Iværksætterkursus

Workshop

#2



job-banken.nu

Plan for workshops (#2) 06. okt.

Opsamling på workshop 1
Introduktion til mini markedsanalyse, herunder prissætning
BMC: Kunder, relationer og kanaler
Oprettelse af hjemmeside til firmaet (let og billigt)
Andre juridiske virksomhed- eller organisationstyper
Lidt om markedsanalyse
Tid til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker

Plan for workshops (#3)

20. okt.

Opsamling fra workshop 2
Introduktion til forretningsplan og budgetter
Lette softwareløsninger, der er gratis.
Få din hjemmeside fundet på Google og i AI
Markedsføring og salg
Google Business Profile
SoMe
Tid til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker
Afslutning/evaluering

Spørgsmål fra sidste omgang?

bortset fra

-> Socialt frikort

-> Kunstner moms og skat

Socialt frikort

Hvad er et socialt frikort?
Du kan tjene op til **44.691 kr. skattefrit i 2026**.
Indtægten bliver ikke modregnet i fx kontanthjælp, førtidspension eller boligsikring.
Beløbsgrænsen gælder for hele kalenderåret.
Du vælger selv, hvor meget og hvor ofte du vil arbejde

Du må ikke bruge det sociale frikort:
Til at arbejde som selvstændig
I forbindelse med støttet arbejde som fx fleksjob og løntilskudsjob
I forbindelse med freelancearbejde
Hvis virksomheden, du vil arbejde for, ikke har et CVR-nummer

Hvordan får du frikortet?
Du kontakter kommunen og søger om socialt frikort.
Kommunen vurderer din ansøgning.
Hvis kommunen godkender dig, får du et personligt **Frikort-ID**.
Du finder et arbejde, eventuelt med hjælp fra kommunen.
Du aftaler med arbejdsgiveren, at lønnen skal registreres på dit sociale frikort.

Er der bøvl med det?

1. Lønindberetning kan give problemer.
2. Det kan være svært at finde den rigtige indgang i kommunen
3. Nogle borgere har brug for hjælp til overhovedet at søge.
4. Et bevilget frikort fører ikke automatisk til et job

Kunstner moms og skat

Kunstneriske ydelser: Forfatter- og komponistvirksomhed samt kunstnerisk optræden er som udgangspunkt momsfritaget. Undervisning følger særskilte regler og er ikke automatisk momsfri. Royalties for bøger er fritaget, men det gælder ikke salg af bøgerne. Man forventer dog bogmomsen bliver afskaffet.

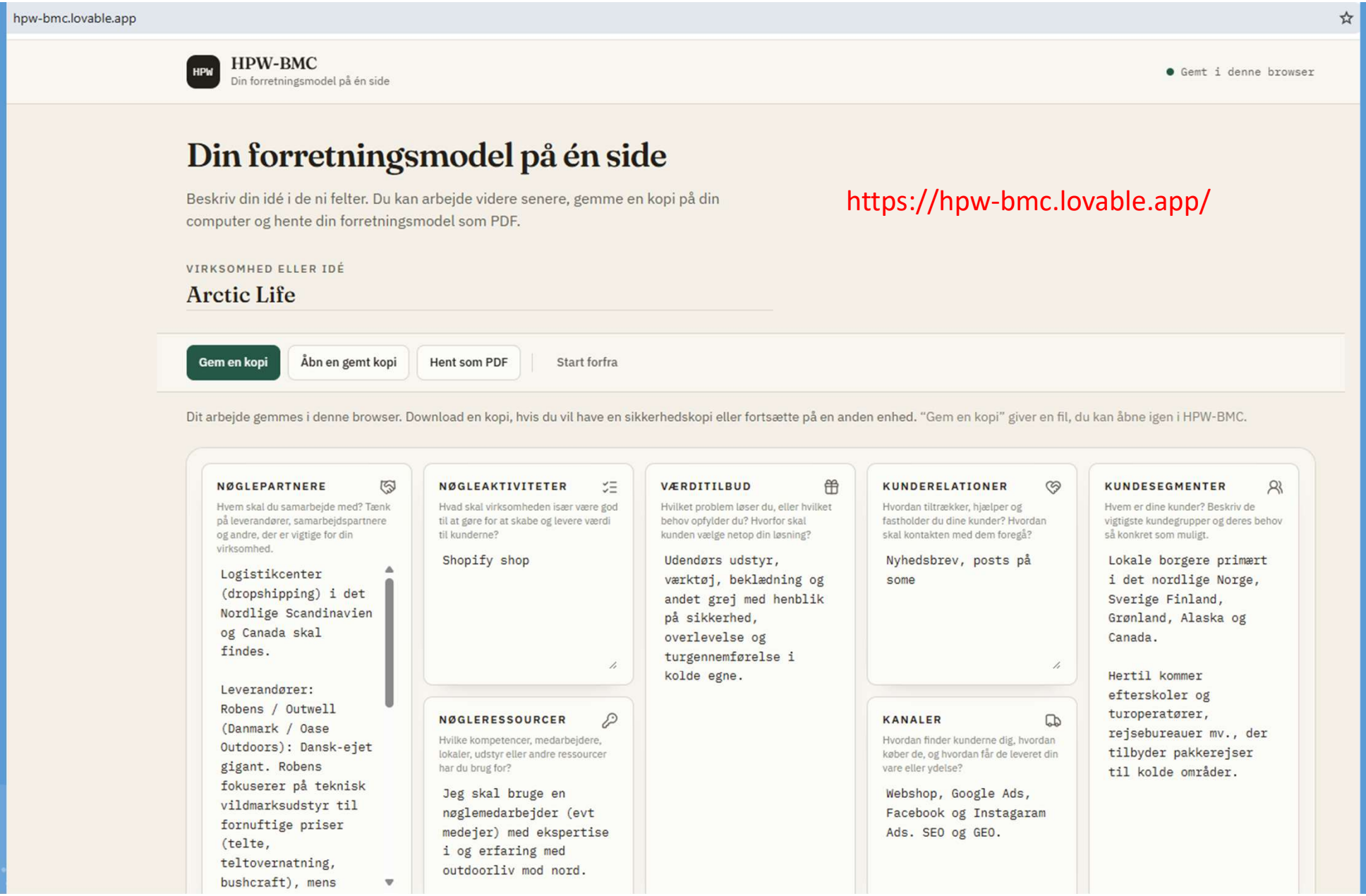
Salg af egne kunstværker: Ved førstegangssalg af kunstgenstande omfattet af momslovens definition kan momsen beregnes som 25 % af 20 % af prisen uden moms. Det svarer til **5 % kunstnermoms**.

