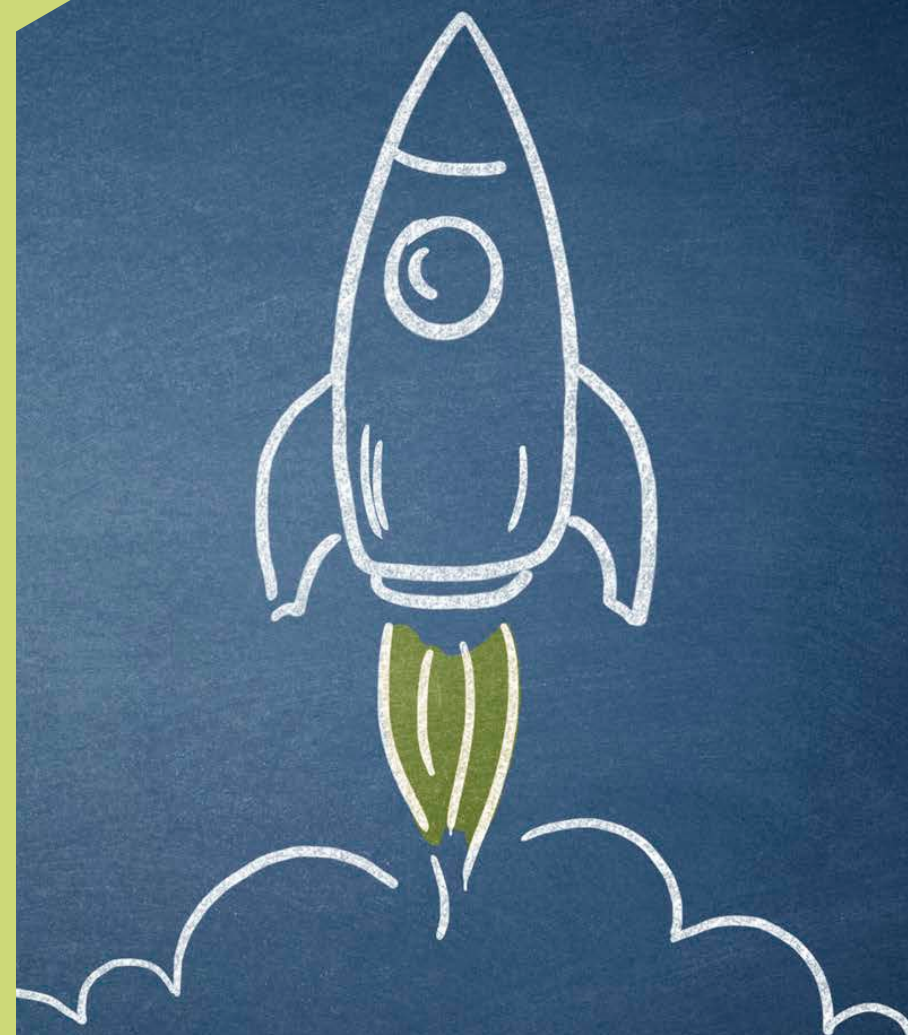


MELLEMTRIN

Bliv din egen **boss**

Forretningsplan



Bliv din egen boss

Koncept, tekst og illustration af Marina Hjørdie
Grafisk tilrettelæggelse af Stylize v. Heidi Sinnet
Udgivet af Global Entrepreneurship Week Denmark
Trykt i 1. oplag 2015
2. udgave redigeret og udgivet af Fonden for
Entreprenørskab maj 2023
www.ffefonden.dk

Indholdsfortegnelse

Intro	3
Sådan bruger du dette hæfte	3
Ideen – hvad vil du sælge?	4
Hvad er du god til?	6
Kunden – Hvem vil købe?	8
Konkurrenter – hvem sælger det samme?	10
Regn den ud!	12
Reklame – hvordan vil du gøre dit produkt kendt?	14
Design din business – gør din virksomhed lækker!	16
Pitch – sælg din ide!	18
Bagside - Din virksomhed - Design din forside	20

Intro

FEDT! Du har fået en god ide til noget, du gerne vil sælge, så du kan skabe din helt egen virksomhed. Men hvordan kommer du egentlig i gang med at blive iværksætter? Dette arbejdshæfte er din nye ven, som lærer dig alle de ting, du skal tænke over, før du går i gang.

Med din egen virksomhed, har du mulighed for selv at bestemme, hvordan dit arbejde skal være. Måske er det vigtigt for dig, at du selv kan bestemme din arbejdstid eller at lave noget du synes er sjovt. Måske vil du gerne tjene gode penge eller måske vil du gerne hjælpe andre og gøre noget godt for samfundet. Som din egen boss bestemmer du selv!

En virksomhed handler altid om køb og salg i en eller anden form. Varen, som du sælger, kan være alt fra ting, viden, arbejdskraft eller fx din optræden. Kun din fantasi sætter grænser!

