Iværksætterkursus

Workshop

#1



job-banken.nu

Hans Peter Wolsing
hpw@startinfo.dk
startinfo.dk
51 29 11 10

Plan for workshops (#1)

03. nov.

Præsentation af program, deltagere og oplægsholder
Introduktion til start og drift af virksomhed
Brug af værktøjet Business Model Canvas
Kort gennemgang af virksomhedsformer
Aftaleloven
Fokus på kunder og arbejde med personas
BMC fokus op kunder og relationer til dem
Tid til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker

Plan for workshops (#2) 10. nov.

Opsamling på workshop 1
Introduktion til mini markedsanalyse, herunder prissætning
BMC: Nøgle partnere, aktiviteter og ressourcer
Oprettelse af hjemmeside til firmaet (let og billigt)
Andre juridiske virksomhed- eller organisationstyper
BMC: Indtægter og udgifter
Tid til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker

Plan for workshops (#3)

24. nov.

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

I 1985 startede jeg min første virksomhed
– et reklamebureau - og begik bl.a. følgende fejl:

- ✓ Undersøgte ikke firmanavnet
- ✓ Brugte ikke rådgivere
- ✓ Sprang bare ud i det
- ✓ Kendte egentlig ikke noget til branchen
- ✓ Fik ikke noget på skrift
- ✓ Var alt for billig
- ✓ Solgte på kredit til virkelig dårlige betalere…
- ✓ Lavede ingen forretningsplan!

Lige siden har jeg arbejdet på at hjælpe iværksættere til ikke at begå de samme fejl som jeg har begået…

Lige siden har jeg arbejdet på at hjælpe iværksættere til ikke at begå de samme fejl som jeg har begået…

Og så har jeg startet 3 andre virksomheder, hvor jeg har brugt min erfaring fra 1. gang:

Konsulentfirma 1993 – 2001
Landbrug og feriehusudlejning 1997 -
Startinfo.dk 2018 -

og i andre sammenhænge:

Etablering af Friskole, børnehave og vuggestue, overtagelse af idrætshal, div. bestyrelser mv.

Men jeg har også været lønmodtager, 12 år i lokal erhvervsfremme og 18 i spidsen for iværksætterindsatsen i Nordjylland.

Hvem er i?

Navn?
Ideen og er du i gang?
Hvad vil du gerne have med herfra?



Hvad vil det sige at være iværksætter?

- ✓ Man bestemmer selv alt! … næsten
- ✓ Man må holde så lang ferie man vil! … hvis man har råd
- ✓ Man kan ikke blive fyret!
- ✓ Man passer ikke ind i dagpenge system, efterløn mv.
- ✓ Man betaler b-skat i stedet for a-skat… hvis der er noget at betale skat af
- ✓ Man arbejder ofte længere, og i starten til en lavere indtjening.
- ✓ Man tjener dog gennemsnitligt mere end en lønmodtager, men man kan også gå konkurs…

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?

Eksempel

Business Model Canvas



Café koncept – og JA fotoet er skabt af AI

Business Model Canvas: The Coffee Dream

Key Partners
- Organic farms
- Local artists
- Sustainability organizations

Key Activities
- Coffee production
- Marketing campaigns
- Customer service

Key Resources
- Coffee suppliers
- Employees
- Location

Value Proposition
- Organic coffee
- Tea, juices etc.
- Cookies
- Sustainable packaging
- Cozy ”hyggelig” atmosphere
- Local ingredients

