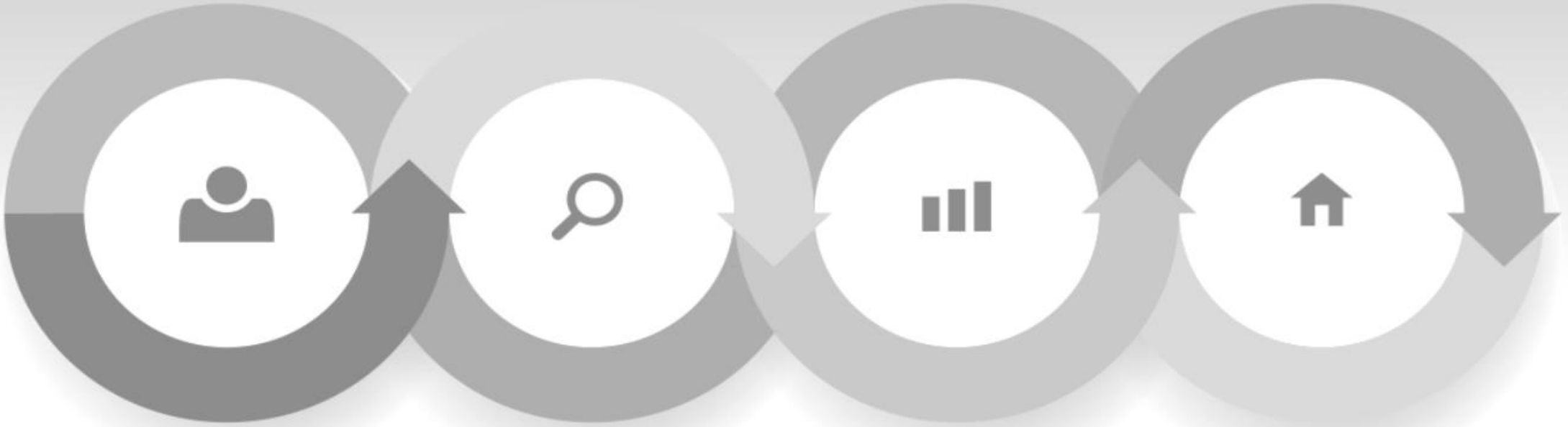


Sønderborg
Iværksætter Service

Når *din* iværksætterdrøm skal gøres til virkelighed

Steen Bielefeldt

Iværksætter konsulent
Sønderborg Iværksætter Service

Sønderborg Iværksætter Service, Erhvervskonsulent 3 år
Brandt Nordic A/S, Produkt-/marketingchef 11 år – del af Fagor Electrodomesticos Spanien
Blomberg A/S, Marketingchef 14 år – del af Brandt Group Frankrig
RC Amba (Bang & Olufsen kædebutikker i Danmark) Marketingchef 6 år
Domino Møbelfabrik A/S – Marketingkonsulent 5 år

Sønderborg
Iværksætter Service

Der er fantastisk megen viden og erfaring samlet i et landsbylaug –

men bruges det effektivt og optimalt?

Sønderborg Iværksætter Service

Citat fra Alice i Eventyrland

Alice: Vil du ikke nok fortælle mig, hvilken vej jeg skal gå herfra?

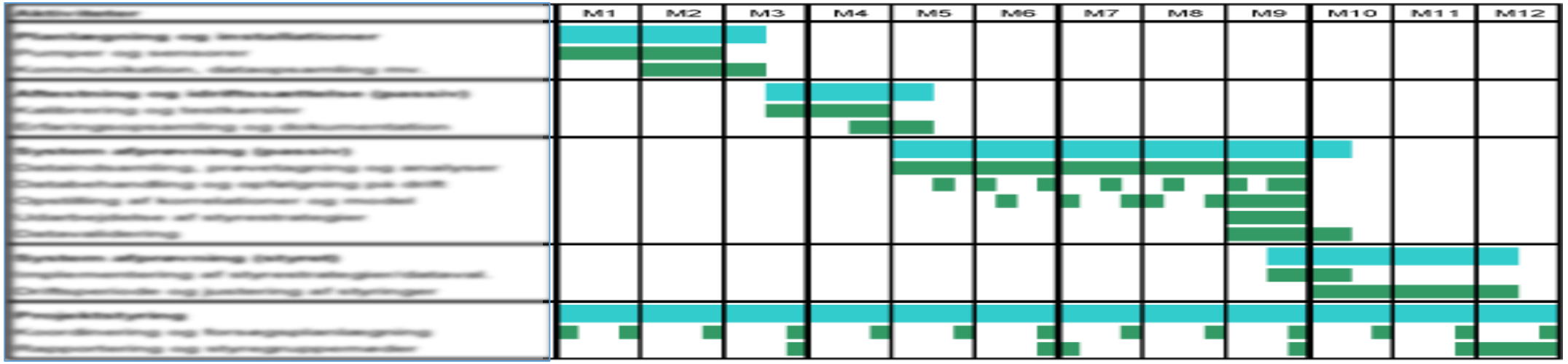
Filurkatten: Det afhænger en hel del af, hvor du gerne vil hen

Alice: det er lige meget

Filurkatten: Så betyder det ikke så meget, hvilken vej du går!