Måske er din vare:

- noget du laver af gamle ting, som du genbruger til noget helt nyt eller reparerer og sælger videre. Fx kan du klunse gamle cykler, fixe dem op og sælge videre eller måske lave cool tasker af gamle cowboybukser.
- din arbejdskraft, som fx græsslåning, hundeluftning eller indkøb for ældre.
- din viden, fordi du er totalt nørdet indenfor sociale medier.
- noget som du indkøber og sælger videre til en højere pris. Du kan fx finde fede ting på nettet, som ikke sælges herhjemme endnu og sælge det videre.
- et produkt, du selv fremstiller eller tilpasser, fx smykker eller sund slik.
- din optræden, hvis du fx har talent for at synge, danse, spille musik eller andet kunstnerisk.

Sådan bruger du dette hæfte

Hæftet består af små tekster, som fortæller dig, hvordan du skal udfylde det medfølgende arbejdsark. På hver tekstsider finder du et eksempel på et udfyldt arbejdsark, som du kan bruge som inspiration, hvis du er i tvivl om, hvordan det skal udfyldes.

Når du arbejder med dette hæfte, bliver du hele tiden klogere på din egen virksomhed og derfor får du måske lyst til at rette i arbejdsarkene undervejs. Derfor kan det være en god ide at starte med at skrive svarene på spørgsmålene på Post-Its og så skrive dem ind i arbejdsarkene til sidst, når du er helt sikker på, at det er sådan, du vil have det.

Du skal også arbejde kreativt i bogen og lave billeder af din ide, din kunde, dit website og andet. Billederne kan være nogle, du selv tegner og designer, nogle du klipper ud af magasiner og blade og sætter sammen til collage eller måske nogle du selv tager fotos af.

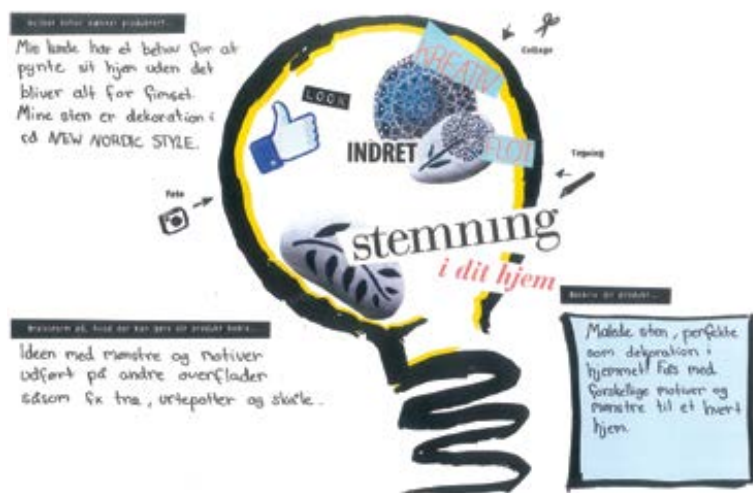
Det får du brug for:

- Farveblyanter eller tusser
- Post Its (gule selvklæbende sedler)
- Magasiner, brochurer, fagblade, ugeblade og lignende
- Limstift
- Saks

**Skal vi se at komme i gang, så du kan blive din egen boss?
God rejse!**

Ideen – hvad vil du sælge?

Du eller I har fået en god ide til noget, der kan sælges. Nu skal du prøve at beskrive den bedst muligt med ord og billeder. Brug god tid til det, for når man arbejder med sin ide på forskellige måder, så dukker der nye ofte flere ideer op til, hvordan du kan gøre den endnu bedre.



Arbejdsark

Beskriv din ide med billeder, tegninger eller collage i "pæren".

Beskriv din ide med stikord, hvad er det for et produkt, du gerne vil sælge? Brug gerne blyant eller Post Its, da du måske får lyst til at skrive andre ting, når du har arbejdet mere med ideen.

Beskriv hvilket behov din ide dækker.

Tænk over hvilket behov din ide dækker hos din kunde. Hvis din kunde arbejder så meget, at hun ikke kan nå hjem og lufte hund, så vil din hundelufter-virksomhed dække hendes behov. Behovet er her en udfordring eller et problem, som du løser. Men et behov kan også være et ønske om nydelse eller fx skønhed, som dine super lækre cupcakes eller flotte smykker dækker.

Tænk over, hvordan du kan gøre din ide endnu bedre. Det behøver ikke at være store ting eller opfindelser, selv ganske enkle ting kan virke! Hvis du fx vil sælge noget hundeluftning, så kan du tænke i at kombinere det med andre ting som "oprydning og hundeluftning", så hunden ikke er så meget alene.

Brainstorm: Du kan også spørge andre, om du må låne deres hjerner og erfaringer til at gøre din ide endnu bedre! Så bed din familie, venner eller din klasse om at komme med gode ideer. Skriv alle bud ned på arket. Vælg dem ud, som du synes, kan bruges.

Hvilket behov dækker produktet?...

Collage

Foto

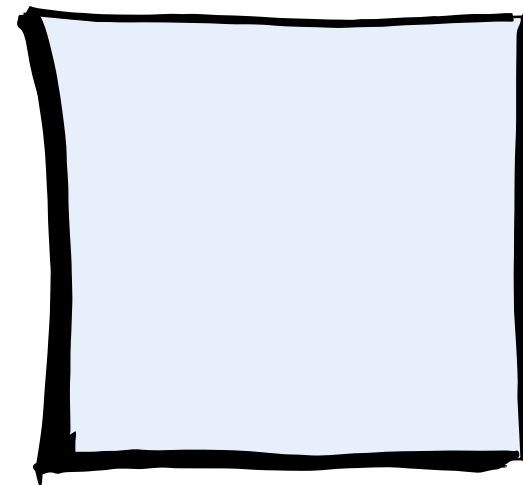


Tegning



Brainstorm på, hvad der
kan gøre dit produkt bedre...