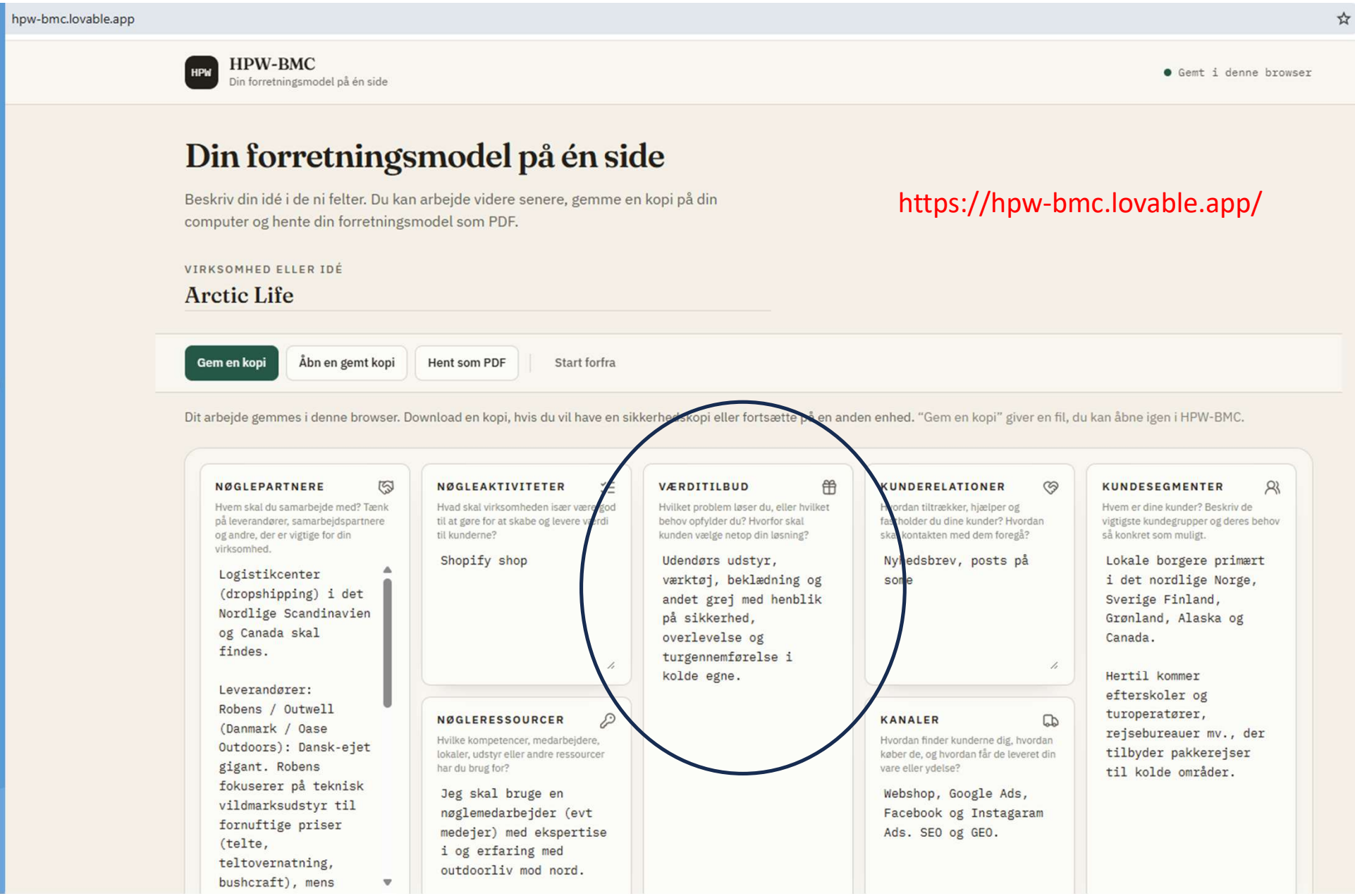
Customer Relationships
- Loyalty program
- Social media
- Community events
- Customer feedback

Channels
- Physical store
- Online ordering
- Social media

Customer Segments
- Young adults
- Environmentally conscious consumers
- Students

Cost Structure
- Salaries
- Rent
- Procurement

Revenue Streams
- Coffee sales
- Merchandise
- Events


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 sociale
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.

Den bedste måde at komme i gang på er at stoppe med at tale og begynde at handle…

Walt Disney



Iværksætterens 10 kasketter

Personligt	Sparring	Jura	Forsikring	Synlighed
Fagligt	Økonomi	Salg	Innovation og strategi	Ledelse

Hvordan organiseres VIRKSOMHEDEN?

VIGTIGT – søg specialiseret rådgivning!