Registreringsgrænse: Grænsen for førstegangssalg af egne kunstgenstande er **350.000 kr. pr. kalenderår**. Fritagelsen kræver, at grænsen heller ikke blev overskredet året før. Frivillig registrering er mulig.

Max. 10.000 euro eksport

Andre momspligtige aktiviteter: Her er grænsen som udgangspunkt **50.000 kr. pr. kalenderår**. Ved både kunstsalg og andre aktiviteter skal grænserne vurderes samlet efter særreglerne.

Kilde: https://svmn.dk/tal-og-metode/satser/satser-og-beloebsgraenser-i-lovgivningen/momsloven


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 virksomhed.
Logistikcenter (dropshipping) i det Nordlige Scandinavien og Canada skal findes.
Leverandører: Robens / Outwell (Danmark / Oase Outdoors): Dansk-ejet gigant. Robens fokuserer på teknisk vildmarksudstyr til fornuftige priser (telte, teltovernatning, bushcraft), mens
NØGLEAKTIVITETER
Hvad skal virksomheden især være god til at gøre for at skabe og levere værdi til kunderne?
Shopify shop
NØGLERESSOURCER
Hvilke kompetencer, medarbejdere, lokaler, udstyr eller andre ressourcer har du brug for?
Jeg skal bruge en nøglemedarbejder (evt medejer) med ekspertise i og erfaring med outdoorliv mod nord.
VÆRDITILBUD
Hvilket problem løser du, eller hvilket behov opfylder du? Hvorfor skal kunden vælge netop din løsning?
Udendørs udstyr, værktøj, beklædning og andet grej med henblik på sikkerhed, overlevelse og turgennemførelse i kolde egne.
KUNDERELATIONER
Hvordan tiltrækker, hjælper og fastholder du dine kunder? Hvordan skal kontakten med dem foregå?
Nyhedsbrev, posts på some
KANALER
Hvordan finder kunderne dig, hvordan køber de, og hvordan får de leveret din vare eller ydelse?
Webshop, Google Ads, Facebook og Instagaram Ads. SEO og GEO.
KUNDESEGMENTER
Hvem er dine kunder? Beskriv de vigtigste kundegrupper og deres behov så konkret som muligt.
Lokale borgere primært i det nordlige Norge, Sverige Finland, Grønland, Alaska og Canada.
Hertil kommer efterskoler og turoperatører, rejsebureauer mv., der tilbyder pakkerejser til kolde områder.

Kunder & Personas



Segmentering/målgrupper
Kan bruges både på personer og virksomheder
SMUK-modellen

S = Størrelse
M = Mulighed for kontakt
U = Udgift til kontakt
K = Konkurrence

Hvilke kender du allerede?

Se på de nuværende kunder, hvis du har nogen…? Eller fra din uddannelse…? Eller fra tidligere jobs…?

- Hvad er de for nogle?
- Hvad køber de hos os?
- Hvordan køber de hos os?
- Hvor bor de?
- Hvor gamle er de/firmaet?
- Hvad er deres interesser?
- Hvilken branche er de i?
- Hvad læser de?
- Hvad kendetegner dem?
- Hvilken indkomst har de?
- Hvilket køn?
- Hvad er deres værdier?
- Hvordan stemmer de politisk?
- Hvad er ellers vigtigt for dig at vide om dem der allerede handler hos dig???

Og når vi ved rigtig meget om vores nuværende kunder, så finder vi nogle som ligner dem, der bare ikke handler hos os endnu!

Kunder & Personas

Gæt på hvem dine kunder er.

Eksempel: Bilforretning

Navn: Brian

Alder: 22 år

Job: Lærling

Bopæl: Lejlighed

Bil: Brugt VW golf



Hvad kan vi sælge til ham?

Carstyling, touning, lav-profildæk .....