Beskriv dit produkt...



DIN IDÉ - HVAD VIL DU SÆLGE?

Hvad er du god til?

Nu skal vi kigge lidt på, hvad du er særligt god til. Det er ret vigtig at vide, når du starter din egen virksomhed. Det kan nemlig oftest bedst betale sig, at du bruger din tid på det, du er særligt god til og samarbejde med andre om de ting, du ikke synes er så lette.

Sjovt nok, så er vi ikke altid helt klar over, at der er noget, vi er særligt gode til. Men talent kan være mange ting. Hvis der er noget, du føler, der er let for dig at gøre, så tror du måske, at det er let for alle, og regner det derfor ikke som noget særligt. Har du fx let ved at tale med andre mennesker eller er du måske god til at fikse ting eller sætte system i noget, så husk på, at det er et talent du har!

Måske har du lyst til at lave alting selv, eller måske er I et helt team, der går sammen om en god ide, måske du har en storebror, der er god til at lave hjemmesider eller din vens mor kan hjælpe dig med regnskab osv. Kig dig omkring og find ud af, hvor du kan få hjælp til din virksomhed.

Arbejdsark

Se på de fire felter og find de områder, som du synes, du er særligt god til, eller som du synes, du let kan lave.

Sæt en ring om de ting, som du synes, du er særligt god til.

Du kan også sætte nogle af dine venner, familie eller klassekammerater ind, der hvor du synes, de kan noget særligt. Brug forskellige farveringe til at markere dem med.

Er du god til at skrive? Kan du læse borte tekst? Kan du lave stemninger med lyd? Er du god til at finde på historier? Er du god til at fortælle historier? Kan du tage gode fotos der fortæller en historie? Er du god til at tegne? Kan du tegne gode fotos der fortæller en historie? Er du god til at sætte ting i system? Kan du tale om undersøge hvordan andre gør og finde den rigtige løsning? Er du god til at bruge de sociale medier?	Er du god til at tale? Synes du det er sjovt at designe? Er du god til at få ting til at se lettere ud? Kan du tegne og male? Kan du sæt ved at bygge modeller? Er du god til håndværk? Kan du sæt ikke ting? Er du god til at sætte ting i system? Kan du tale om undersøge hvordan andre gør og finde den rigtige løsning? Er du god til at sætte ting i system? Kan du tale om undersøge hvordan andre gør og finde den rigtige løsning? Er du god til at sætte ting i system? Kan du tale om undersøge hvordan andre gør og finde den rigtige løsning? Er du god til at sætte ting i system? Kan du tale om undersøge hvordan andre gør og finde den rigtige løsning?
--	--

Er du god til at skrive?

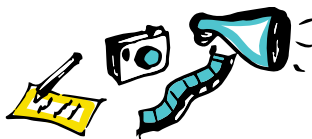
Kan du lave korte film?

Kan du lave stemninger med lyd?

Er du god til at finde på historier?

Er du god til at fortælle historier?

Kan du tage gode fotos,
der fortæller en historie?



Historie fortællerne

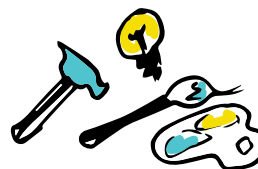
Er du god til at få ideer?

Synes du, det er sjovt at designe?

Er du god til at få ting til at se lækre ud?

Kan du tegne og male?

Har du nemt ved at bygge modeller?



Skaberne

Er du god til håndværk?

Kan du nemt fikse ting?

Logikerne

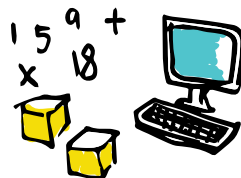
Er du god til tal og regnskab?

Er du en haj til computere?

Synes du, det er sjovt at sætte ting i system?

Kan du lide at undersøge, hvordan
andre gør og finde den rigtige løsning?

Er du god til at bruge de sociale medier?



Brobyggerne

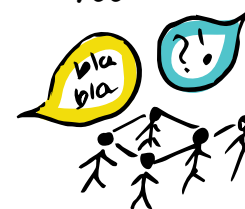
Kan du lide at snakke med folk?

Er du god til at lave mundtlige
præsentationer?

Har du let ved at sælge?

Er du god til at få dine venner
til at arbejde sammen?

Kan du lide at være i grupper?



HVAD ER DU GOD TIL?

Kunden – Hvem vil købe?

Du har et produkt, du gerne vil sælge, så nu skal du se på din kunde, som skal købe produktet. Tænk over hvem det er, du gerne vil sælge til? Jo mere du føler, du kender din kunde, jo lettere vil du kunne lave de rigtige reklamer og finde de rigtige steder at reklamere for dit produkt.

