

START-HJÆLP



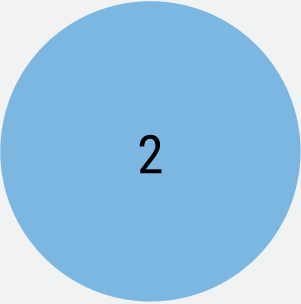
For dig, der har en idé til et koncept og gerne vil godt fra start!

1

MOTIVATION/AMBITION

Den vigtigste drivkraft i en virksomhed er dig. Derfor er det afgørende, at du er bevidst om de værdier, du ønsker at få indfriet som selvstændig og forstår din motivation. Hvad er det, der virkelig betyder noget for dig? Hvad driver dig til at tage dette skridt? Er det friheden til at forme din egen succes, jagten på økonomisk frihed, ønsket om at gøre en betydningsfuld forskel eller måske ønsket om at bruge dine kompetencer fuldt ud? Eller er det noget helt andet?

Definer dine værdier og motivation tydeligt og afdæk, hvad der ligger til grund for dine valg. Forstå, hvad der virkelig driver dig, og lad det være din guide i din proces.

2

IDÉBESKRIVELSE

Beskriv kort din virksomhedside og forventet salgskanaler.



PRODUKT/YDELSE

For at blive skarp på dit koncept er det vigtigt at få et overblik over, hvad du tilbyder. Beskriv kort og så detaljeret som muligt dine produkter/ydelser. Hvad er det helt konkret, du ønsker at tilbyde?



MÅLGRUPPE

For at få de bedste forudsætninger i markedet er det afgørende, at du har en stærk fornemmelse af dine kunder. Der er mange veje til at finde frem til målgruppen, men starten kan være, at du prøver at forestille dig:

Hvem er de kunder du ønsker at sælge til?

Hvad er deres behov?

Hvor færdes dine kunder typisk, fysisk eller online?

Hvilken situation befinder de sig i, når de skal vælge at købe dine produkter/ydelser?

VÆRDITILBUD

For at skabe den opmærksomhed, der skal til for, at din målgruppe køber sig ind på dine produkter, er det afgørende, at du er bevidst om, hvordan dine produkter skaber værdi for målgruppen.

Overvej: Hvilken værdi vil kunden opnå ved at handle hos dig? Hvad er det helt særlige, som kendetegner dig og din virksomhed? Hvad opnår kunden/undgår kunden ved de enkelte produkter/ydelser?

Perspektivér gerne ud i markedet, så du bliver bevidst om, hvem dine konkurrenter er, og hvor du har dine særpræg.

Nu har du været igennem processen med at definere dine egne værdier/motivation, produktbeskrivelse, målgruppeafklaring og er nu klar til at definere en vision for din virksomhed.

Opgaven her ligger måske ikke lige for, men du vil til gengæld opleve, at din eksistensberettigelse vil stå helt skarpt, når din vision er defineret. Dét er en fed følelse!

6

KONKURRENTER

Opgaven her ligger måske ikke lige for, men du vil til gengæld opleve, at din eksistensberettigelse vil stå helt skarpt, når din vision er defineret. Dét er en fed følelse!

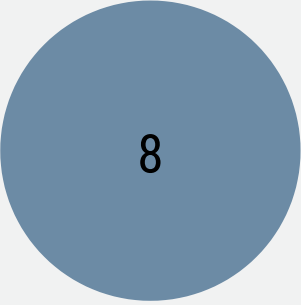
Eksempel:

“Vi vil revolutionere måden, børnefamilier planlægger og organiserer deres måltider ved at tilbyde en intuitiv og brugervenlig madplan-app. Vi ønsker at gøre det nemt for vores brugere at spise sundt, varieret og velsmagende”.

7

PERSONLIGE KOMPETENCER

For at sikre at dit koncept kan lykkes, er det vigtigt at tage et tjek på, om der er de ressourcer i virksomheden, der er brug for. Da du er den vigtigste ressource for at komme i gang, er det afgørende, at du bliver klar over dine personlige styrker og faglige kompetencer. Stemmer disse overens med virksomhedens behov og eksistensgrundlag? Vil det kræve andre kompetencer i virksomheden for, at du kan komme i gang? Skab dig et overblik herom:



8

ØKONOMI OG TID

For at du kan komme i gang med dit koncept er det vigtigt, at du får overblik over, hvad skal du tjene for, at virksomhedens økonomi og din privatøkonomi hænger sammen. Er det realistisk at opnå disse? Derudover er det vigtigt at kigge på, om det vil kræve startkapital for at komme i gang, og om du har denne?

Forestil dig en hverdag, hvor du arbejder i virksomheden - hvordan ser det ud? Hænger tid og økonomi sammen?



9

AFKLARING OG PRIORITERING

Der vil være rigtig mange opgaver, der skal løses, så en prioritering vil være givende. Hvad er vigtigt lige nu i forhold til at komme i gang? Hvilke opgaver skal du i gang med? Hvem skal du snakke med? Er der en naturlig rækkefølge for, hvordan du skal gå til opgaverne?

SÆT MÅL OG HANDLING

At sætte mål er en god hjælp til at skabe retning og fokusere energi og ressourcer. Det giver klarhed og motivation både til dig og dem omkring dig, hvilket øger chancerne for at komme i gang og få succes. Mål fungerer som milepæle og er et godt værktøj til at evaluere og fejre dine succeser.

Sæt mål ud fra dine vigtigste prioriteter. Hvad skal du i gang med? Er der nogle, du skal have med for at nå i mål? Hvornår skal du være i mål med opgaven?

MARIAGERFJORD
ERHVERV

Hos Mariagerfjord Erhverv står vi altid til rådighed for dig og din virksomhed, og vi vil gøre vores bedste for at hjælpe dig godt videre. Har du spørgsmål, eller lyst til at præsentere din idé, kan du altid række ud.

Book et møde med en iværksætterkonsulent på www.mfer.dk eller på tlf. 70 22 28 20.