

# Velkommen!

## Webinar: Introkurset

### «Klar – Ferdig – Start»



Alle er  
mutet



Spørsmål  
bruk Q & A  
chat



Webinaret  
blir tatt  
opp

**START**  
[www.startivestfold.no](http://www.startivestfold.no)

# Hvem er vi?



Merete Østerud  
Daglig leder  
Start i Vestfold



Gillian Hockly  
Start veileder Larvik/  
Daglig leder i Colab



# Starte egen bedrift?

1. Jeg vet at dette kommer til å bli mye jobb – JA
2. Det kommer sannsynligvis til å ta dobbelt så lenge som jeg først tenkte før bedriften er en suksess. - JA
3. Jeg klarer ikke dette alene – JA
4. Jeg kommer til å gjøre feil underveis, og så lenge jeg lærer av disse, er det greit - JA



**START**  
www.startivestfold.no



## Tema

- Fakta – du er ikke alene!
- Før oppstart
- Etablering
- Markedsføring/Salg
- Nettverk





## Fakta

- 500 000 nordmenn drømmer om å starte egen bedrift
- 250 000 av disse har konkrete planer
- 7 av 10 lykkes ikke
- Mange prøver flere ganger
- Mange gode ideer

*Kilde: Ipsos MMI for DNB*



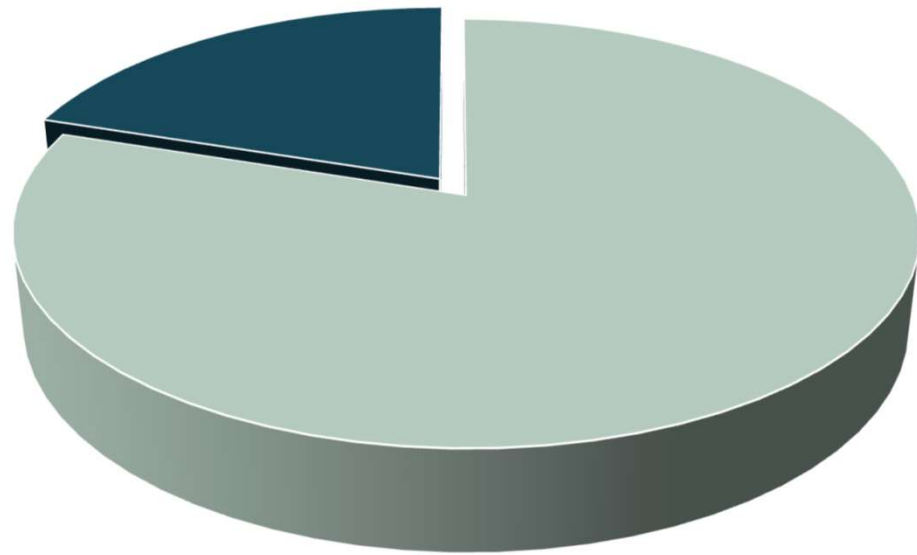


# Motivasjon



# En vellykket etablering

- 20% ide
- 80% person





## Før oppstart

- Din idé
- Forretningsplan/modell
- Finansiering
- Valg av selskapsform
- Foretaks– domenenavn – varemerke



# Forretningside

- Hvilke kundeproblem skal du løse?
- Hvem har dette problemet/behovet?
- Hva er din konkrete løsning?
- Hva gjør deg unik?



