

MODUL

Forstå vigtigheden af engagement og de udfordringer, der er involveret i at starte en virksomhed

INTRODUKTION

Du har sikkert hørt det før: Vejen til iværksætteri er fyldt med forhindringer.

Dette modul vil hjælpe dig med at forudse alle de udfordringer, der ligger foran dig, så du kan overvinde dem med forberedelse, forstå, hvad det vil sige at være iværksætter og indse, hvilke hårde og bløde færdigheder du skal bruge for at nå dit mål.

INDHOLD

At komme med fantastiske og unikke produkter eller services

Du er fuld af motivation og ambition om at starte dit eget eventyr, klar til at blive en succesfuld iværksætter, starte den bedste forretningsplan, blive din egen revisor, reklamere for din virksomhed og alle de spændende pligter iværksætteri indebærer.

Men vent lige et øjeblik. Der er mange færdigheder og værktøjer, du skal have for at være en succesfuld iværksætter, men kernen i din virksomhed, roden til din succes, er dit produkt eller din service. Dette kan synes ganske indlysende; hvordan ville din virksomhed overhovedet eksistere uden noget at sælge? Nå, mange begår den fejl at springe ind i iværksætterverdenen uden et overbevisende produkt eller service at tilbyde. Hvordan finder du så den perfekte idé?

BONUS TIPS

- **Find det du vil have:** Hvis du skal arbejde dag og nat i årevis for at være din egen chef, kan du bedre lide det, du laver. Den første nøgle til succes er at finde din passion og skabe dit job efter det, du elsker. Du vil være meget mere overbevisende for dine kunder, hvis du tror af hele dit hjerte på dit projekt.
- **Find, hvad andre vil have:** Når du har fundet det, du vil have, skal du finde ud af, hvad andre vil have eller endnu ikke ved, de vil have. Undervurder ikke den foreløbige forskningsdel af din virksomhed. Du skal kende markedet omkring dig for at sikre, at folk vil være interesserede i din virksomhed. Årsagen nummer et til, at startups fejler, er manglen på markedsefterspørgsel, så undersøg markedet grundigt.
- **Undlad at kopiere andre:** Det er ikke en god idé at kopiere en eksisterende virksomhed, så selvom du ender med at sælge lignende produkter, så tilbyd noget mere eller andet end det, der allerede er på markedet. Definer, hvad der ville gøre dit produkt unikt. Som vi forklarede i det forrige modul, hvis det, din virksomhed tilbyder, ikke er innovativt, vil din succes ikke vare længe.
- **Vær præcis:** Sidst men ikke mindst, hav en klar idé om, hvad du vil give folk. Ingen ved bedre end dig, hvad du vil sælge, så vær klar til at kende alle de små detaljer om dit produkt og præsenter det både kortfattet og detaljeret.

Hav en klar plan og vision for din forretning

Når du er fast besluttet på din idé, ved du hvad du vil sælge eller hvilken service du vil levere, og det er tid til at forestille dig din virksomhed fra A til Z. Skriv med så mange detaljer som muligt ned hvad din virksomhed er, hvordan det vil fungere, og hvorfor det vil lykkes, vil først hjælpe dig med selv at

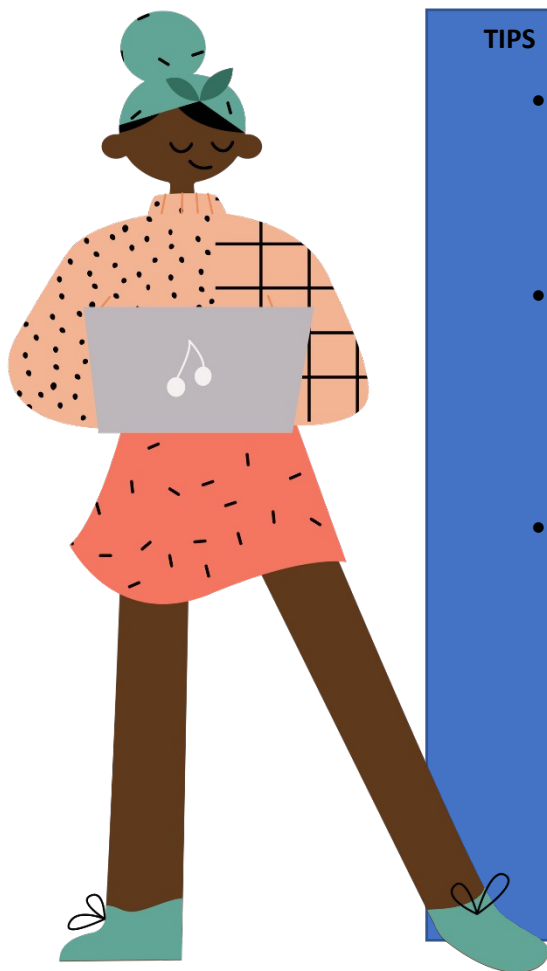
blive overbevist om levedygtigheden af det, du foretager dig, men også overbevise investorer.