Her skal du forestille dig din allerbedste kunde, prøv at gøre det så levende så muligt, tænk fx over hvordan vil han/hun ser ud, går klædt, om hun/han har børn osv.

- hvordan vil han/hun se ud?
- hvor gammel er han?
- hvad interesserer hun sig for?
- hvor bor han?
- hvordan går hun klædt?
- har hun et kæledyr?
- har han børn?



Arbejdsark

Lav en collage af din kunde, som du forestiller dig denne ser ud, giv kunden et navn og forestil dig, hvad kunden vil svare på spørgsmålene, skriv det ind i arbejdsarket.

Jeg bor...

Hvor forestiller du dig, at din kunde kunne bo henne?

Jeg arbejder med...

Hvad tror du din kunde arbejder med, hvis det er en voksen?

Du kan kende mig på...

Hvordan kan du kende din kunde? Skriv nogle stikord, som fx "meget travl", "glad for dyr", "fangirl tøj", "meget lækkersulten", "ser altid pæn ud", "kan lide orden" ...osv.

Jeg interesserer mig for...

Er din kunde fx interesseret i sund mad, musik eller måske boligindretning?

Jeg køber produktet fordi...

Skriv hvad du tror din kunde vil kunne lide ved dit produktet. Hjælper det hende med noget? ...er det flot?... føler hun sig lækker?... eller sparer det ham for tid?...osv.

Lav en collage eller tegning af din kunde



Jeg bor...

Jeg arbejder med...

Jeg hedder...

Jeg er år gammel

Jeg interesserer mig for...

Du kan kende mig på...

Jeg køber produktet fordi...

KUNDEN - HVEM VIL KØBE

Konkurrenter – hvem sælger det samme?

Når du starter din egen virksomhed op, så er noget af det klogeste, du kan gøre, at lære af dem, der sælger det samme som dig. Hvis du ikke kan finde nogen, der sælger præcis det samme, så er det jo bare super godt, så har du jo en fordel! Men husk, at det ikke betyder, at du ikke har nogen konkurrenter. Du konkurrerer bare med nogen, der sælger noget, som løser kundens behov på en anden måde, og dem kan du også lære af!

Find to konkurrenter, søg på nettet, gå i butikker, tjek opslagstavler i supermarkedet osv.

- Led efter deres reklamer og priser
- Læs, hvad de skriver på deres hjemmeside
- Læs, hvad der skrives om dem på de sociale medier
- Tjek deres YouTubes ud, se deres Facebook side, deres Instagram profil, Blog eller hvor de nu reklamerer for sig selv.

Arbejdsark

Udfyld arbejdsarket med navn og logo af konkurrenterne eller med et billede af deres produkt.

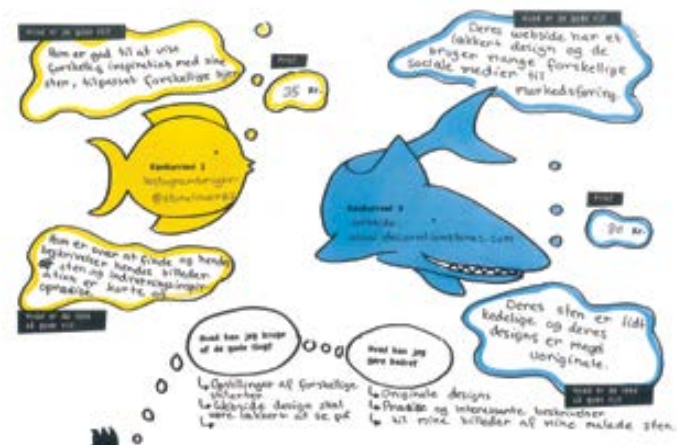
Tænk over, hvad du synes de er gode til og hvad du synes, de kunne være bedre til.