Sønderborg
Iværksætter Service

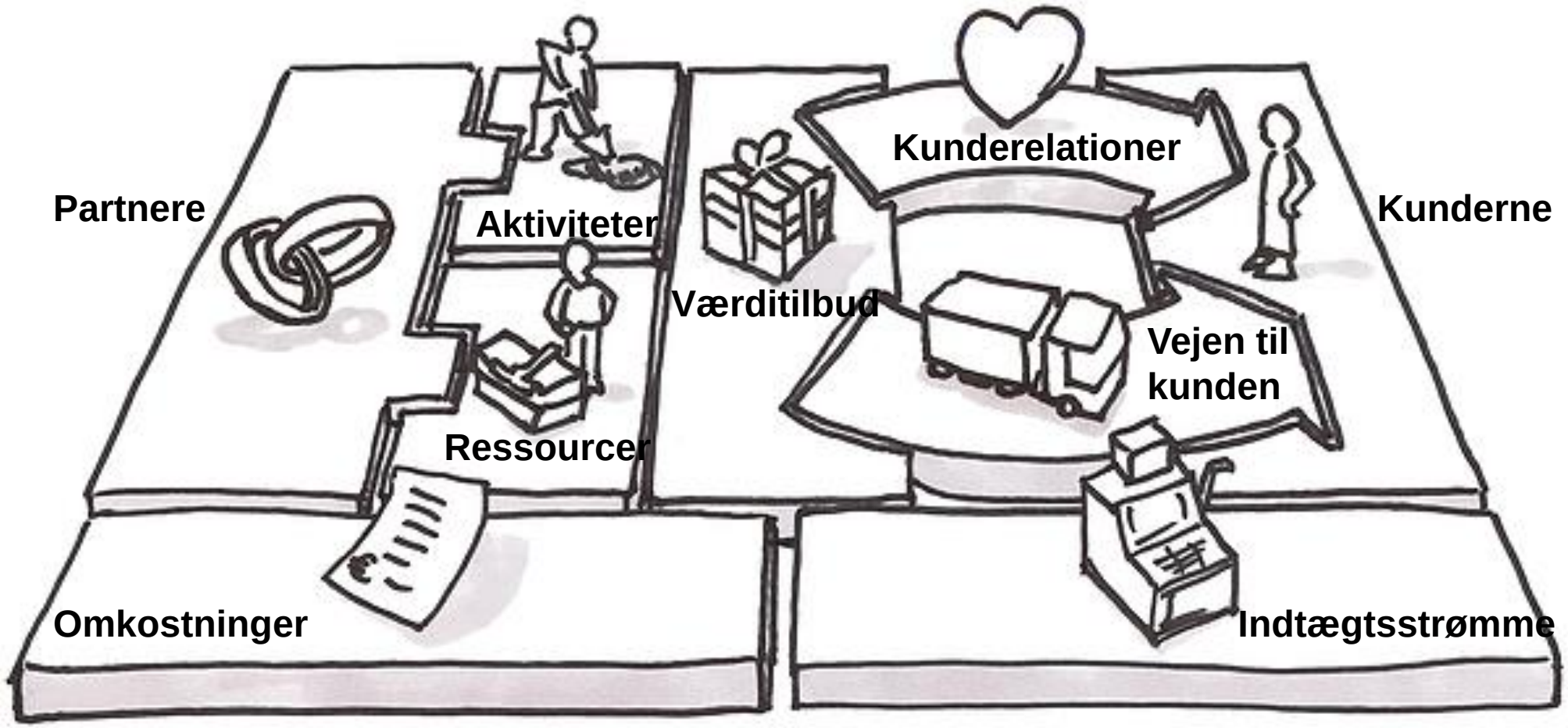
Har Jeres landsbylaug en vision for, hvad I vil opnå på kort og lang sigt?



Har I lagt en plan for, hvordan I vil sikre opfyldelse af Jeres vision?

Kan vi som landsby drage paraller til en virksomheds drift /forretningsmodel?

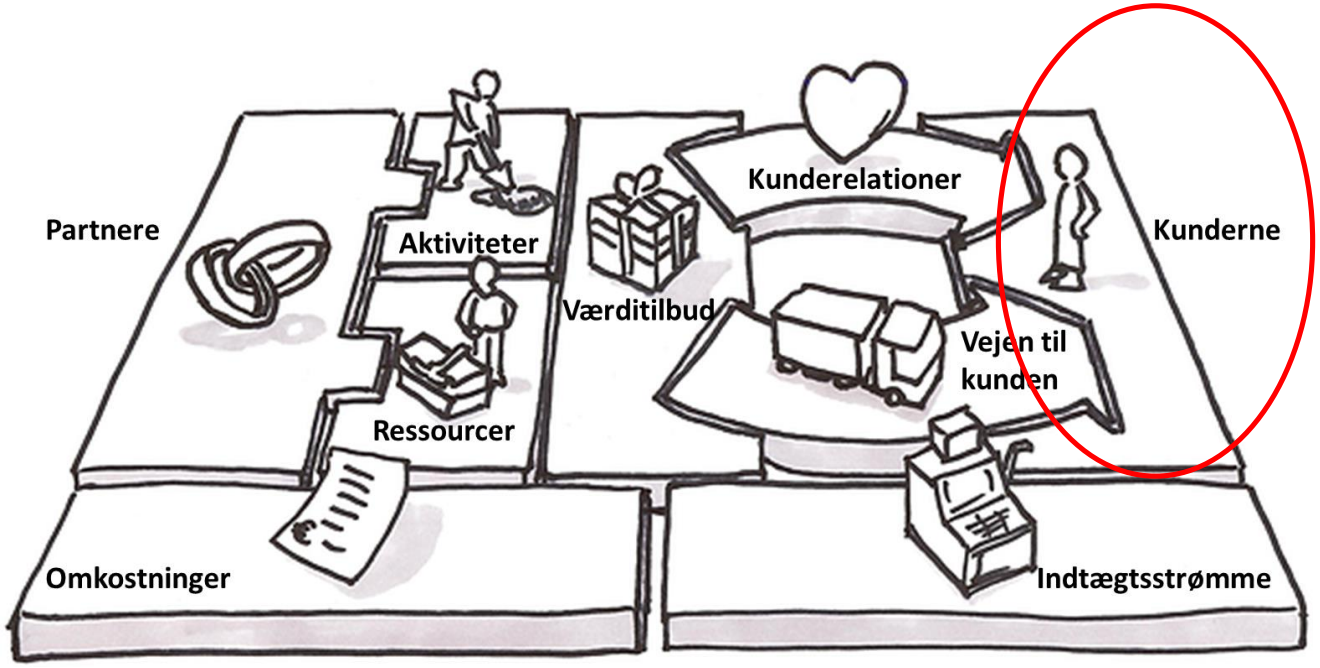
Udvikling af landsbylaugets forretningsmodel



Kunderne

Hvem er vores ”kunder” og har de:

- Specielle produkt- eller ydelsesbehov
- Specielle behov for servicering
- Krav til specielle kendetegn ved produktet
- Specielle demografiske ligheder
- Specielle interesser



Kunderelationer

Hvilke kunderelationer ønsker landsbylauget med sine kunder?

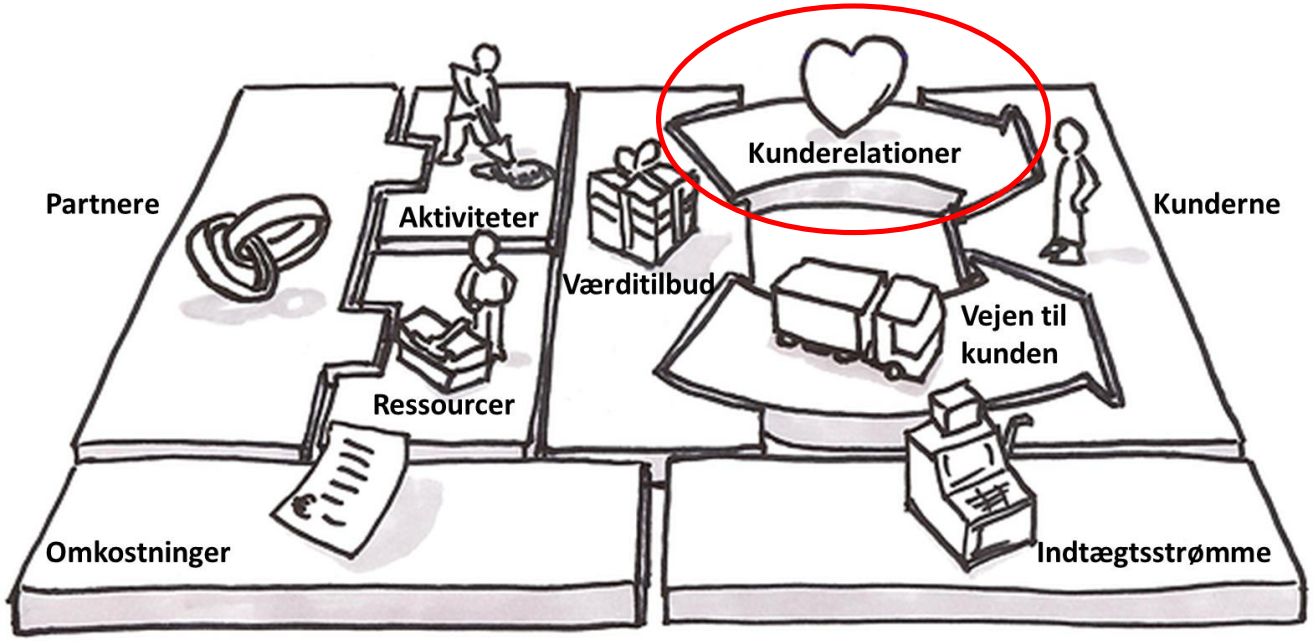
- Hvordan får man vi fat i ”kunderne”?
- Hvordan fastholdes vi dem?