Navn: Betina

Alder: 19 år

Job: Frisørelev

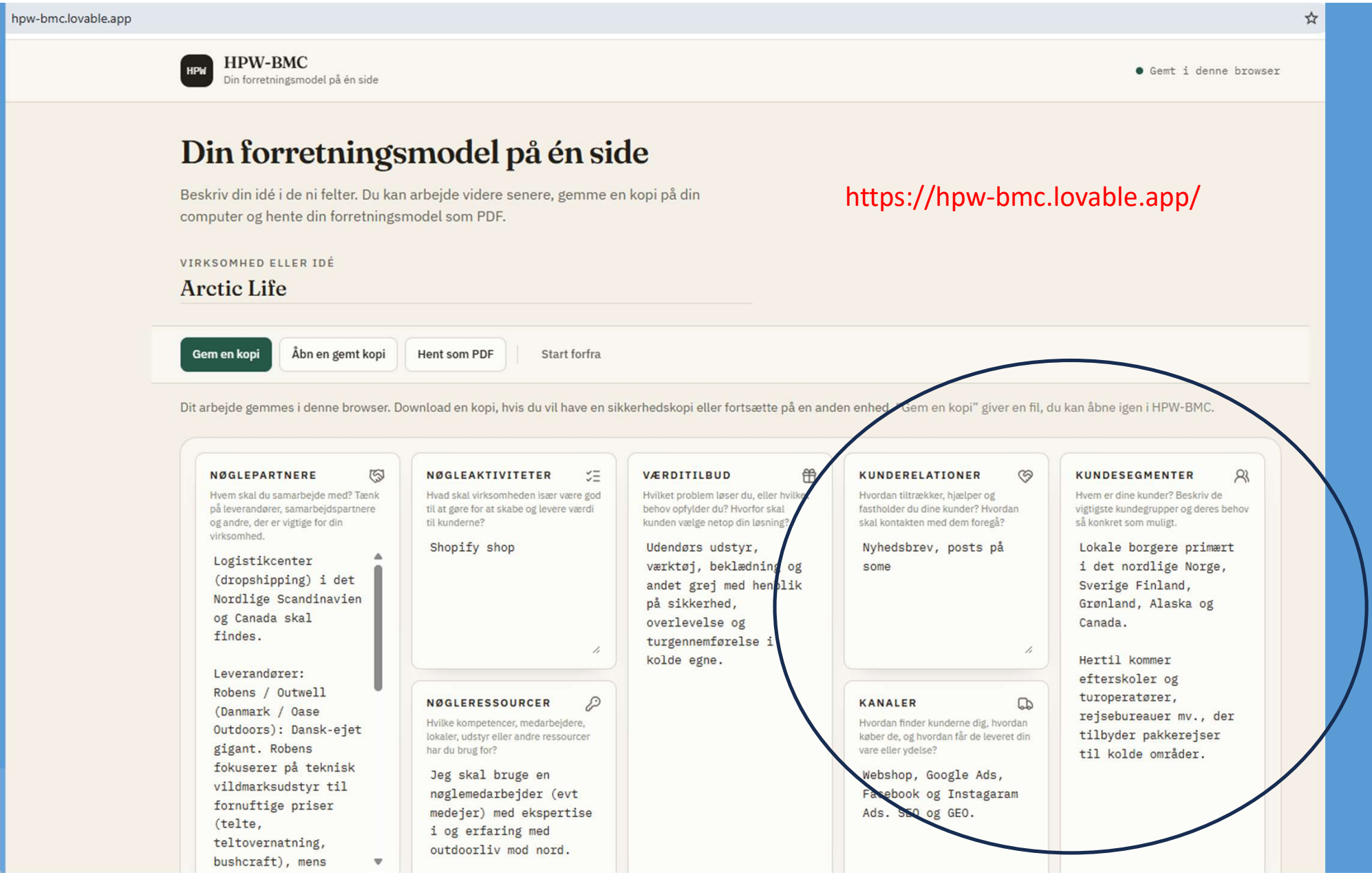
Bopæl: Hos far & mor

Bil: Ingen



Hvad kan vi sælge til hende ?

Gaver til Brian & far. Og måske en lille brugt Peugeot


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 virksomhed.
Logistikcenter (dropshipping) i det Nordlige Scandinavien og Canada skal findes.
Leverandører: Robens / Outwell (Danmark / Oase Outdoors): Dansk-ejet gigant. Robens fokuserer på teknisk vildmarksudstyr til fornuftige priser (telte, teltovernatning, bushcraft), mens
NØGLEAKTIVITETER
Hvad skal virksomheden især være god til at gøre for at skabe og levere værdi til kunderne?
Shopify shop
NØGLERESSOURCER
Hvilke kompetencer, medarbejdere, lokaler, udstyr eller andre ressourcer har du brug for?
Jeg skal bruge en nøglemedarbejder (evt medejer) med ekspertise i og erfaring med outdoorliv mod nord.
VÆRDITILBUD
Hvilket problem løser du, eller hvilke behov opfylder du? Hvorfor skal kunden vælge netop din løsning?
Udendørs udstyr, værktøj, beklædning og andet grej med henblik på sikkerhed, overlevelse og turgennemførelse i kolde egne.
KUNDERELATIONER
Hvordan tiltrækker, hjælper og fastholder du dine kunder? Hvordan skal kontakten med dem foregå?
Nyhedsbrev, posts på some
KANALER
Hvordan finder kunderne dig, hvordan køber de, og hvordan får de leveret din vare eller ydelse?
Webshop, Google Ads, Facebook og Instagaram Ads. SEO og GEO.
KUNDESEGMENTER
Hvem er dine kunder? Beskriv de vigtigste kundegrupper og deres behov så konkret som muligt.
Lokale borgere primært i det nordlige Norge, Sverige Finland, Grønland, Alaska og Canada.
Hertil kommer efterskoler og turoperatører, rejsebureauer mv., der tilbyder pakkerejser til kolde områder.

Lad os bygge en hjemmeside…

Andre juridiske (virksomhed) organisationstyper

- Amba
- Erhvervsdrivende forening
- Fonde
- Socialøkonomiske virksomheder

Vedtægternes vigtigste punkter: Formål, ledelse, tegningsret, økonomi, regnskab, vedtægtsændringer og anvendelse af formuen ved opløsning. Vedtægter skal typisk godkendes af myndighederne.

Erhvervsdrivende forening (f.m.b.a)

En **erhvervsdrivende forening** er en forening, der driver økonomisk aktivitet – fx salg, entré, cafédrift eller udlejning – for at finansiere sit formål.
Formålet er normalt **ikke at skabe overskud til medlemmer**, men at finansiere foreningens aktiviteter.

Kendetegn
- Foreningen har **medlemmer og vedtægter**
- Styres af **generalforsamling og bestyrelse**
- Kan drive **erhvervsmæssige aktiviteter**
- Overskud skal bruges til **foreningens formål**
- Ingen privat ejer af foreningen

Eksempler kan være:
- kulturhuse
- museer
- festivaler
- turistforeninger
- genbrugsbutikker


Aalborgs nye Food Market: Se billederne af det nye BoxTown

Skrevet den 9. december 2017 kl 14:12 Af Christine Luca Hornemann

AMBA – andelsselskab (leverandør- eller medlemsejet virksomhed)

Et **AMBA (andelsselskab med begrænset ansvar)** er en virksomhed, der ejes af medlemmerne i fællesskab. Medlemmerne kan fx være leverandører, producenter eller brugere af virksomhedens ydelser.

Formålet er typisk ikke at skabe størst muligt overskud til investorer, men at **gavne medlemmerne gennem fælles drift, indkøb, salg eller service**.

Kendetegn

- Ejes af medlemmer (andelshavere)
- Styres demokratisk – ofte **én stemme pr. medlem**
- Overskud fordeles typisk efter aktivitet (fx leverancer)
- Begrænset økonomisk ansvar for medlemmerne
- Ingen krav om bestemt startkapital



Eksempler:

Coop, Merkur Andelskasse, DLG, Danish Crown

+ mange lokale energi- og forsyningsselskaber

Fonde
En **fond** er en selvejende institution, der er oprettet ved, at en person eller virksomhed indskyder en formue til et bestemt formål.
Fonden **har ingen ejere**. Den styres af en **bestyrelse**, som skal sikre, at fondens midler bruges i overensstemmelse med formålet i fondens vedtægter (fundats).

Fonde bruges ofte til:
velgørende formål, kulturelle aktiviteter, forskning og uddannelse, sociale projekter, kunst og kultur

Hvis en fond er godkendt som **almennyttig eller velgørende**, kan personer og virksomheder få **skattefradrag for donationer**.
I Danmark gælder typisk:
• fradrag for donationer op til et årligt beløb (reguleres hvert år)
• fonden skal være **godkendt af Skattestyrelsen**
• fonden skal indberette donationerne til skattemyndighederne

Etablering af en fond
For at oprette en fond kræves normalt:
• en startkapital (ofte mindst **300.000 kr.**)
• en **fundats** (vedtægter)
• en **bestyrelse**
• registrering hos **Erhvervsstyrelsen** eller **Civilstyrelsen**
Fonde er underlagt **tilsyn**, som sikrer at midlerne anvendes korrekt.

