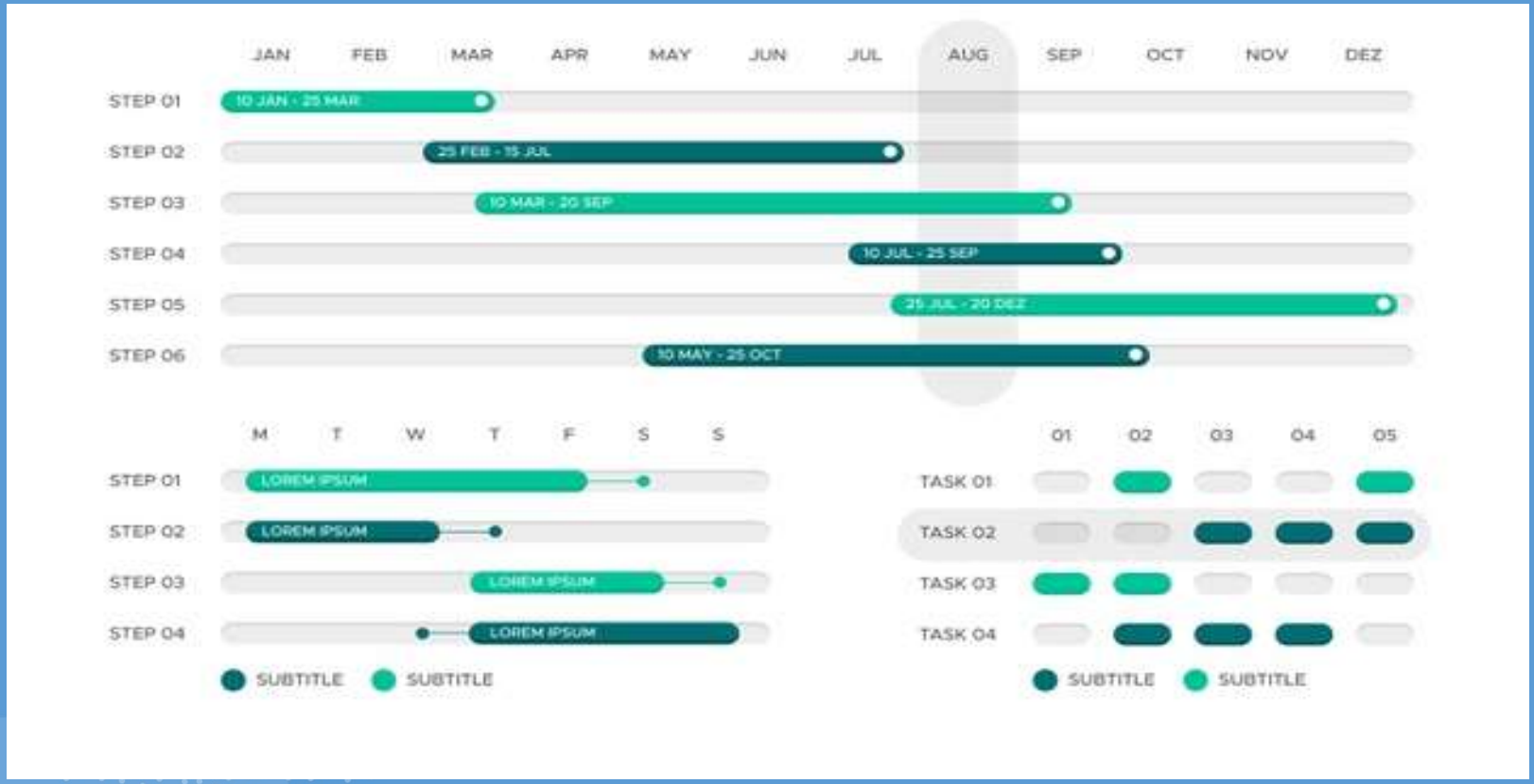




Marketing


1. kvartal : Skriv opgave
2. kvartal : Skriv opgave
3. kvartal : Skriv opgave
4. kvartal : Skriv opgave
Januar
Februar
Marts
April
Maj
Juni
Juli
August
September
Oktober
November
December