Hvilke typer relationer ønsker kunderne med landsbylauget:

- Personlig assistance/hjælp
- Selvbetjening/deleordninger
- Styring/lederskab?
- Web service/information/handel

Hvordan skabes kendskab til landsbyens produkter og services?

- Personlig kontakt/salg
- Sociale medier
- Messer, reklame mv.

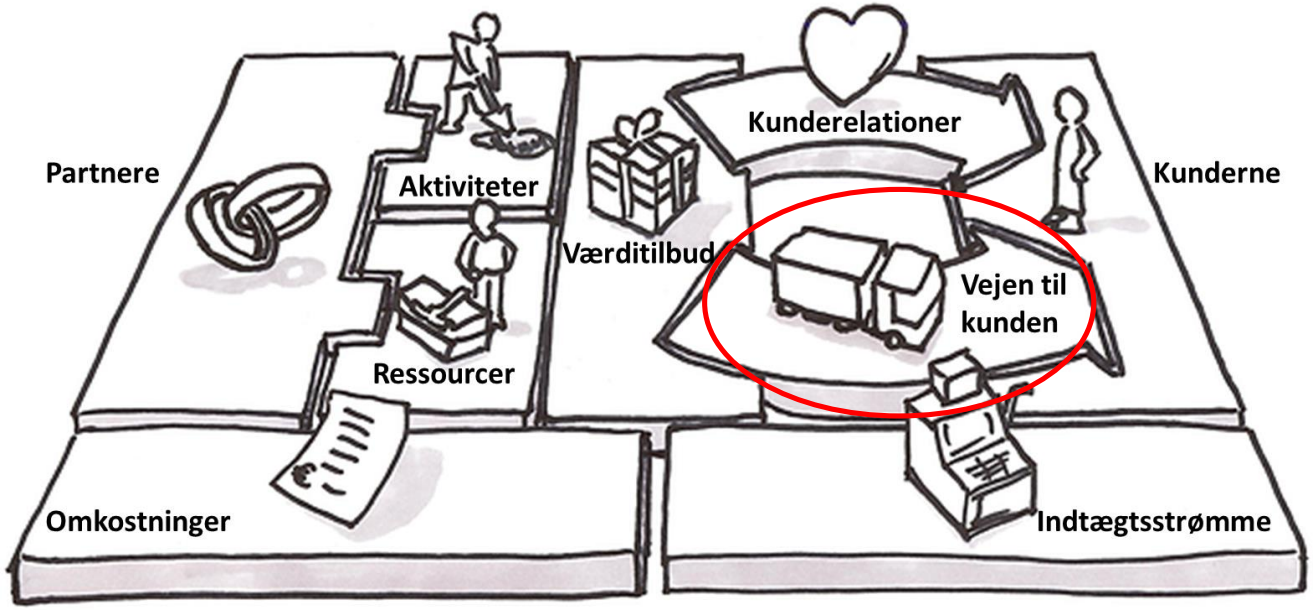


Vejen til vores kunder

Salgs- og distributionskanaler
Hvilke kanaler skal landsbylauget anvende for at nå sine ”kunder” med kommunikation, produkter og ydelser

Hvilke kanaler skal anvendes:

- Hvor skal kunderne møde landsbyens produkter og services? (fx web, butik…)
- Hvordan distribueres varer og tjenester til landsbyens beboere/kunder
- Ydes efter-salgs-service?



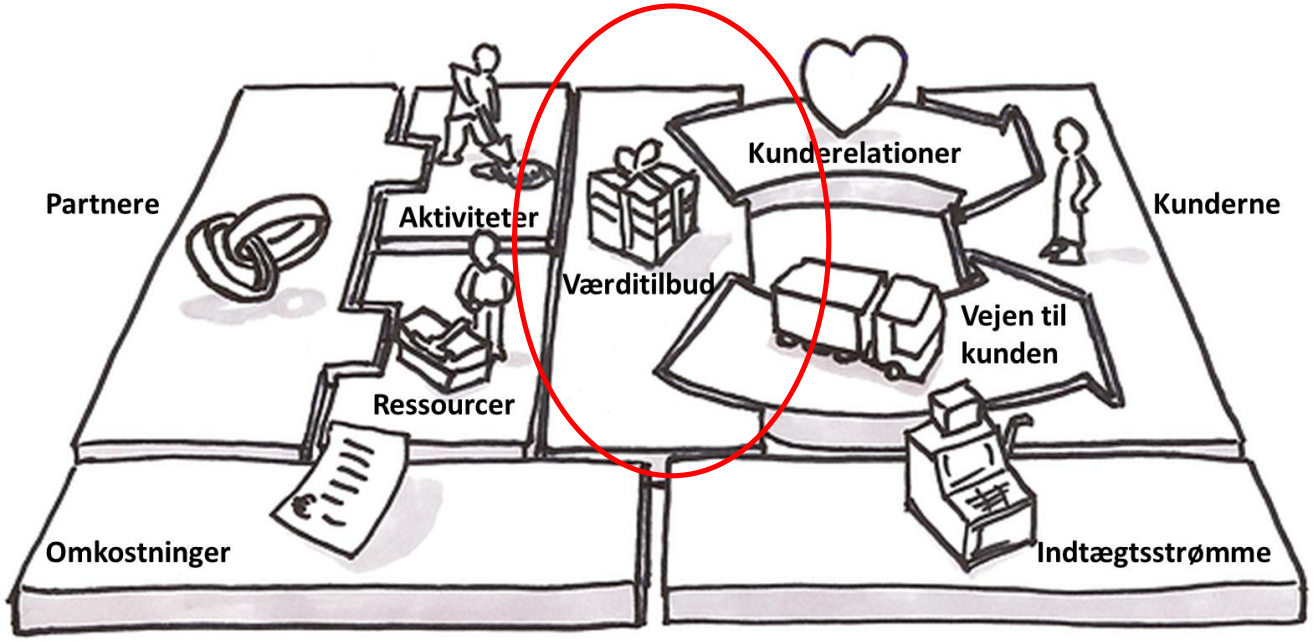
Virksomhedens værditilbud

Værditilbud (Value Proposition)
Den kombination af produkter og services som samlet skaber en værdi for udvalgte kundegrupper:

- Hvorfor vil kunden købe vores produkt/service?
- Hvor unikke er vi forhold til konkurrenterne

Hvad tilbyder vi:

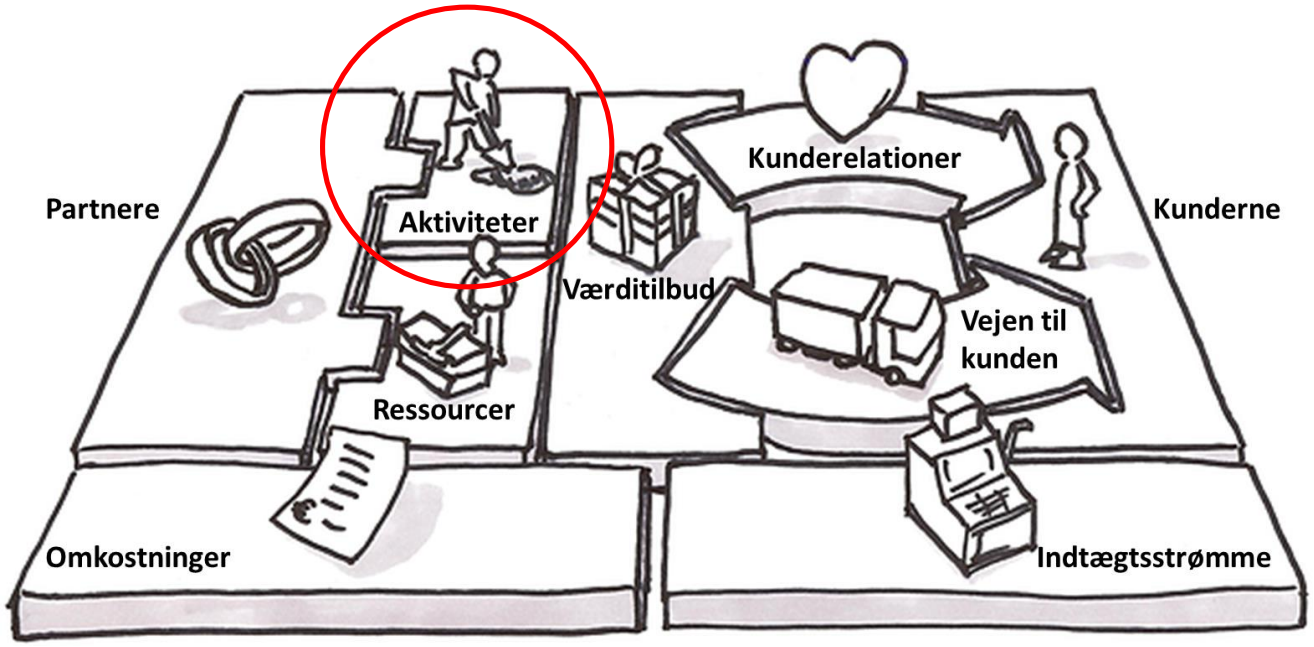
- Nyt og anderledes produkt?
- Bedre løsning til eksisterende behov?
- Højere ydeevne?
- Kundetilpassede løsninger?



Virksomhedens kerne aktiviteter

Kerne aktiviteter
- Hvilke er de vigtigste aktiviteter i virksomheden?
- Hvor/hos hvem ligger den central værdiskabelse?

Hvordan etableres processer for…
- Udvikling
- Produktion
- Indkøb / sourcing
- Salg/oplevelse
- Problemløsning
- Service/vedligehold



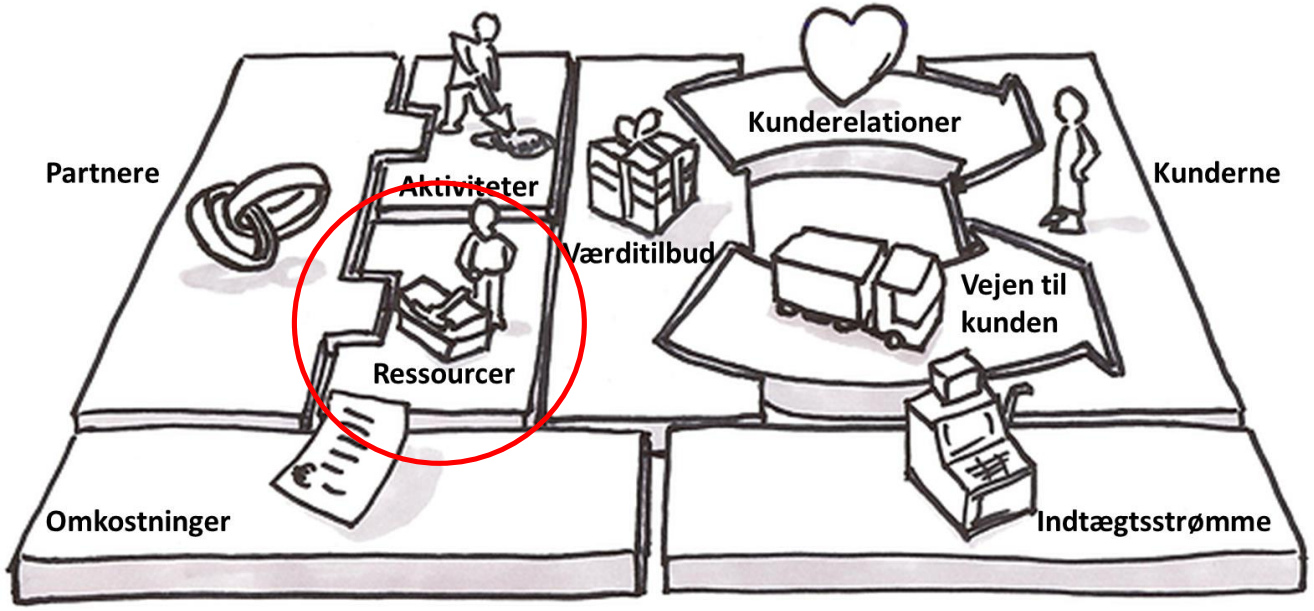
Landsbylaugets Ressourcer

Ressourcer
Hvilke er de vigtigste ressourcer der er nødvendige for at drive landsbyens virksomhed?