Løkken Sea Center Fonden

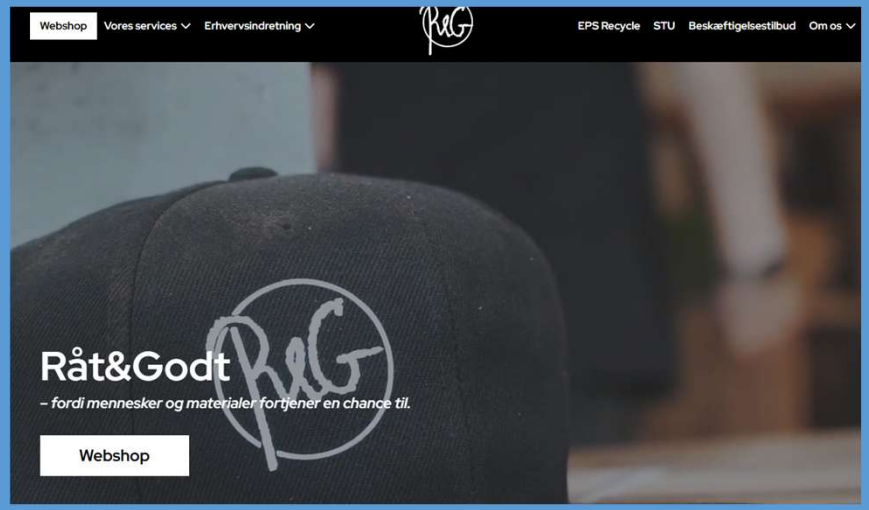


Et ApS kan sagtens være velgørende

Et anpartsselskab kan godt arbejde med velgørende eller samfundsnyttige formål. Det sker ofte gennem en **registreret socialøkonomisk virksomhed**.

En **socialøkonomisk virksomhed** driver almindelig erhvervsaktivitet – fx salg af varer eller ydelser – men har samtidig et klart **socialt eller samfundsmæssigt formål**.

Eksempler kan være virksomheder, der:
•skaber arbejdspladser for mennesker på kanten af arbejdsmarkedet
•arbejder med genbrug og miljø
•driver sociale projekter eller integrationsaktiviteter



Registreret socialøkonomisk virksomhed (RSV)
Et ApS kan registreres som **socialøkonomisk virksomhed** hos Erhvervsstyrelsen.
For at blive registreret skal virksomheden blandt andet:
• have et **socialt formål**
• drive **erhvervsmæssig aktivitet**
• være **uafhængig af det offentlige**
• være **ansvarlig i sin ledelse**
• geninvestere en stor del af overskuddet i formålet
Overskud kan altså ikke frit udbetales til ejere på samme måde som i en almindelig virksomhed.

Markedsanalyse for iværksættere

Vi bruger samme metoder som i ”Hvem vil være millionær”

-> Spørg computeren

-> Spørg publikum

-> Ring til en ven



Desk Research (skrivebordsanalyse)

Find markedsdata: dst.dk / ec.europa.eu

Find information om mulige kunder

➔ Private kunder: (geomatic.dk, detnordjyskehus.dk)

➔ Erhvervskunder: (proff.dk /.no/.se)

https://www.proff.dk/segmentering (der er 864.765 virksomheder i Danmark)

Google industri informations, Google Map your area

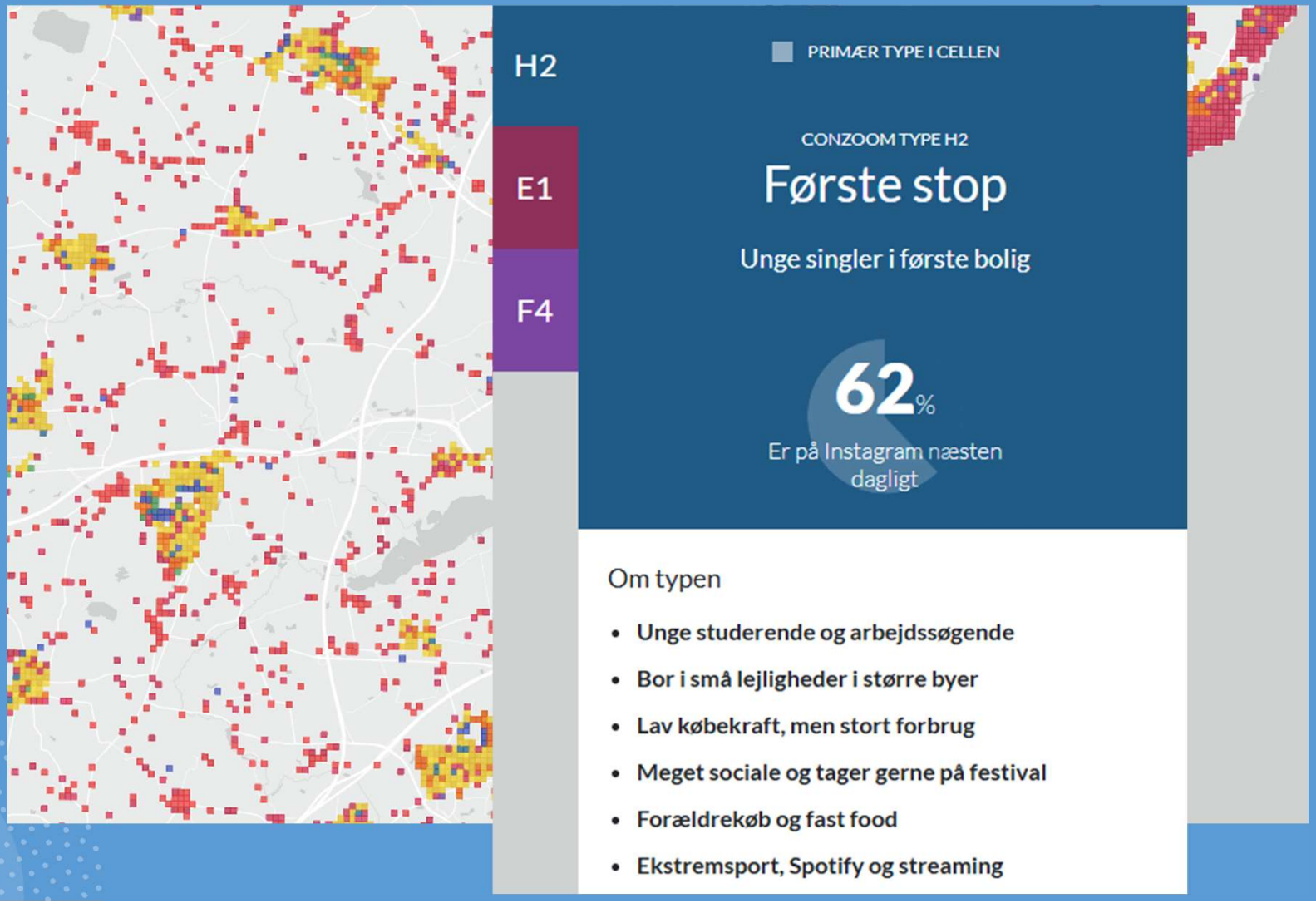
Use Startinfo.dk / Virksomhedsguiden.dk /