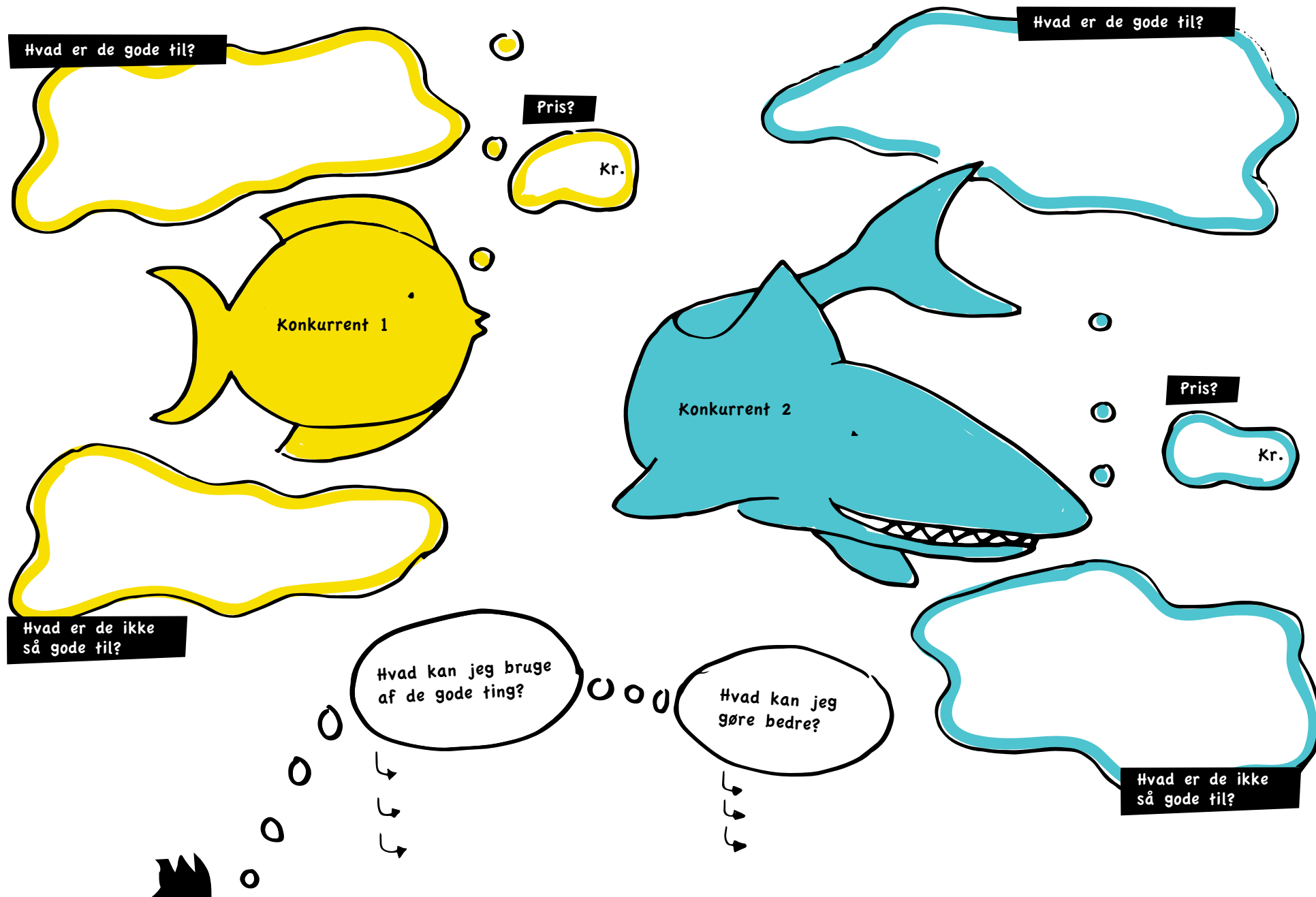
Skriv det ind på arbejdsarket.

Find deres priser og skriv dem ind på arbejdsarket.

Tænk over, hvad du kan lære af det, som de er gode til. Kan du bruge den viden til at forbedre dit produkt? Skriv det ind på arbejdsarket.

Tænk over, hvad du kan lære af det, som de ikke er så gode til. Kan du bruge den viden til at forbedre dit produkt? Skriv det ind på arbejdsarket.





KONKURRENTER - HVEM SÆLGER DET SAMME?

Regn den ud!

For at kunne finde ud af, hvad du kan tjene på dit produkt, er du nødt til først at finde ud af, hvad dit produkt koster for dig at fremstille, indkøbe eller udføre. Dette kaldes kostprisen.

Kostprisen

Der er forskellige måder at finde kostprisen på, alt efter hvilket produkt sælger.

- Måske fremstiller du produktet selv, hvis du fx laver hjemmelavede økosæber eller bager kunstfærdige cupcakes, så skal du regne dit vareforbrug ud. Alle de varer, du skal bruge til at lave fx 20 stk., skal du regne sammen og derefter dividere med 20, så du får stykprisen.
- Hvis du køber noget, som du sælger videre til en højere pris, så er indkøbsprisen din kostpris.
- Hvis du laver nye ting af gamle brugte ting, du har klunset dig til eller købt billigt, så er din tid og dit vareforbrug der skal regnes sammen. Din timepris bliver mest realistisk, hvis du ser på, hvad man kan tjene i timen på et andet fritidsjob og bruger det til udregning af timer X kr.
- Hvis du sælger din viden eller en service, som fx hundeluftning eller børnepasning, så er din kostpris regnet ud på timerne alene. Regn ud ved hjælp af timer x kr.

Arbejdsark

Regn kostprisen ud og sæt den ind i skemaet på arbejdsarket.

Din salgspris

Nu skal du finde ud af, hvad dit produkt skal koste. Der findes ikke nogle regler for, hvordan man regner det ud, for dybest set bestemmer du det jo selv. Men for at sikre dig, at der også er en sandsynlighed for, at kunderne vil betale for dit produkt, skal du kigge på tre ting:

1. Hvad er din kostpris? – dit produkt skal altid koste mere, ellers er det ikke en god forretning!
2. Hvad koster konkurrenternes produkt? – de er landet på den pris, fordi der er kunder, der er villige til at betale, derfor er det godt at kigge på dem. (Se side 10)
3. Hvor unik er din ide – hvis din ide kan noget mere eller noget bedre end konkurrenternes, så er det muligt, at du kan tage en højere pris.

Nu må du kigge på de tre ting og beslutte dig for, hvad dit produkt skal koste, skriv det ind i skemaet i arbejdsarket.

Hvad tjener du?