Fysiske (faciliteter, råvarer, systemer etc.)
- Produktionsfaciliteter, bygninger, distribution etc.
- IT systemer
- Adgang til råvarer

Menneskelige (Ledelse, kultur, kompetencer)
- Organisering
- Hvordan ledes og motiveres
- Kultur, strategi og kompetencer

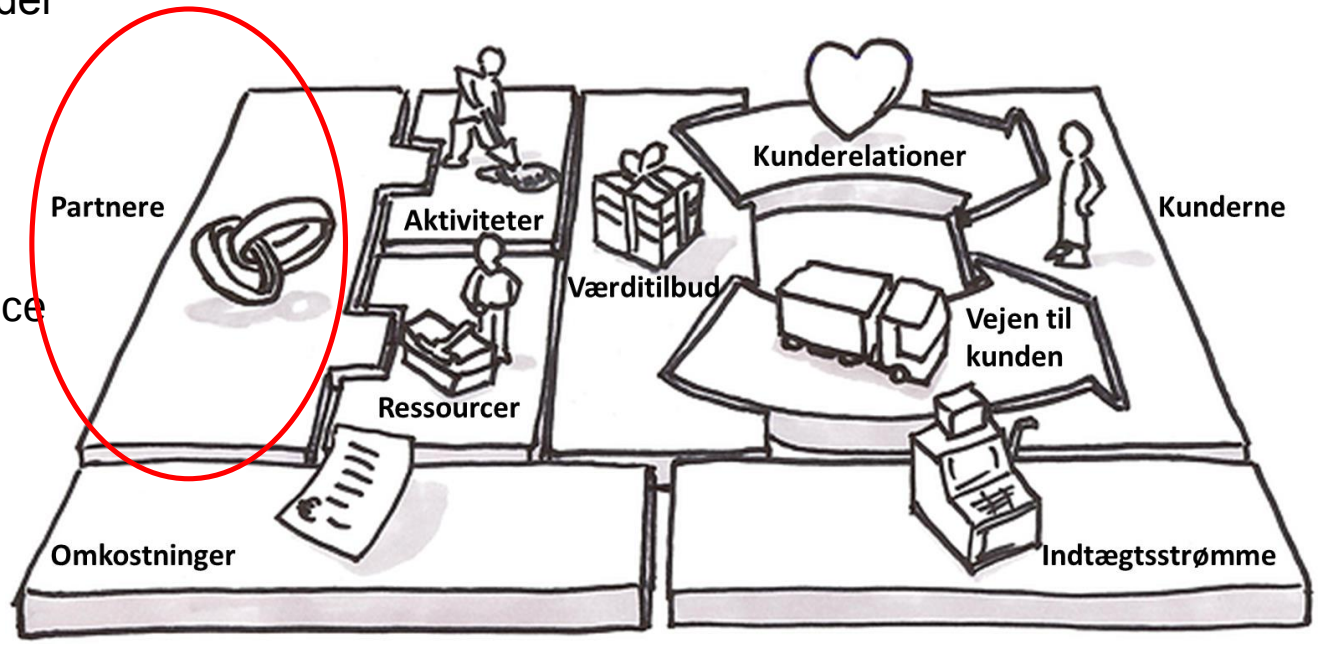
Intellektuelle
- varemærker, design beskyttelse etc.
- Varemærke, brands



Strategiske partnere

Partnerskaber
Netværket af leverandører, partnere og ”stakeholders”, der understøtter forretningsmodellen

- Køber- og leverandør relationer, der sikrer stabile leverancer
- Strategiske alliancer med virksomheder
  indkøb/ salg/ kompetencer
- ”konkolleger” – men pas på det ikke bliver konkurrence forvridende (afhængig af tilskud)



Hvorfor kan partnerskaber være en god idé:

- Bedre ressourceanvendelss
- Reduktion af risiko og usikkerhed
- Adgang til viden og teknologi - større sortiment

Overvej juridiske aspekter

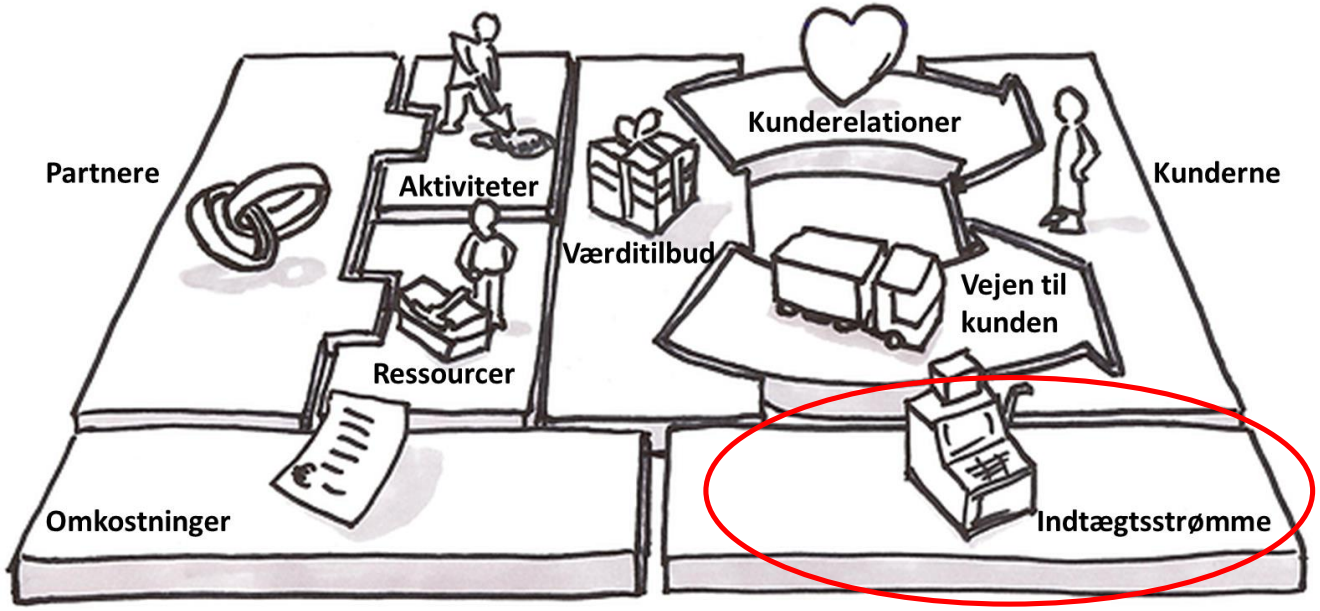
- Kontrakter og aftaler

Virksomhedens indtægtsstrømme

Prismodel / Indtjening
Hvordan tjener vi vores penge (salg/abonnement)

Omsætning og dækningsbidrag fordelt på…
- Produktgrupper
- Kundegrupper
- Geografiske markeder