BONUS TIPS

- **Hav en klar forretningsplan:** En forretningsplan er en køreplan, der definerer kernen i din

Opnå den nødvendige viden og de nødvendige færdigheder

Du vil opdage, at din virksomhed kræver løsning af en mangfoldighed af opgaver, du ikke engang havde tænkt på. Ledelse, styring, fundraising, økonomi, marketing, e-handel, webudvikling, endda søgemaskineoptimering og meget mere, listen kan være skræmmende. Men vær ikke bange!



TIPS

- **Find rådgivning:** Mange mennesker har været igennem processen før dig og kan hjælpe dig. Der er flere Facebook-grupper for iværksættere, online læringsplatforme og erhvervsnetværk, du kan ty til for at modtage vejledning og tips.
- **Vær alsidig:** Og selvom du er en superdygtig robotingeniør med en PhD grad, skal du stadig lære bløde færdigheder såsom verbal og non-verbal kommunikation, kreativitet og teamwork. Online læringsplatforme er også gode steder at lære nye færdigheder!
- **Prøv altid at udvikle dig:** På grund af den brede vifte af færdigheder, du skal tilegne dig, bliver du nødt til at fortsætte med at lære. Selvom du er en super kvalificeret robotingeniør, der var den bedste i klassen til matematik, ved du stadig ikke alt. Verden er i konstant udvikling, så tag ikke din

Hav tilstrækkelig med kapital og likviditet

Dette er bekymring nr. 1 for mange wannabe-iværksættere: Pengene. Du har måske en revolutionerende idé, men uden nogle penge kommer du ikke langt.



BONUS TIPS

- **Find et job og spar penge:** Dette kan lyde selvmodsigende, når du forsøger at starte din egen aktivitet og skabe en indkomst, men mange iværksættere startede med at have et job, der gav dem mulighed for at spare penge op til deres egen virksomhed. Dette job behøver ikke at være din absolutte passion, så længe du har dit mål for øje og tjener penge. Samtidig kan du udvikle din forretningsidé og dit netværk, søge investorer og fastlægge din forretningsplan.
- **Ansøg om midler:** Hvis du ikke kan spare nok op eller regne med partnere, der kan skaffe tilstrækkelige midler til at starte din virksomhed (hvilket ofte er tilfældet), er der masser af finansieringsmuligheder fra forskellige enheder. Du finder mere information om, hvordan du får adgang til disse midler i modul 9.

- TIPS.** **Expect unforeseen expenses:** Nothing ever goes exactly according to your plan and even if you thought you had anticipated all the possible difficulties, unforeseen challenges and expenses will pop up. It is important that you are financially and psychologically prepared to deal with impromptu spending such as taxes you did not calculate, loss of market share, unexpected resignation of your employees, debts from customers, mismanagement of the partner, vil du skabe nyttige forbindelser.
- **Foretag din søgning personligt:** Tal med folk om dit projekt, lær folk at kende og bliv venner med dem, før du spørger om, de ville være interesserede i at deltage i dit eventyr! Du kan også finde startups arrangementer og konferencer, selvom du ikke finder din fremtidige partner, vil du skabe nyttige forbindelser.
 - **Brug Internettet:** Hvis du ikke har tid til at søge, er masser af hjemmesider dedikeret til iværksættere på jagt efter partnere. LinkedIn og Facebook-grupper er også gode steder til at lære nye færdigheder, og financial management is an important one. Managing a company's budget is slightly more complicated than managing your personal finances, so even if you have a tight budget, an accountant can save you a countless number of mistakes that could bring down your business.
 - **Understand and manage your budget precisely:** We warned you earlier that you would need to learn new skills, and financial management is an important one. Managing a company's budget is slightly more complicated than managing your personal finances, so even if you have a tight budget, an accountant can save you a countless number of mistakes that could bring down your business.
 - **Spot de manglende færdigheder:** Omgiv dig med mennesker fra forskellige felter og med forskellige færdigheder, som vil bringe anden komplementær ekspertise og perspektiv til din virksomhed.

Saml et stærkt team til din forretning

Det er måske dig, der kom med ideen, og denne virksomhed kan blive din baby, men det vil være svært (næsten umuligt), at udvikle din virksomhed, hvis du gør det helt alene. Selvom du ønsker at gøre det, har du ingen superkræfter og kan ikke gøre alt selv hele tiden. Det er ok at bede om hjælp og hellere før end senere.