# Forretningside

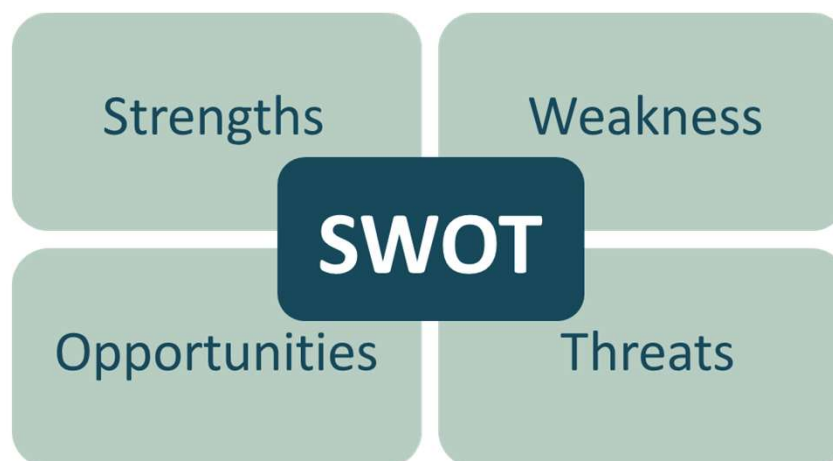


# Forretningsplan

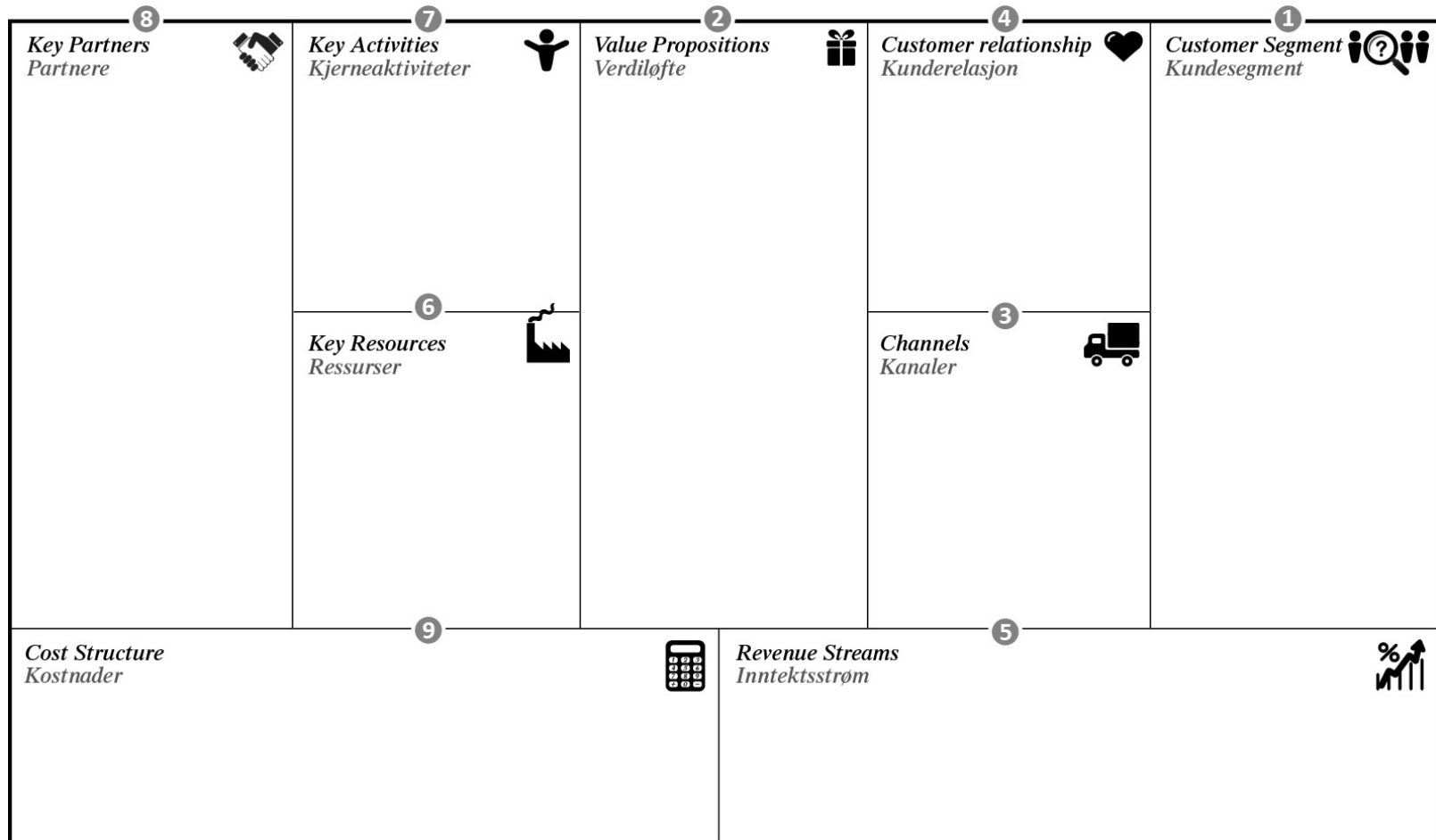
Forretningsplan er en strukturert, gjennomarbeidet fremstilling av din planer om å starte egen virksomhet.