Nu har du tallene, du skal bruge for at regne ud, hvad du tjener på dit produkt. Træk din kostpris fra din salgspris = indtægt pr stk.

The illustration shows a worksheet with four main sections, each with a title and some example data:

- Indtægt til dit produkt:** Includes fields for 'Hver enhed af dit produkt' (1000), 'Indtægt (Hver X timer)' (250 kr.), and a calculated 'Indtægt = 250 kr.'.
- Din salgspris:** Includes fields for 'Hvad er konkurrenternes pris?' (100 kr.), 'Konkurrent 1' (50 kr.), 'Konkurrent 2' (100 kr.), and a calculated 'Indtægt = 100 kr.'.
- Hvad tjener du?:** Includes fields for 'Indtægt' (50 kr.), 'Kostpris' (250 kr.), and a calculated 'Indtægt = 250 kr.'.
- Thought bubble:** Contains the text 'Kan du komme i tanker om andre salgspriser?' and a 'Tilbage' button.



Udgifter til dit produkt

Vareforbrug	Kr.
+ Tidsforbrug (timer X kroner)	Kr.
Kostpris =	Kr.



Din salgspris

Hvad er konkurrenternes pris?
(se side 11)

Konkurrent 1 _____ Kr.

Konkurrent 2 _____ Kr.

Hvor unikt er dit produkt?

— unik + unik

— Lav pris Høj pris

Kr.



Hvad tjener du?

Salgspris	Kr.
— Kostpris	Kr.
Indtægt =	Kr.

ooo?

Kan du komme i tanke om andre udgifter?

REGN DEN UD!

Reklame – hvordan vil du gøre dit produkt kendt?

Hvordan skal dine kunder opdage dit produkt? Se på mulighederne på reklametræet på dit arbejdsark, se på dit tidligere arbejdsark for din kunde (s. 8) og tænk over hvilke måder, der vil være mest velegnede til at fange din kundes opmærksomhed. Mange af de forskellige muligheder virker bedst, hvis du bruger et par stykker sammen. Din website bliver fx mere synlig, hvis du også reklamerer for den med Google annoncer eller på en Facebook side.

Brochure – hvis du sælger noget i dit nærområde, har du måske brug for at lave en brochure, som du kan dele ud, hænge op på supermarkedets opslagstavle eller måske lægge på cafeer eller andet.

Netværk – måske egner dit produkt sig godt til at blive anbefalet gennem et netværk af folk du kender, som så kan give din brochure videre til dem de kender osv. Prøv at tænke på, om du kender nogen, fx din familie eller dine venner, der kunne kende dine kunder?

Skilte – Måske du har brug for at lave skilte til din bod, til at sætte på din cykel eller på din fars bil eller noget helt andet.

Annoncer i avis eller på nettet – Du kan vælge at annoncere i lokalaviser eller måske elektroniske annoncer som Google annoncer (Adwords) eller andet.

Website – har du brug for et website, hvor du kan forklare nærmere og reklamere for dit produkt?

Instagram – Hvis du sælger flotte ting, som ser lækre ud, fx smykker, kager eller fine modelfly, så kan du lave et flot sælgende univers, hvor du præsenterer dine produkter på Instagram.

YouTube kanal – Måske virker det godt at fortælle om dit produkt i små YouTube film, som du selv optager og derefter spreder på de sociale medier.

Facebook Side – Du kan oprette en virksomhedsside på Facebook for dit produkt, hvor du kan fortælle historier om dit produkt og poste nyheder.

Twitter – Du kan bruge Twitter til at sprede dit budskab ved at skrive små interessante opdateringer, der får mange til at følge dig, og ved at bruge populære hashtags #

Blogging – sælger du noget, som du har stor viden om eller interesserer dig brændende for, så kan du vælge at lave din egen blog om emnet.

Andet? – måske har du en helt anden superfed ide til at reklamere for dit produkt?