Vi taler ikke om medarbejdere her (ikke endnu i hvert fald), men om et team, der vil hjælpe dig med at brainstorme og bygge din virksomhed op. Sådan finder du det:



Find det rette team

Igen er det meget sjældent at se en iværksætter få succes uden hjælp fra andre. Denne vigtige hjælp kommer også fra folk, der arbejder for dig. Som ny kommer du måske til at mangle netværket til at finde dedikerede medarbejdere og ved måske ikke, hvordan du genkender et godt match. Men at have det forkerte hold kan også få dit skib til at synke, så vær opmærksom på disse tips:

TIPS

- **Søg online:** LinkedIn, Indeed, Glassdoor... Hundredvis af online jobforums står til din rådighed for at slå en ledig stilling op.
- **Kontakt institutioner:** Universiteter er for eksempel fyldt med dygtige unge mennesker, der er motiveret til at starte deres karriere, så du vil måske give dem en chance! Jobcentret i din by eller region er også et godt sted at starte.
- **Opbyg tillid:** Når du har fundet folk til at bidrage med deres tid og færdigheder til din virksomhed, er det vigtigt, at du har tillid til og respekterer dem. Værdsæt dine medarbejdere og giv dem mulighed for at realisere deres drøm, mens du er en del af din drøm, giv dem ansvar og vis dem, at du tror på dem. Hvis de ikke føler sig betroet og bemyndiget, vil de gå videre til den næste virksomhed, og det er ofte tidskrævende at finde og træne folk. Hvis I arbejder godt sammen, kan du endda give dem en andel af forretningen!
- **Vis dine lederevner:** At lede en virksomhed og et team er ikke kun afhængig af tillid, men på et komplet sæt færdigheder, du skal have for at udføre dit projekt problemfrit. Empati, villighed til at undervise, lytte, kulturel intelligens, venlighed, tilpasningsevne og ydmyghed er



Lav effektiv markedsføring og branding for din forretning

Markedsføring er defineret som promovering og salg produkter eller tjenester. Hvis du vil have folk til at kende til din virksomhed og købe dit produkt, har du brug for en solid marketingstrategi. Marketing hjælper med at bevare din virksomheds omdømme, engagere kunder, øge salget og få din virksomhed til at vokse, så det er ikke en opgave, der skal undervurderes. Du har måske et fantastisk produkt, men hvis folk ikke kender det og ikke stoler på det, vil din virksomhed ikke opnå den forventede succes.

Branding er et afgørende værktøj for at opnå den succes. Når du brander din virksomhed, giver du den et bestemt design og symbol og i bredere forstand en identitet, der vil forme kundeoplevelsen, opfattelsen af dit brand hos dine interessenter og hjælpe dem med at skelne dig fra dine konkurrenter.

TIPS

- **Brug sociale medier:** Facebook, Instagram, Tweeter, LinkedIn, alle er fantastiske platforme til at kommunikere, hvad du laver.
- **Slå et attraktivt indhold op:** post artikler fra blogs, lav videoer, host eller bliv interviewet i en podcast, udgiv infografik.
- **Organiser begivenheder:** Du kan arrangere en sjov begivenhed for at tiltrække potentielle kunder, et webinar om et emne relateret til din virksomhed, en koncert i dit lokale eller en middag. Du skal være kreativ med den slags begivenheder, du vil være vært for, men husk også på at annoncere for begivenheden for at gøre den til en succes.
- **Kontakt dit lands ambassade:** At have din ambassades godkendelse af dit marketingprodukt kan vidne om viden og tillid til din virksomhed fra en vigtig enhed. Det kan promovere dit produkt i andre lande, og din ambassade vil være stolt af at kunne vise en succeshistorie.
- **Udvikl din visuelle identitet og fortæl din historie:** En del af brandingprocessen er at skabe dit eget logo, din hjemmeside, dit sociale medieindhold, men også at tænke på den måde du skriver om din virksomhed på, måden du tager telefonen på, elementerne af din historie, du vælger at fortælle. Tænk over, hvordan du ønsker, at kunderne skal opfatte dig, og bearbejd hver enkelt detalje for at give det specifikke billede.
- **Annoncer fra et tidligt stadie,** selv før du har et færdigt produkt. Marketing er noget, du skal huske på, mens du udvikler din virksomhed i stedet for kun at fokusere på at få din virksomhed til at køre.



Følg med de industrielle trends

Vi lever i et samfund i konstant udvikling med markeder i konstant forandring. Kundernes ønsker og behov var ikke de samme i går, som de er i dag, og det er vigtigt, at du følger markedets udvikling i dit arbejde.