- **Freelancer (intet CVR)**
  - Du arbejder som lønmodtager
  - Kræver aftale med et Freelance bureau (6-18% i gebyr)
  - Du sender regning via freelancebureauet.
  - Ingen administration
  - Måske problem med fradrag for driftsudgifter.
- **Hobbyvirksomhed (PMV)**
  - Næsten som enkelt mands virksomhed
  - Max. 50.000 i omsætning. Ingen moms.
  - Ingen ansatte, ingen import/eksport
  - Hæftelse er personlig og ubegrænset
  - Bogføring? Ja! Skat? Ja!
  - Ingen kapitalkrav
- **Enkeltmandsvirksomhed**
  - En person ejer firmaet
  - Let at etablere og gratis
  - Hæftelse er personlig og ubegrænset
  - Bogføring? Ja! Skat? Ja!
  - Ingen indsendelse af årsregnskab
  - Intet krav om kapital, men…
  - Overvej valg af skatteordning (revisor)
- **Interessentskab I/S**
  - Partnerskab mellem 2 eller flere ejere (mennesker eller andre firmaer)
  - Let at etablere uden omkostninger
  - Hæftelse er personlig, ubegrænset og solidarisk. **VÆR FORSIGTIG!**
  - Lav en Interessentskabskontrakt!!
  - Bogføring Ja!, SKAT Ja!
  - Intet krav om indsendelse af regnskab
  - Ingen kapitalkrav
- **Anpartsselskab ApS**
  - Minimum 1 person/firma som ejer
  - Kompliceret at etablere - Få hjælp til stiftelse!!
  - Anpartshaveroverenskomst er virkeligt en god idé.
  - Kapitalkrav 20.000 kr. (de bliver ikke væk!)
  - Kapitalkrav forventes reduceret til 20.000 kr.
  - Bogføring: Ja!, SKAT: Ja!
  - Indsendelse af regnskab: Ja!
  - Hæfter med indskudt og opsparet kapital i selskabet
  - Ikke krav om revisor, men…
- **Aktieselskab A/S**
  - Næsten som ApS, bare større kapitalkrav (400.000 kr.) og flere administrative krav

På næste workshop kommer vi ind på fonde, foreninger og andre virksomhedsformer

Jura & Aftaleloven

Det vigtigste: Forbrugerbeskyttelsen dækker ikke længere dig. Du er nu en STÆRK part.

Grundlæggende handler aftaler om TILBUD og ACCEPT.

Bindende og ikke bindende viljeerklæringer

Aftaler er bindende også mundtlige. Pas på båndoptagelser a la Google Business Profil casen →

Pas på langvarige aftaler fx med Web Bureauer

Lejeaftale på lokale. Overvej at bruge advokat.



Vi har dig på bånd

31. OKT 2024 | 43M

Du sagde selv ja, og vi kan bevise det! Adskillige danskere føler sig bondefanget af et firma, der over telefonen påstår at ville hjælpe deres små firmaer...

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

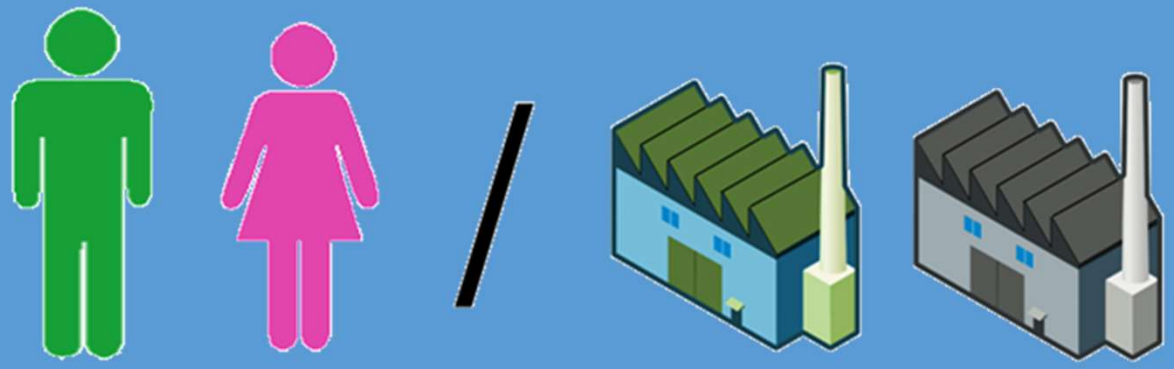


Hvad kan vi sælge til hende ?

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

Kunder & Personas

Intro – find jeres egne personas



Tid
til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker



TAK for i dag

- vi ses om en uge og jeg glæder mig allerede

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