Brug AI

https://www.conzoom.dk/da/danmark/kort

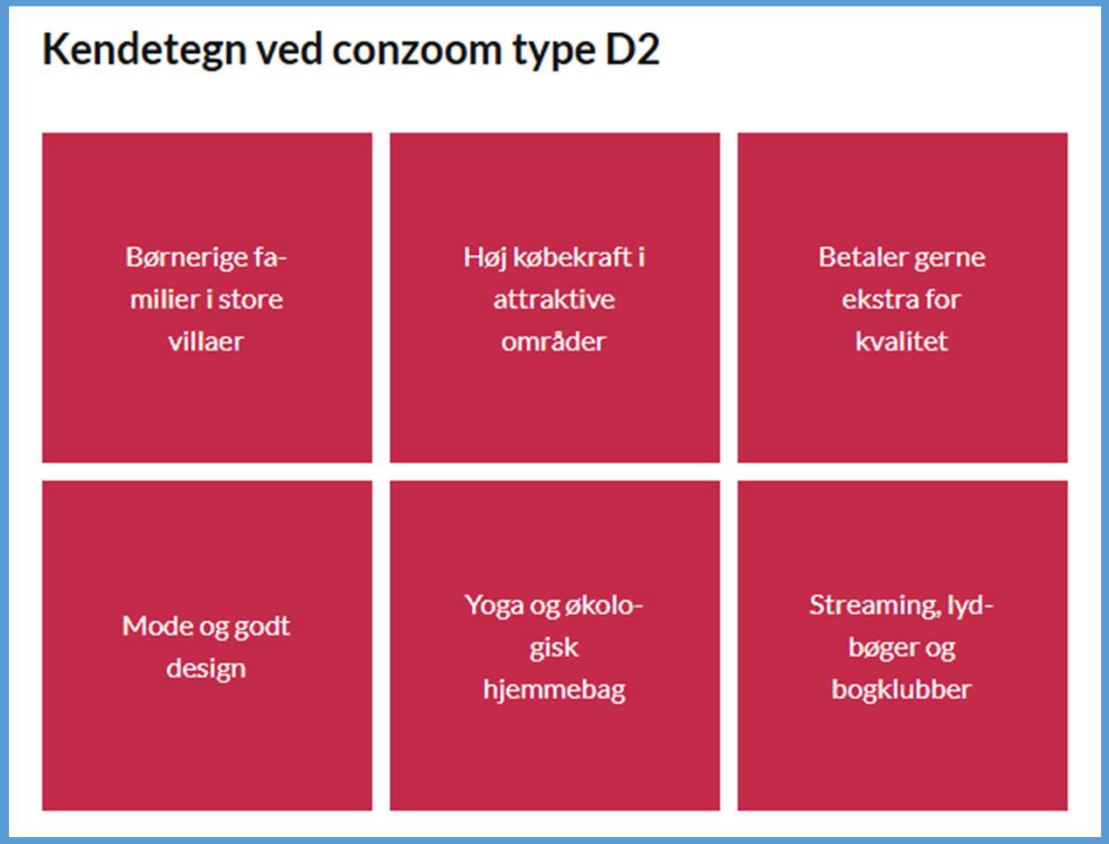
Geomatics Conzoom

Aarhus opdelt i segmenter



Geomatics Conzoom

https://www.conzoom.dk/dansk-conzoom-type/d2-solsiden



Her segmentet ”solsiden…”

Den lokale avis

<u>Eksempel:</u>
”Nordjyske” segmentering af befolkningen i Nordjylland i 5 grupper