TIPS

- **Vær fleksibel:** Vær klar til at foretage ændringer og tilpasse dig. Din virksomhed vil sandsynligvis ikke se ud præcis, som du havde forestillet dig, fordi mange ting er uden for din kontrol.
- **Lyt nøje til dine kunder:** Din virksomhed afhænger af dem, så bed om feedback, tal med kunderne om, hvad de ønsker, og hvad de har brug for.
- **Ansæt progressive medarbejdere:** Du ser måske ikke alle de nye trends, men det gør dine fremadrettede medarbejdere. Find ambitiøse mennesker, der deler din vision og vil sikre fremtiden for din virksomhed.
- **Hyr en konsulent:** Hvis du føler, at din virksomhed skulle gennemgå nogle ændringer, men ikke ved, hvor du skal starte, og hvordan du skal gå i gang det, kan nogle eksperter på området hjælpe dig.

Håndter balancen mellem arbejde og privatliv

Når du leder din virksomhed, bestemmer du selv over din tid, så ingen vil fortælle dig, hvornår du skal begynde eller stoppe med at arbejde. Det er nemt at falde i fælden med altid at være online og tilgængelig uden at tage tid til at holde en pause. At ville arbejde for meget er en trussel mod dit mentale helbred og er risikabelt, da du er hjernen og lederen. Hvis du bliver udbrændt, vil din virksomhed lide under konsekvenserne.



TIPS

- **Hold regelmæssige pauser:** At tilbringe tid med din familie og sove tages ofte for givet, men det giver dig den mentale balance, du har brug for til at lede din virksomhed uden at blive skør og give op. Hold pauser, fridage, motioner for at bruge og genvinde ny energi, planlæg ting i din ugentlige tidsplan, som ikke er relateret til arbejde.
- **Uddeleger arbejdet:** Som forklaret tidligere er det afgørende at finde et virksomhedsteam og medarbejdere, du kan stole på. Det er måske ikke nemt at lade folk gøre ting for dig, når du har en specifik idé om, hvordan tingene skal gøres, men du bør affinde dig med det.
- **Vær organiseret:** At være organiseret er det, der vil give mulighed for at afsætte lidt tid til at bruge på en anden aktivitet, du kan lide, uden at tænke på din virksomhed.

GUIDELINES/TIPS

Du forstår nu at det, at være iværksætter er ikke for de frygtssomme og umotiverede. At skabe din egen virksomhed og generere din egen indkomst er ekstremt tilfredsstillende, samtidig med at det er anstrengende. Som iværksætter vil du sandsynligvis arbejde mere og have mere ansvar, end da du var ansat i en virksomhed.

Det sidste råd, vi har til dig, er at **bevare en positiv indstilling**, selv når tingene bliver komplicerede og frustrerende. At bygge din virksomhed op er en rejse, og alle udfordringer, du vil møde, er en del af processen, så fokuser på løsningen frem for på problemet, og omgiv dig selv med optimistiske mennesker. Læg ikke for meget pres på dig selv, du behøver ikke revolutionere verden med din virksomhed, det vigtigste er, at du elsker det, du laver!

10 måder succesrige iværksættere løser udfordringer på:

1. At være kreativ
2. At være organiseret
3. At være nysgerrig og lærevillig
4. At have styr på deres budget
5. At slå sig sammen
6. At opbygge af tillid
7. At tale om deres forretning
8. At tilpasse sig
9. At uddelegere
10. Ikke at give op

"Salg er ikke en påtrængende macho-handling, hvor vinderen tager alt. Det er en empatistytet, procesdrevet og videnintensiv disciplin. For i sidste ende køber folk af mennesker." Subroto Bagchi, medstifter af Mindtree

"Du skal se fiasko som begyndelsen og midten, men aldrig se det som en slutning." Jessica Herrin, grundlægger og administrerende direktør for Stella & Dot

"Man skal blive god til at afgive kontrol og ikke tage tingene personligt. Selv garvede iværksættere har kæmpet med det. Jeg tror, det handler om ikke at tage fejl personligt og heller ikke tage succeser personligt." Leila Janah, grundlægger af Samasource og LXMI

"Hvis du starter noget på egen hånd, må du hellere have en passion for det, for det er hårdt arbejde." Sallie Krawcheck, medstifter af Ellevest

"Passion, kreativitet og robusthed er de mest afgørende færdigheder i erhvervslivet. Hvis du har dem, er du klar til at tage på rejsen." Jo Malone, grundlægger af Jo Malone

EXTERNAL RESOURCES/ TOOLS

<https://www.indeed.jobs/> - Indeed
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - Glassdoor
<https://www.glassdoor.com/index.htm> - EURES
<https://www.jobindex.dk/?lang=en> – Jobindex
<https://international.kk.dk/bhc> - Business House Copenhagen
<https://www.udemy.com/fr/> - Udemy
<https://fr.coursera.org/> - Coursera
<https://www.edx.org/> - edx