Arbejdsark

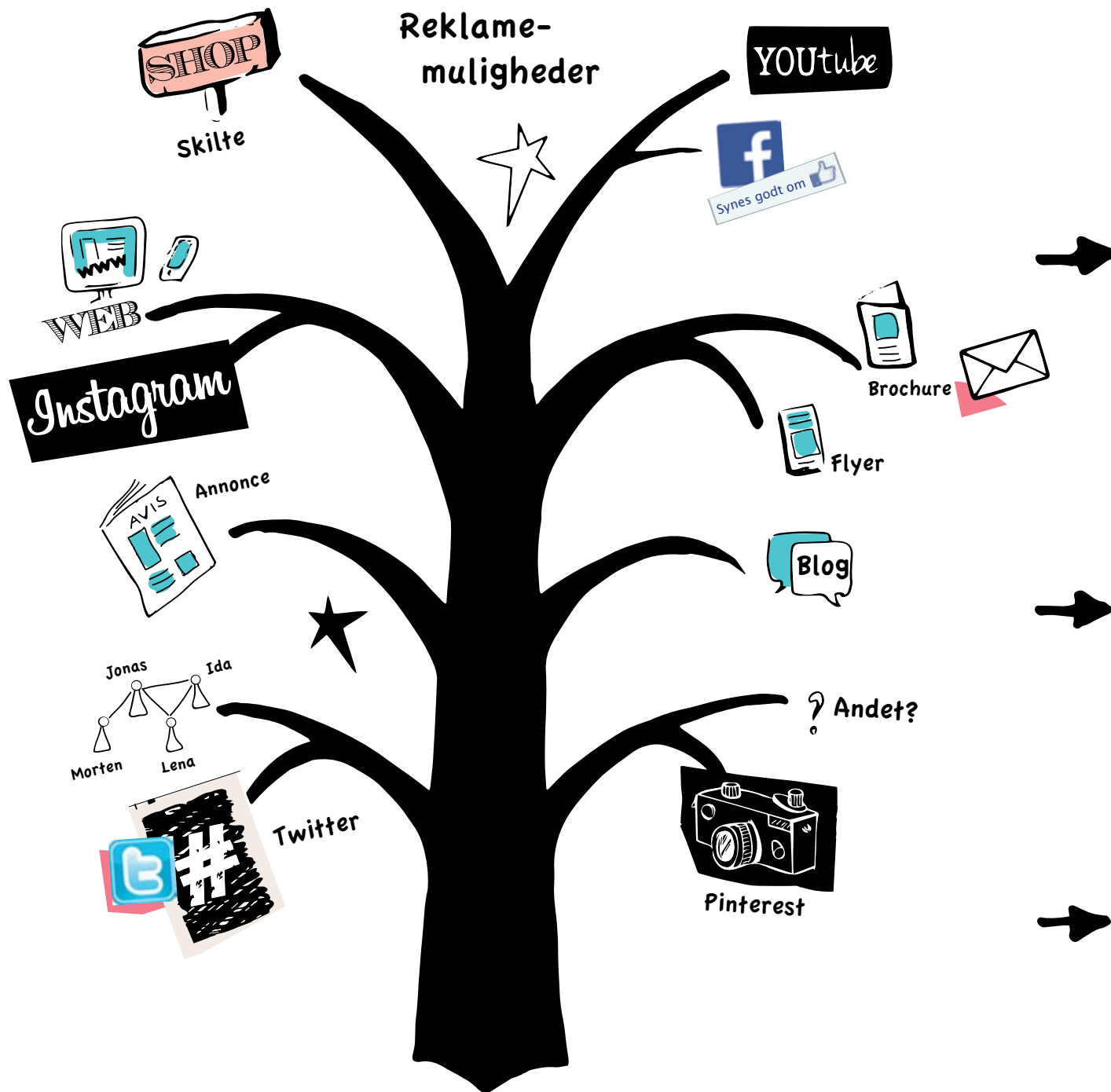
Vælg tre måder, som du mener vil være velegnede til at reklamere for dit produkt. Skriv ned, hvordan du vil bruge din reklame.

Tænk over, om det kan gøres gratis eller undersøg hvad det koster. Kan du gøre det selv eller har du brug for hjælp?

1. Instagram
 Hvordan vil du bruge det?
 Billed profil, hvor jeg
 poster billeder med
 populære Hashtags #
 så flere ser dem.

2. Flyer / Brochure
 Hvordan vil du bruge det?
 Lige i butikker
 Give mine forældre
 nogen de kan give
 deres venner.

3. Facebook Side
 Hvordan vil du bruge det?
 Have en virksomheds-
 side hvor jeg deler
 mine Instagram
 billeder.



Vælg tre måder du
kan reklamere på

1. _____

Hvordan vil du bruge det?

2. _____

Hvordan vil du bruge det?

3. _____

Hvordan vil du bruge det?

Design din business – gør din virksomhed lækker!

Kig på din kunde igen. Tænk over, hvad hun vil kunne lide at se på, hvilke farver og typer design synes du passer til den type person?

Kig også igen på dine konkurrenter, hvordan henvender de sig til kunden. Hvis du synes de er gode til det, så lad dig inspirere, hvis du synes de stinker, så brug det til at få bedre ideer til, hvordan det skal gøres.