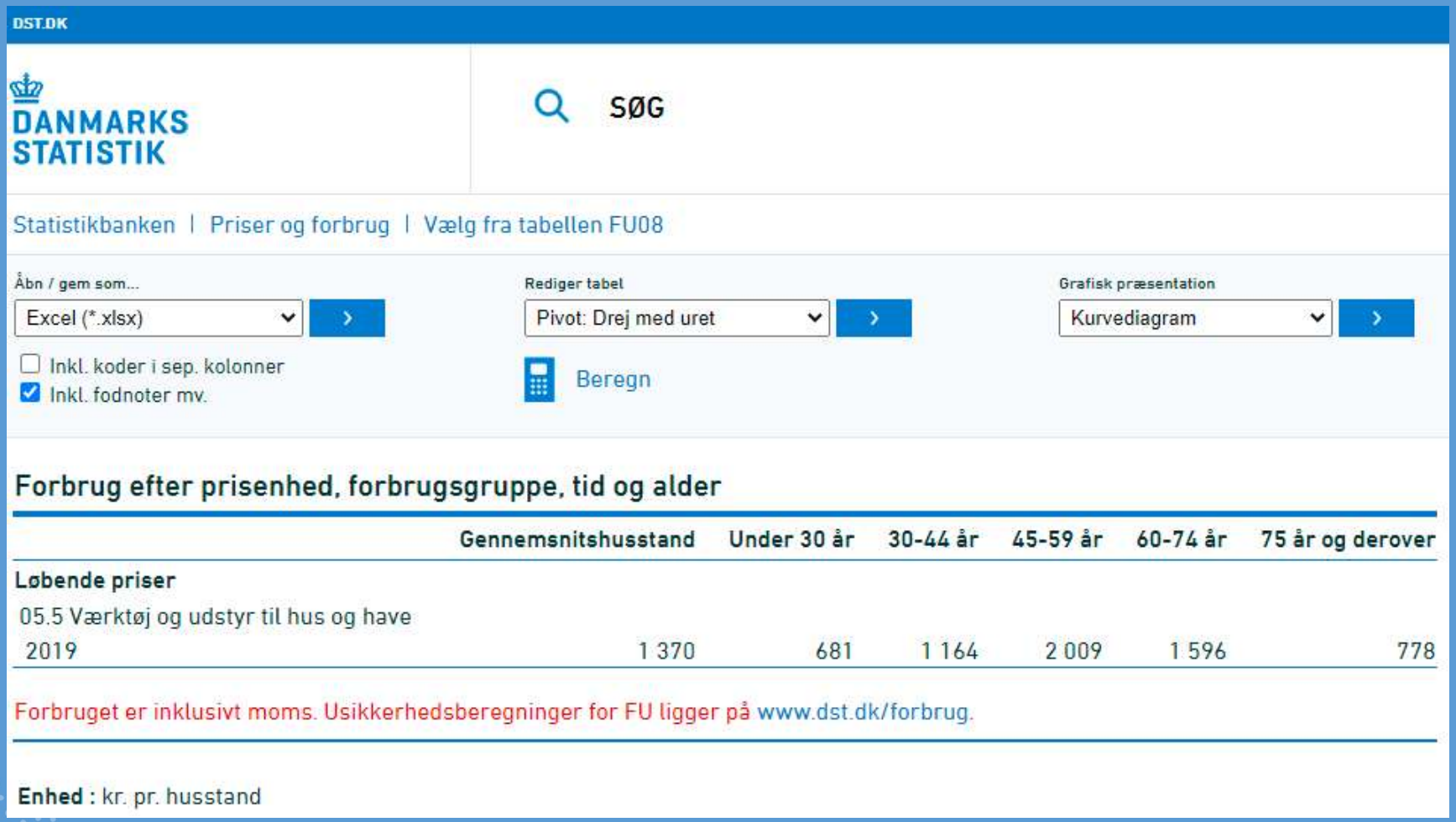
https://detnordjyskehus.dk/





Danmarks Statistik

https://www.statistikbanken.dk/



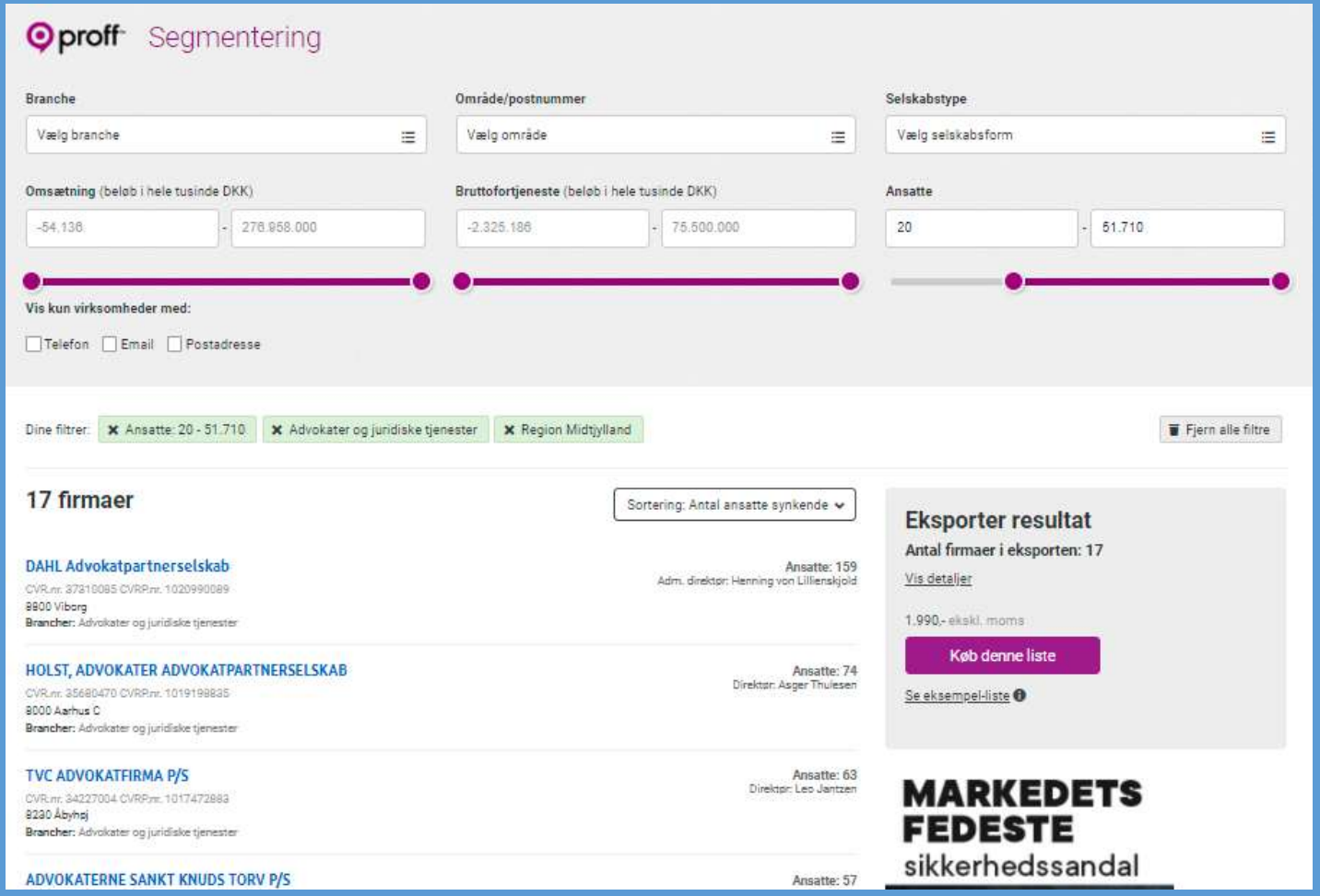
Eksempel:
Forbruger af haveværktøj

https://www.proff.dk/segmentering

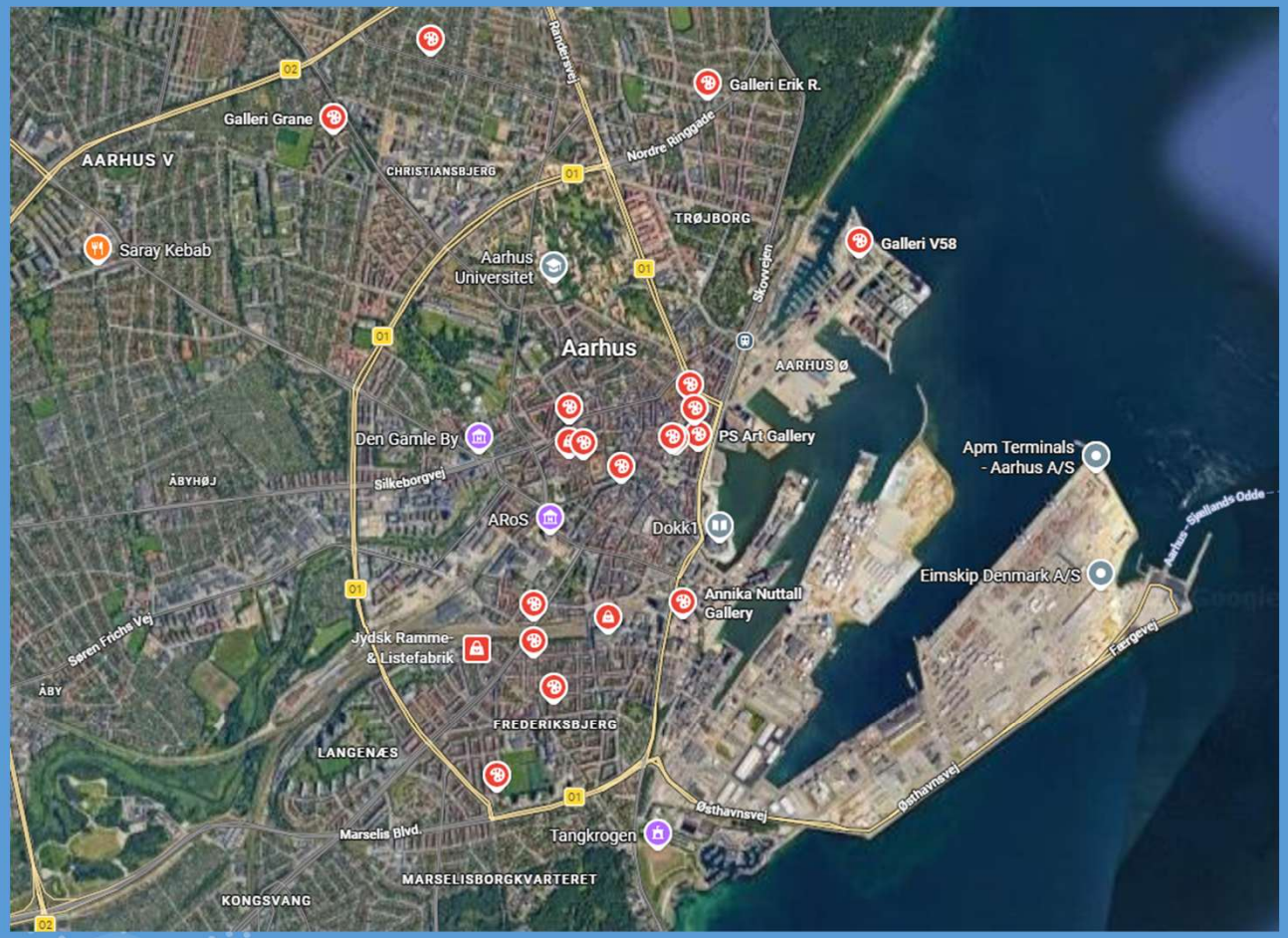
Proff i Danmark
https://www.proff.dk/

Eksempel:
Advokatfirmaer med mere end 20 ansatte i Midtjylland

Proff i Norge
https://www.proff.no/
Proff in Sverige
https://www.allabolag.se/
