

Iværksætterkursus

Workshop

#1





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

Plan for workshops (#1)

7. apr.

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

Hjemmearbejde

Tid til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker

Plan for workshops (#2)

14. apr.

Opsamling på workshop 1

Skatteforhold, lønsum mv

Introduktion til mini markedsanalyse, herunder prissætning

Konkurrent analyse eksempler

Introduktion til forretningsplan og budgetter

Hjemmearbejde til næste workshop

Tid til refleksion, spørgsmål, tvivl og tanker

Plan for workshops (#3)

28. apr.

Opsamling fra workshop 2

Oprettelse af hjemmeside til firmaet (let og billigt)

Lette softwareløsninger, der er gratis.

Få din hjemmeside fundet på Google – grundlæggende SEO

Markedsføring og salg

Opsamling på forretningsplan og budget

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?	Value Propositions  Produkter og tjenester, der skaber værdi for kunderne?	Customer Relationships  Hvilken forbindelse har du til kunderne?	Customer Segments  Hvem er dine kunder?
	Key Resources  Hvad er de vigtigste ressourcer for virksomheden?		Channels  Hvilke kanaler bruges der til at nå ud til kunderne?	
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



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

Walt Disney



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
Komplikeret 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 opsparat kapital i selskabet
Ikke krav om revisor, men...

- **Aktieselskab A/S**

Næsten som ApS, bare større kapitalkrav
(400.000 kr.) og flere administrative krav

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...

Iværksætterens 10 kasketter

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

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

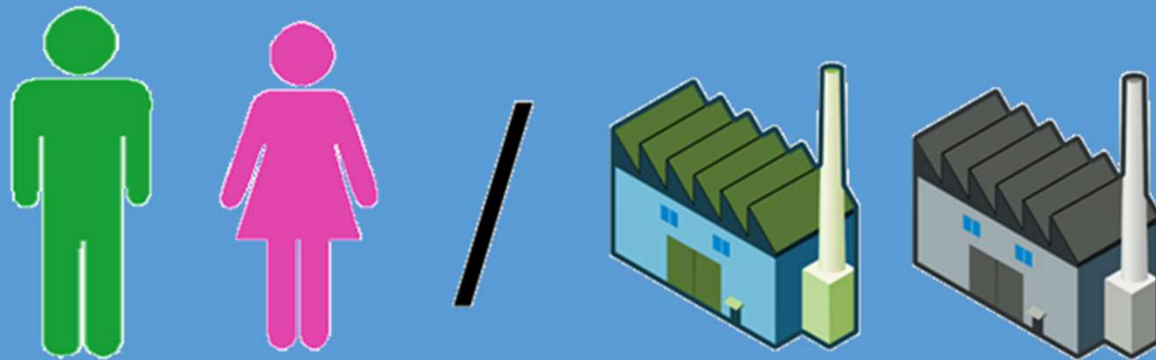


Hvad kan vi
sælge til hende ?

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

Kunder & Personas

Intro – find jeres egne personas



Hjemmearbejde

Find mindst 2 konkurrenters hjemmesider - hvad synes du? Styrker, svagheder, priser, gode ideer?