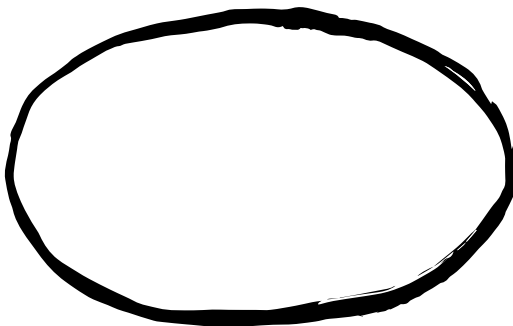


Arbejdsark

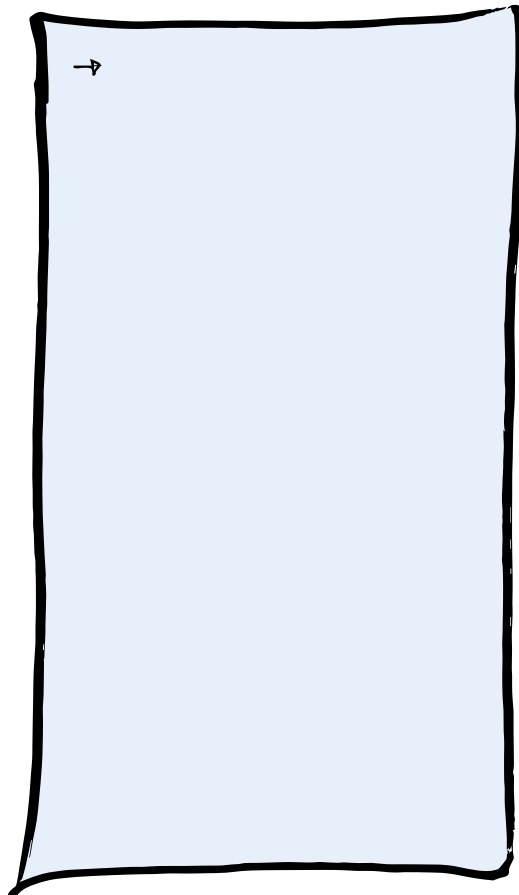
Du behøver ikke at være kreativ for at kunne lave dette, hvis du synes, det er svært at tegne eller designe, kan du finde eksempler på billeder af noget, du synes er flot og synes det skal ligne og prøve at lave en collage, der viser det.

- Klip eksempler ud fra blade og magasiner, print billeder ud osv. og lav en collage på hjemmesiden med det, du tror din kunde vil kunne lide. Kan du lide at designe, så lav i stedet et bud på, hvordan din nye hjemmeside, din nye blog eller andet kunne se ud.
- Kom med et bud på et logo....skal det være et navn eller et symbol eller begge ting?
- Skriv en tekst på en flyer, hvor du beskriver, hvad du sælger, så det fanger din kundes opmærksomhed og giver dem lyst til at købe. Fortæl din kunde om, hvordan du dækker dennes behov, forestil dig, at du skriver det til bare den ene person.

Logo

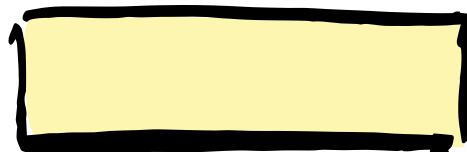


Skriv teksten til din brochure

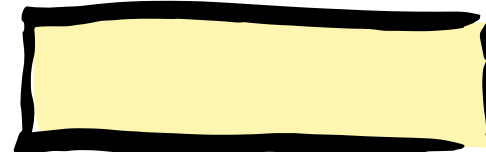


Design af dit website

Firmanavn



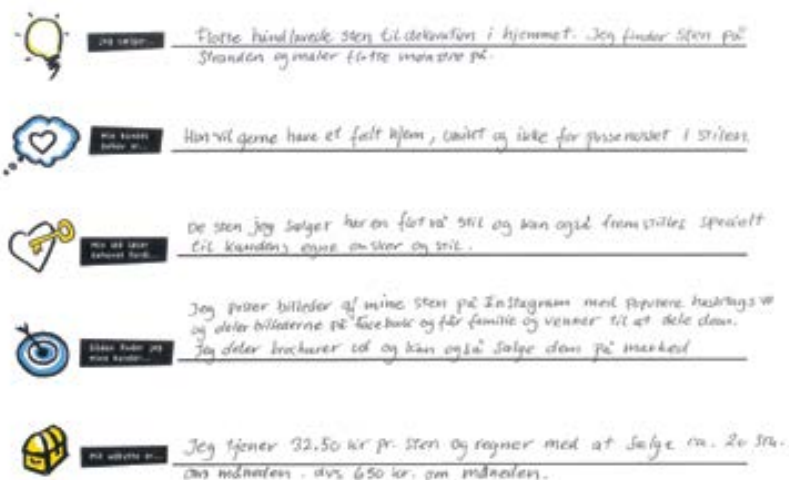
Navn på din hjemmeside



DESIGN DIN VIRKSOMHED

Pitch – sælg din ide!

Yes, nu er du ved at være i mål! Nu skal du bare ud og overbevise andre om, at din ide er super god! Måske skal du sælge ideen til din klasse, måske skal du præsentere den for nogen i din familie eller andre, som du gerne vil have til at låne dig penge til at lave brochurer eller indkøbe dine første varer eller andet. Derfor er du nødt til at overbevise dem om, det er en god ide du har. Dette er dit første salg og derfor er du nødt til at lave en slags salgstale, en præsentation som viser dem, at du har en god ide, du har tænkt dig godt om og arbejdet grundigt og det er noget, du kan tjene penge på.



Arbejdsark

Du kan præsentere din ide på lige den måde du har lyst til, måske har du lavet en model, en planche, et slideshow eller noget andet fedt. Men du skal alligevel huske din salgstale, den skal indeholde følgende:

Jeg sælger...

Min kundes behov er...

Min ide løser behovet fordi...

Jeg finder mine kunder gennem...

Mit udbytte er...

Så, nu skal du bare øve dig foran spejlet!

Husk at præsentere dig selv først.

Tillykke!

**Du er nu parat til at starte din egen virksomhed og blive din egen boss.
Go rock the world!**



Jeg sælger...



Min kundes
behov er...



Min idé løser
behovet fordi...



Sådan finder jeg
mine kunder...



Mit udbytte er...

PITCH - PRÆSENTER DIN IDÉ

Din virksomhed