Proff i Finland
https://www.proff.fi/



Brug Google Maps



Gallerier i Aarhus

Analyse i felten:

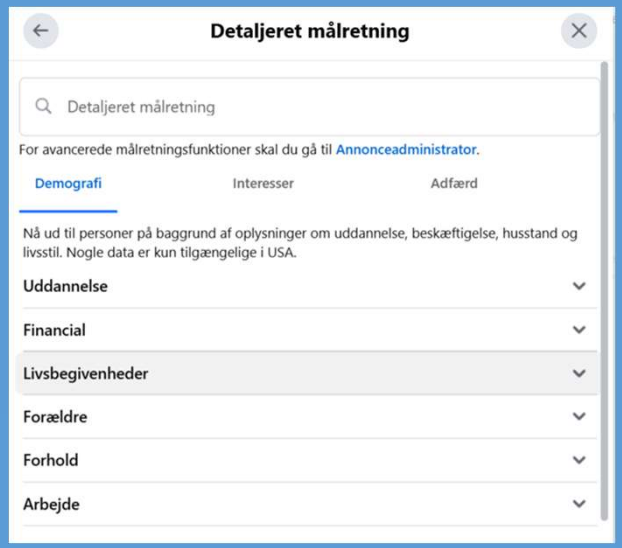
- Spørg mulige kunder direkte.
- Send et spørgeskema til potentielle kunder.
- Eller ring til dem (hvis det er et firma)

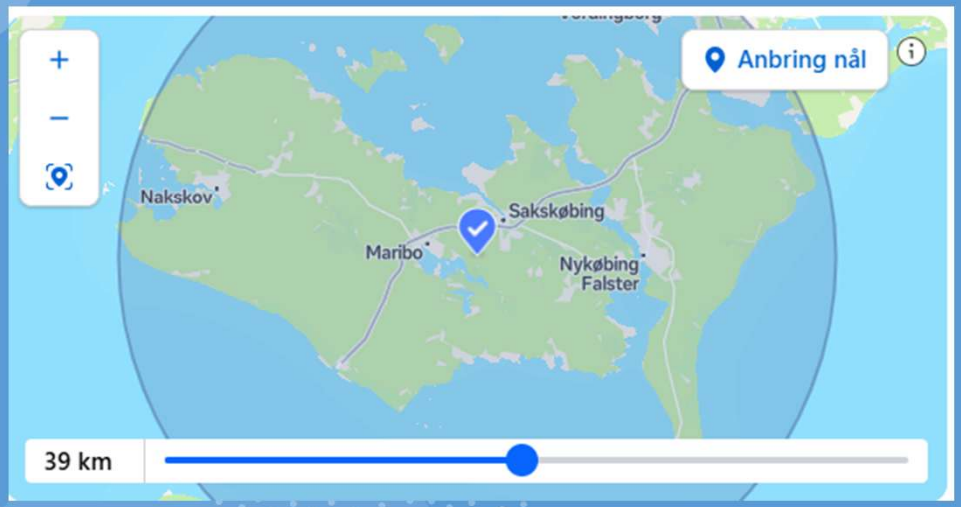
- Del et spørgeskema via Facebook (brug fx. GoogleDocs https://docs.google.com/ eller Survey Monkey https://da.surveymonkey.com/market-research/