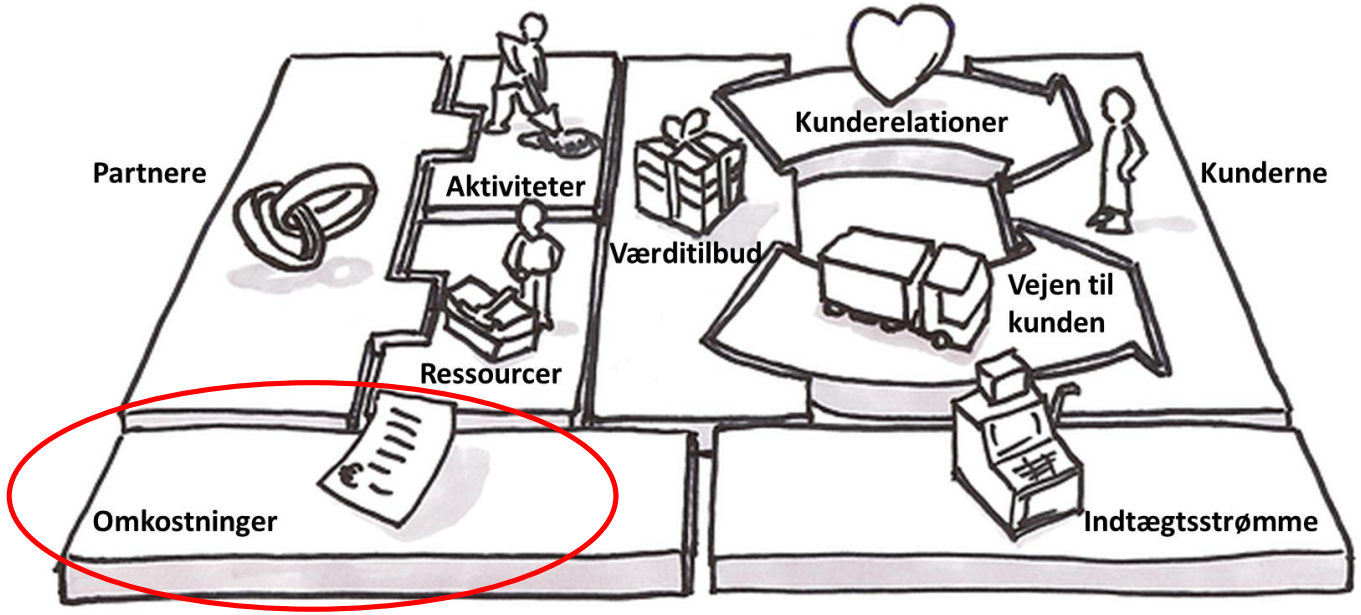
Indtægtsstrømme
- Produktsalg
- Service/vedligehold
- Salg af konsulentydelser
- Brugerafgifter
- Abonnementer
- Leasing, leje
- Licenser
- Annoncesalg



Landsbylaugets omkostninger

Omkostningsstruktur
- Omkostningsstruktur (variable, faste, finansielle)
- Væsentligste omkostningsarter
- Hvilke nøgleaktiviteter er de dyreste
- Skal vi være omkostningsstyret eller værdistyret
- Muligheder for stordriftfordele

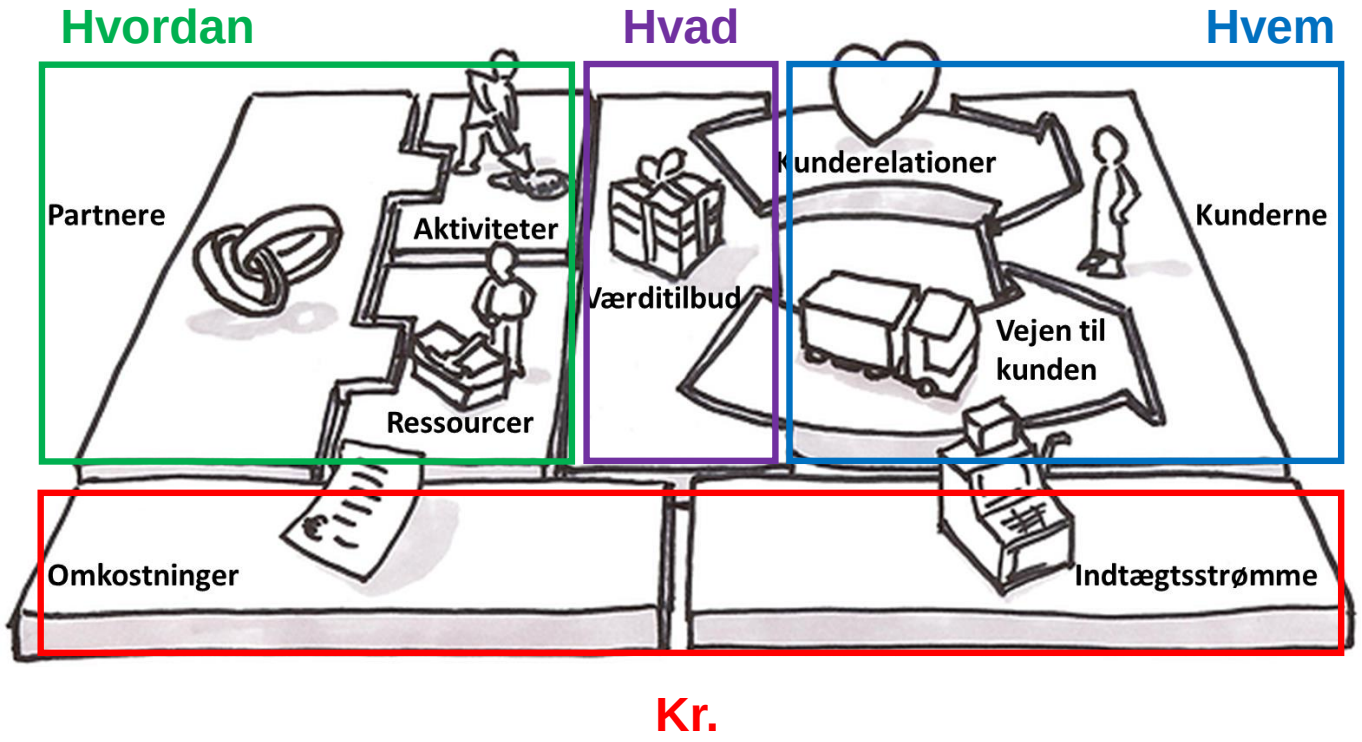
Budgettering og opfølgning
- Etableringsbudget
- Driftsbudget
- Likviditetsbudget