Marketing tidsplan



Marketing Budget

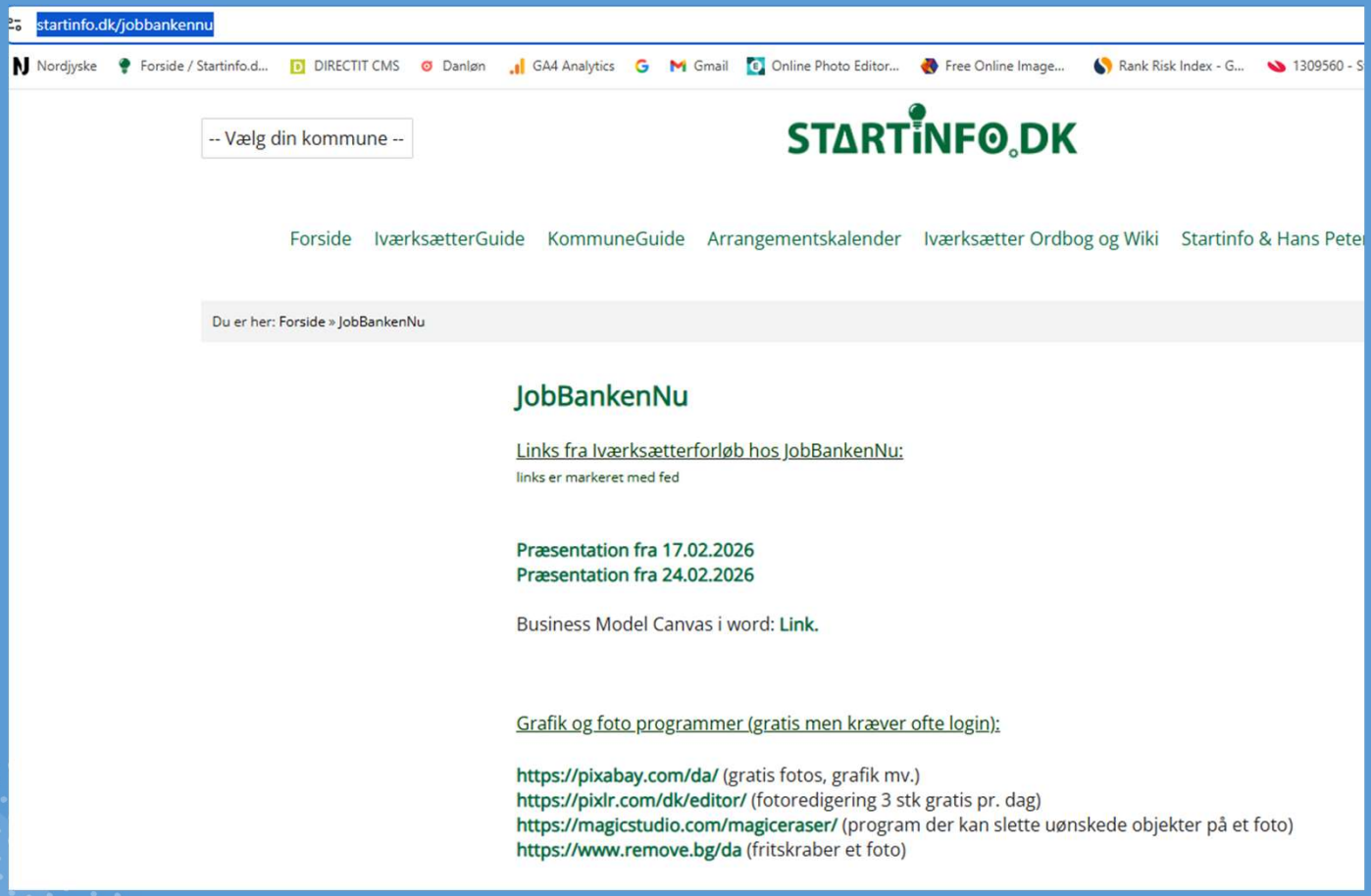
Etableringsbudget	
UDGIFTER	
Markedsføring:	
Brevpapir, visitkort mv.	2.500,00 kr.
Brochurer, skilte og annoncer	10.000,00 kr.
Oprettelse af hjemmeside	7.500,00 kr.
Rådgivning	5.000,00 kr.
Reception ved åbning	5.000,00 kr.
Design af logo	10.000,00 kr.
Andet:	2.000,00 kr.
Udgifter i alt:	**42.000,00 kr.**

DRIFTSBUDGET													
For tiden / 201- til / 201-	Januar	Februar	Marts	April	Maj	Juni	Juli	August	Septembe	Oktober	November	December	12 mdr. i alt
Faste omkostninger													
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hjemmeside abonnement/hosting	1.500	0	0	1.500	0	0	1.500	0	0	1.500	0	0	6.000
Adwords og facebook markedsføring	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
Annoncer i trykte medier	20.000	0	0	10.000	0	0	0	10.000	0	0	0	0	40.000
Rådgivning vedr. SEO	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000
Software abonnementer	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9.600
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Markedsføringsomkostninger i alt:	26.300	4.800	4.800	16.300	4.800	4.800	6.300	14.800	4.800	6.300	4.800	4.800	103.600

Tid
til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker



https://www.startinfo.dk/jobbankennu



TAK for 3. og sidste dag

- vi ses online, pr. mail eller telefon.

OG HUSK! Forløbet er ikke slut før I ikke gider at kontakte mig mere ☺