Strengths

Weaknesses

S

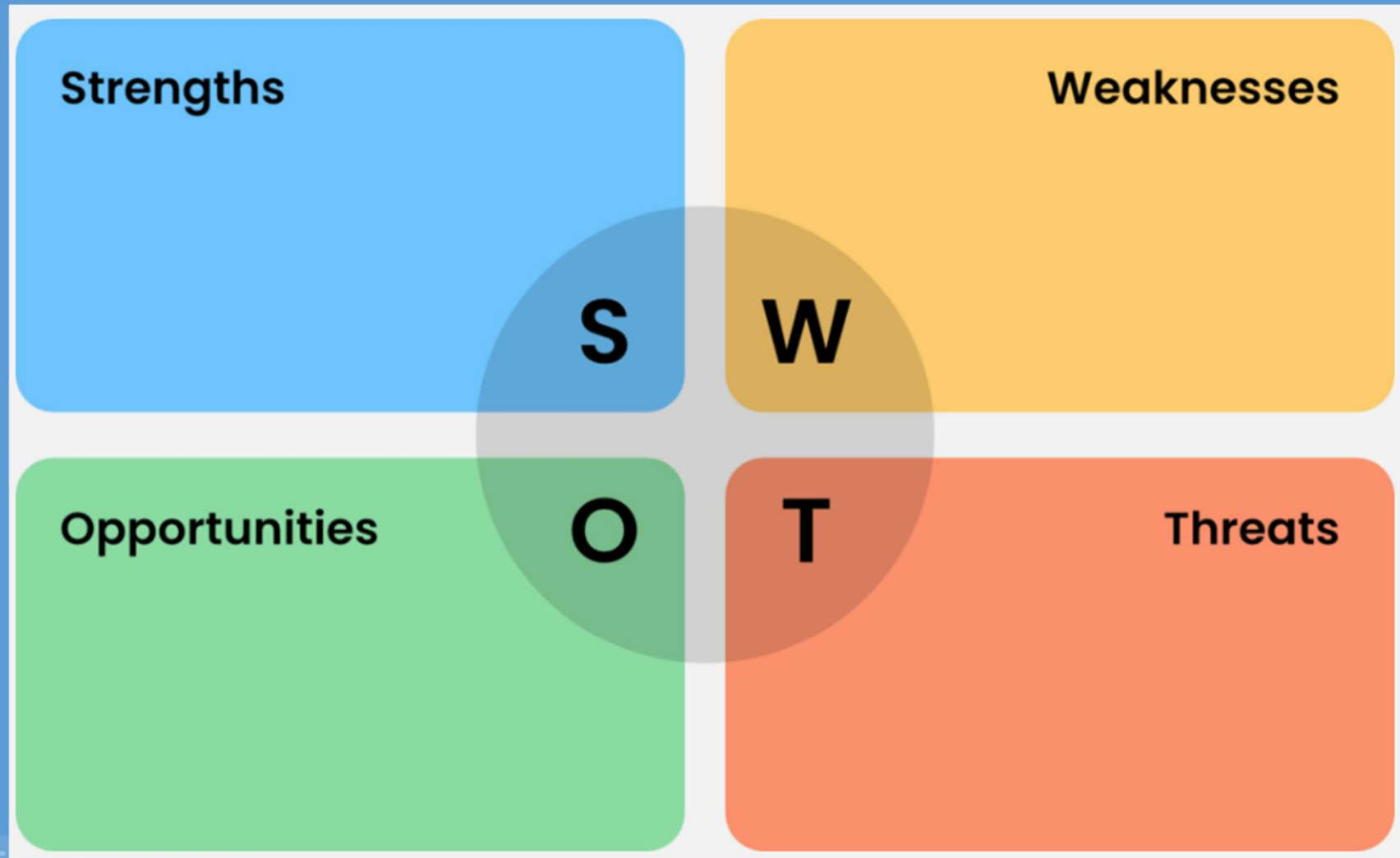
W

Opportunities

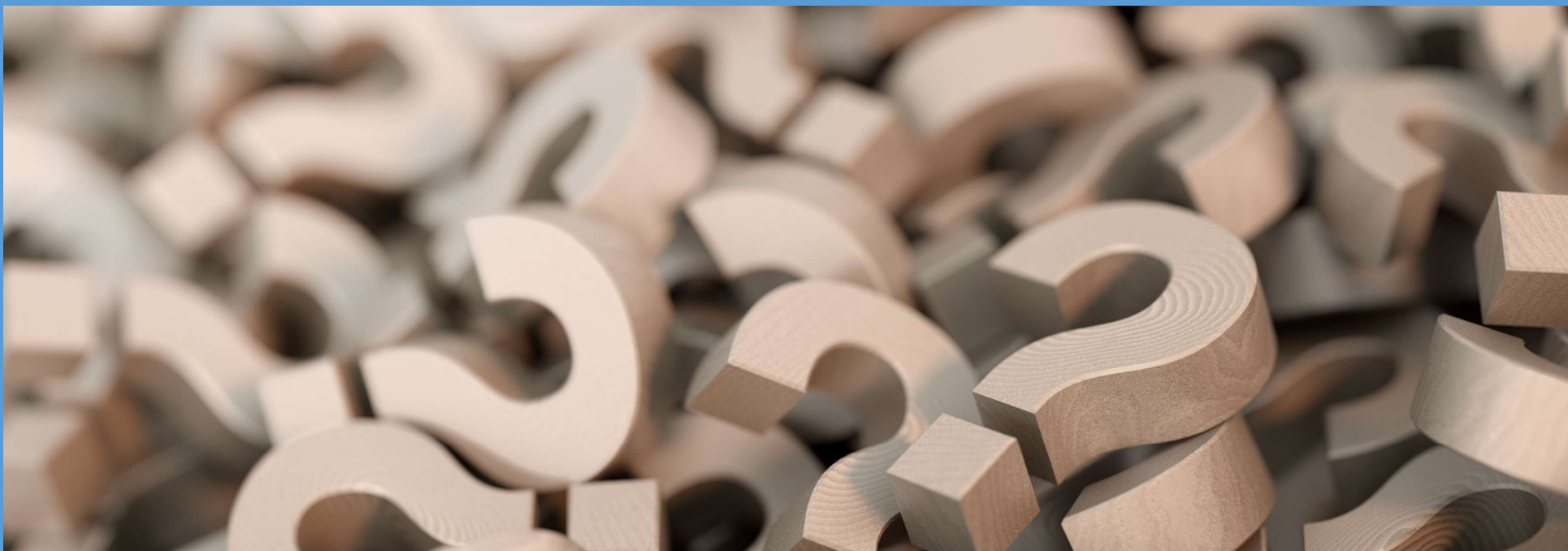
Threats

O

T



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