Udvikling af forretningsmodellen - En iterativ proces

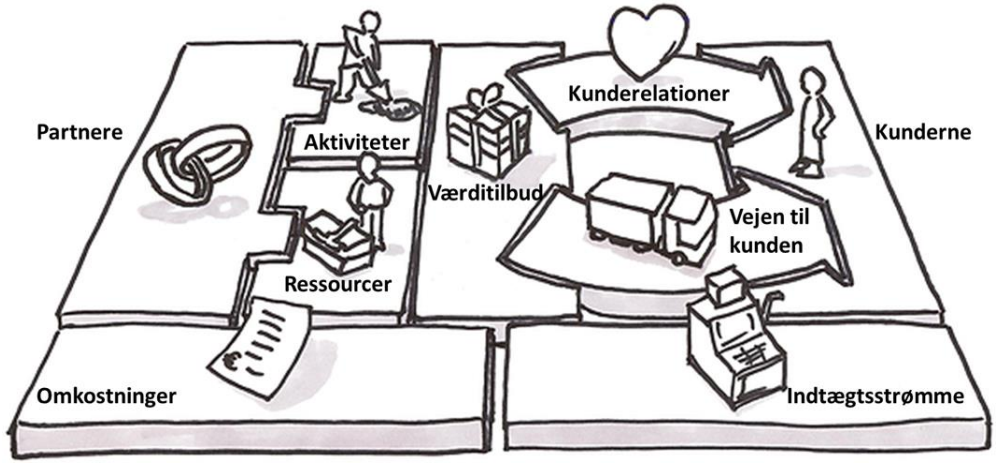
Det er en iterativ proces at udvikle en stærk og økonomisk bæredygtig forretningsmodel

- Start med, i stikordsform, at beskrive hvert område så godt som I kan
- Kig på helheden – hænger det sammen eller er der ting som ”skriger” til hinanden
- Ret til og gør Jeres forretningsmodel skarpere
- Drøft forretningsmodellen med nøgle stakeholders:
  - Kunder
  - Leverandører
  - Medarbejdere
  - Rådgivere



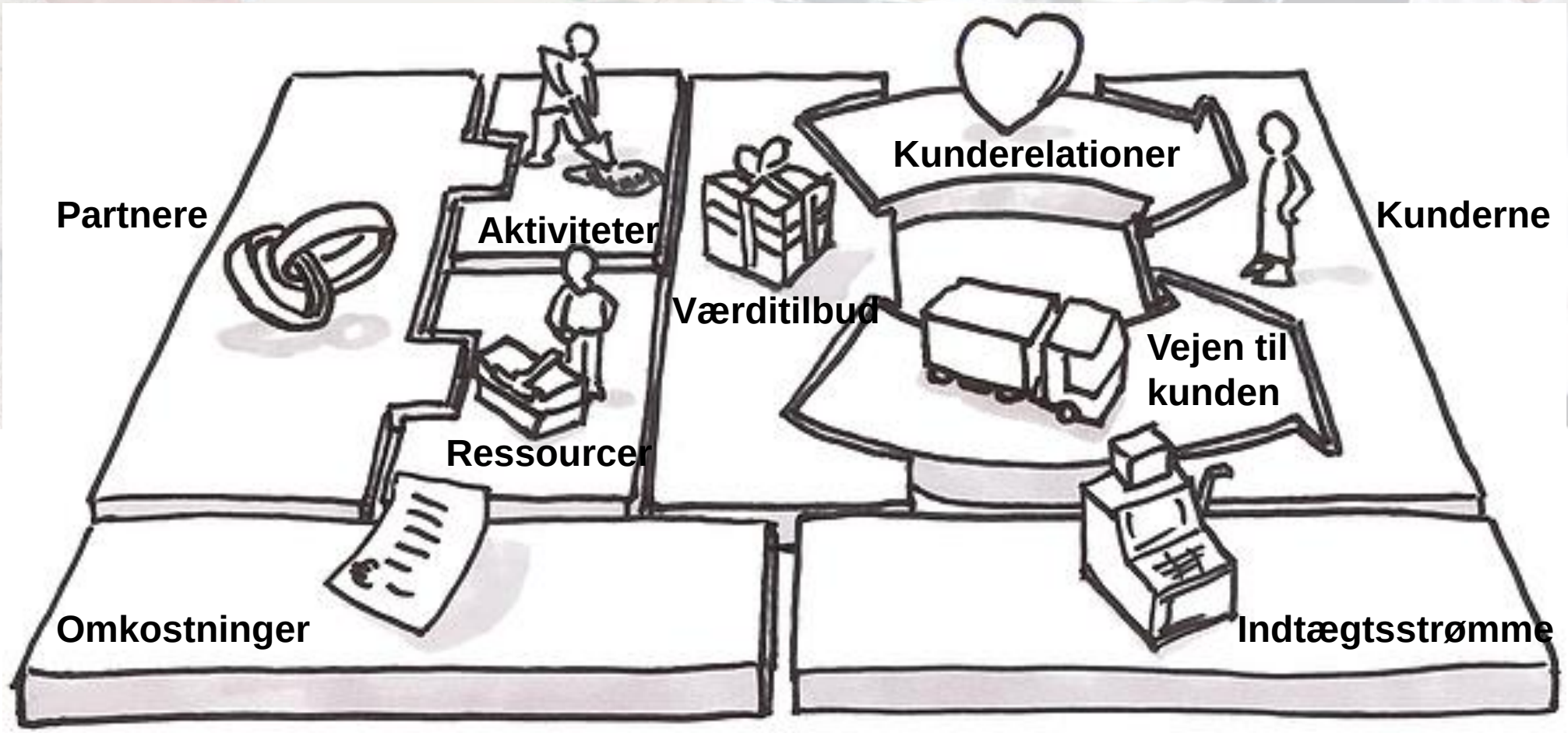
Nu bliver det jeres tur
I skal arbejde med modellen – når i mødes næste gang…☺

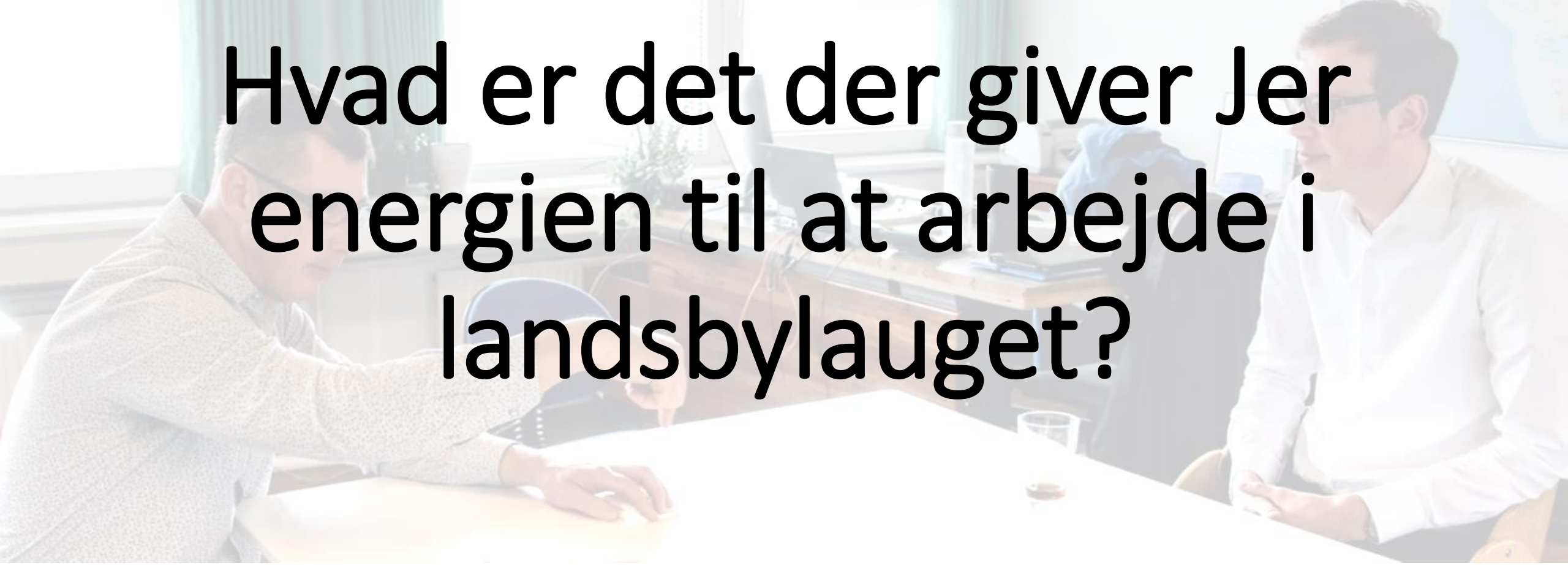
Del jer op i grupper:
- Gerne 2-3 grupper