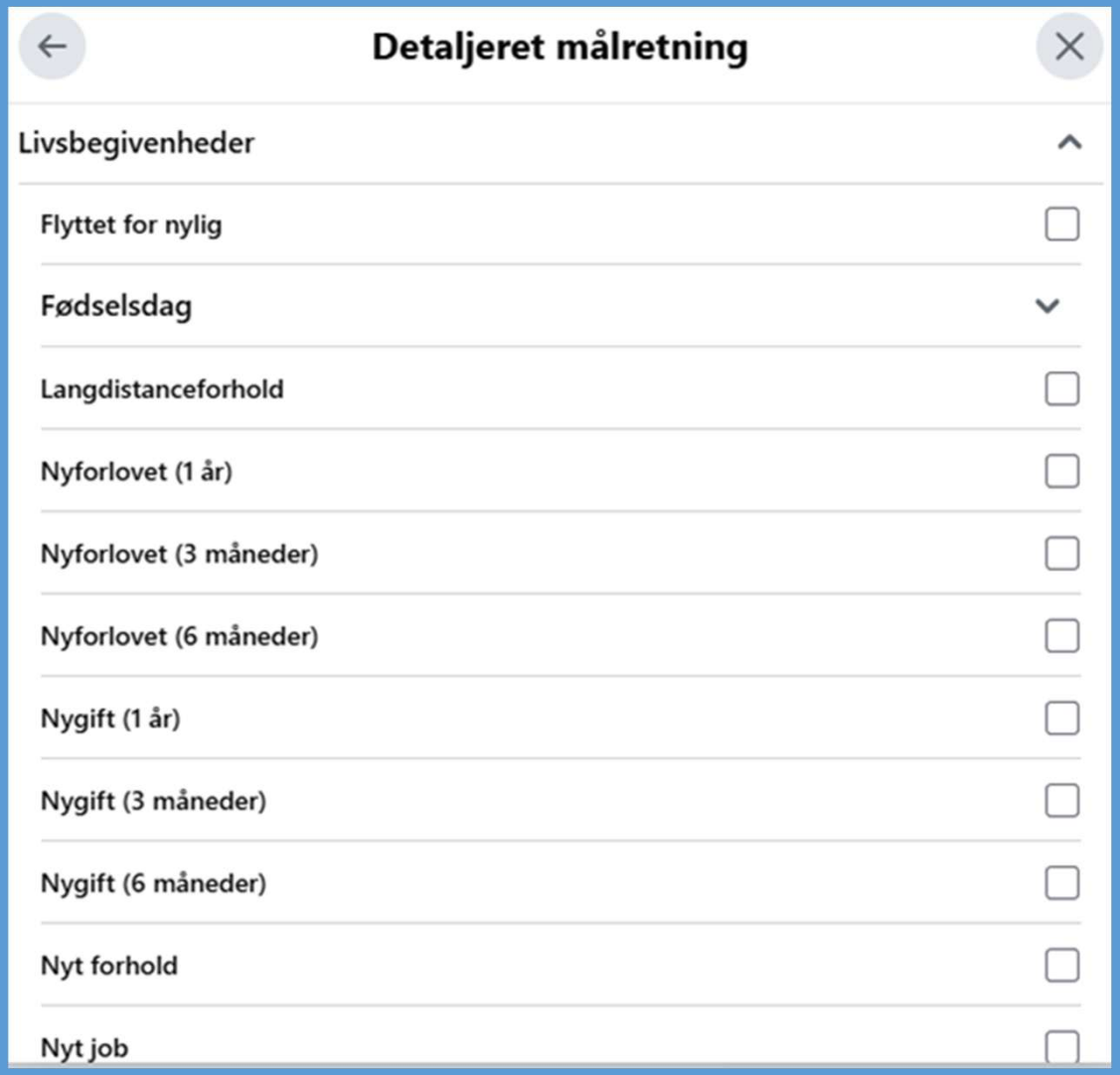
- Få lavet en analyse fx som et studenter projekt.



SoMe


Detaljeret målretning
Detaljeret målretning
For avancerede målretningsfunktioner skal du gå til Annonceadministrator.
Demografi
Interesser
Adfærd
Nå ud til personer på baggrund af oplysninger om uddannelse, beskæftigelse, husstand og livsstil. Nogle data er kun tilgængelige i USA.
Uddannelse
Financial
Livsbegivenheder
Forældre
Forhold
Arbejde


Anbring nål
Nakskov
Sakskøbing
Maribo
Nykøbing
Falster
39 km


Detaljeret målretning
Livsbegivenheder
Flyttet for nylig
Fødselsdag
Langdistanceforhold
Nyforlovet (1 år)
Nyforlovet (3 måneder)
Nyforlovet (6 måneder)
Nygift (1 år)
Nygift (3 måneder)
Nygift (6 måneder)
Nyt forhold
Nyt job

Ring til en ”ven”

Hvad synes dit netværk om dit produkt eller din service?

Brug rådgivere, fx: Lokal erhvervskontor, Regional Erhvervshus, revisor, marketingbureau mv.

Spørg branchefolk, fjernere liggende konkurrenter og organisationer, brancjeforeninger mv.



Brug ChatGPT eller andre AI'er.

[RED] 6. MadRick

📍 Vejle City

🔗 https://www.madrick.dk/



Billeder:

1. https://spiseguidenvejle.dk/wp-content/uploads/2023/08/MadRick-i-Vejle-2.jpg
2. https://dynamic-media-cdn.tripadvisor.com/media/photo-o/24/7f/07/8c/lange-forret.jpg
3. https://www.gastro-guiden.dk/wp-content/uploads/2021/04/Ude-facadeMadRick-scaled-e1620035037305-1240x698.jpg

Positioning bullets:

- Premium Nordic gastronomy
- Creative menu → food lovers & special occasions
- Differentiation via chef profile + culinary philosophy

Tid
til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker



TAK for dag 2

- vi ses om 2 uger og jeg glæder mig allerede

OG HUSK! MAILEN ER ÅBEN: HPW@STARTINFO.DK