Opgave:
1. Diskuter hvert element i relation til den ”virksomhed” som I vil skabe
2. Lav gule sedler med Jeres erkendelser og sæt dem op på modellen.
3. Diskuter om ”det hænger sammen” og om det ”giver mening”

- Brug modellen som ”notesblok” for overvejelser og ”aha” oplevelser I får i forbindelse med de forskellige moduler.
- Til afslutning har I et fantastisk værktøj til at udarbejde Jeres forretningsplan


Partnere
Aktiviteter
Ressourcer
Værditilbud
Kunderelationer
Vejen til kunden
Kunderne
Omkostninger
Indtægtsstrømme



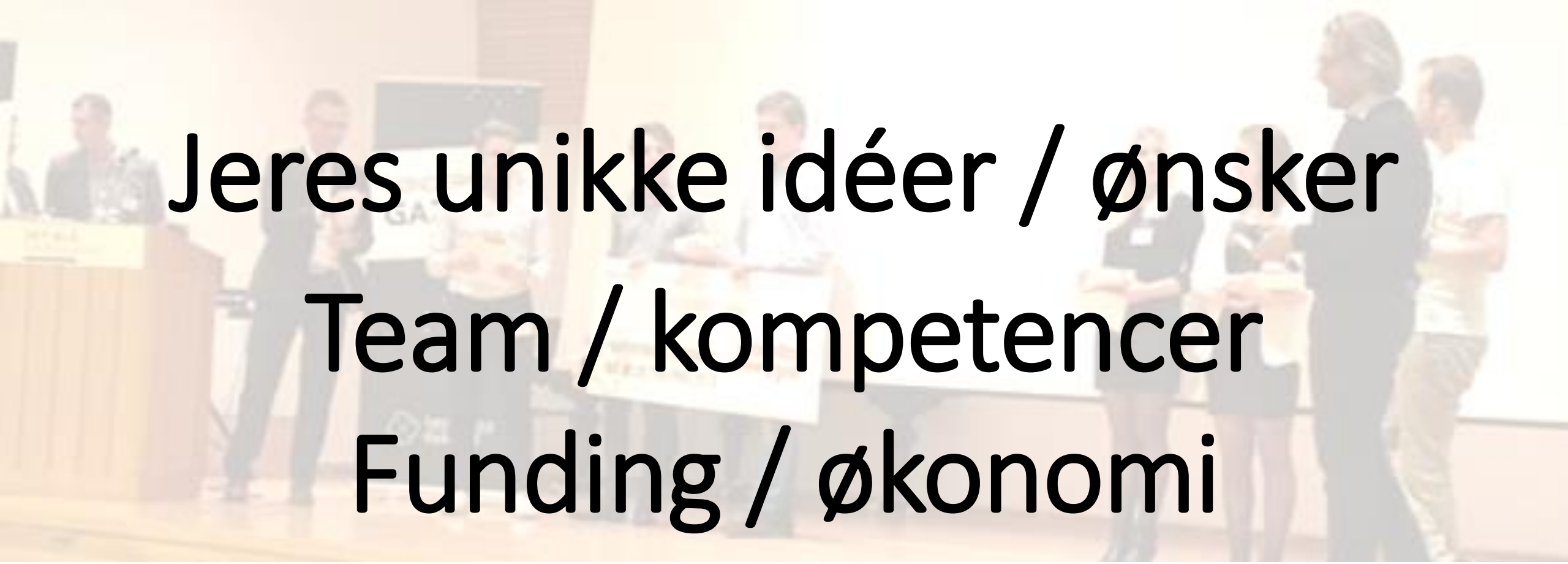
Hvad er det der giver Jer energien til at arbejde i landsbylauget?

Sønderborg
Iværksætter Service

Det drejer sig ikke kun Jeres idéer eller ønsker

Men hvordan I omsætter idéer til en forretning!

Sønderborg
Iværksætter Service



Jeres unikke idéer / ønsker
Team / kompetencer
Funding / økonomi

Sønderborg
Iværksætter Service

Sønderborg
Iværksætter Service

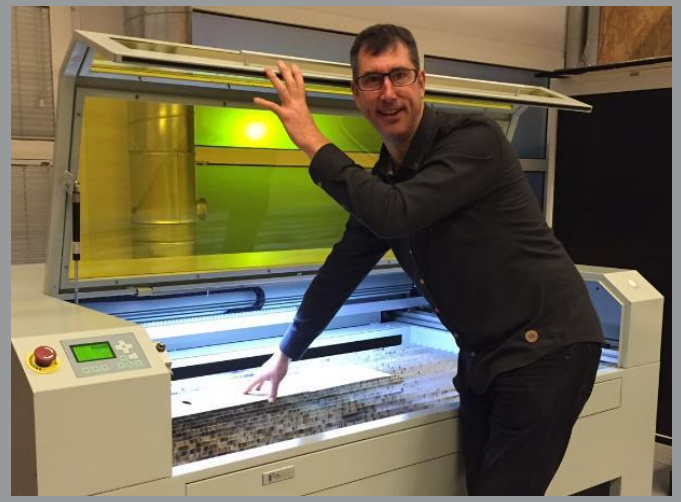
Når *din* iværksætterdrøm skal gøres til virkelighed

Hvem møder du i SIS?

- **Det faste team**
  - ✓ Ron Bader
  - ✓ Steen Bielefeldt
  - ✓ Michael Hamann
  - ✓ Dorthe Schack

- **Netværk af professionelle rådgivere**
  - ✓ Advokater
  - ✓ Revisorer
  - ✓ Finansielle rådgivere
  - ✓ IT, web og sociale medier
  - ✓ Marketing/kommunikation
  - ✓ …..

- **Vejledernetværket**
  - ✓ Erfarne erhvervsledere



Sønderborg
Iværksætter Service

Når *din* iværksætterdrøm skal gøres til virkelighed