Den skal inneholde:

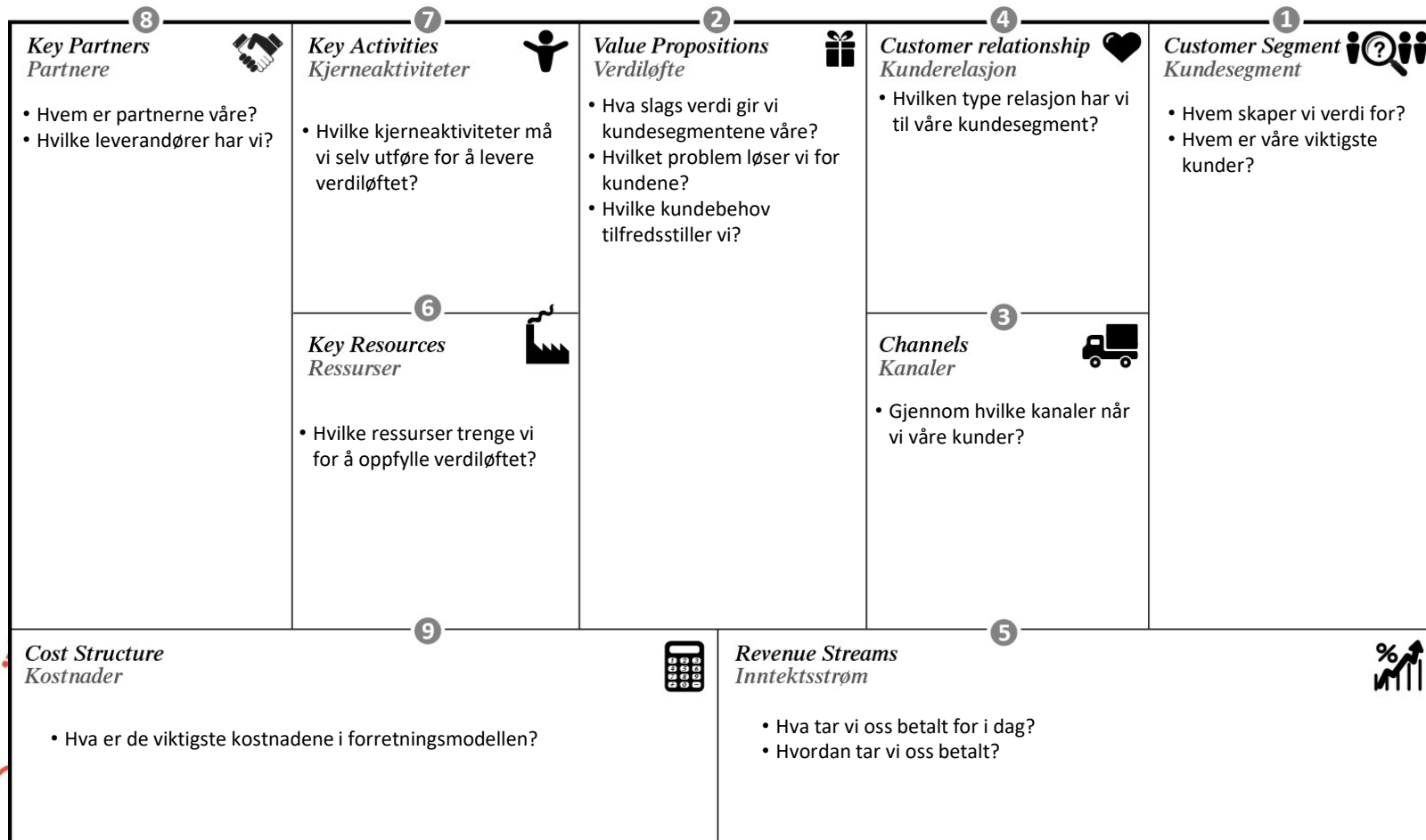
- Forretningsidè
- Forretningsmodell
- Marked/konkurrenter
- Økonomi
- Finansiering
- Fremdriftsplan
- Organisering/struktur



# Forretningsmodell – et levende dokument



# Forretningsmodell



# Forretningsmodell

## Kundesegmentet

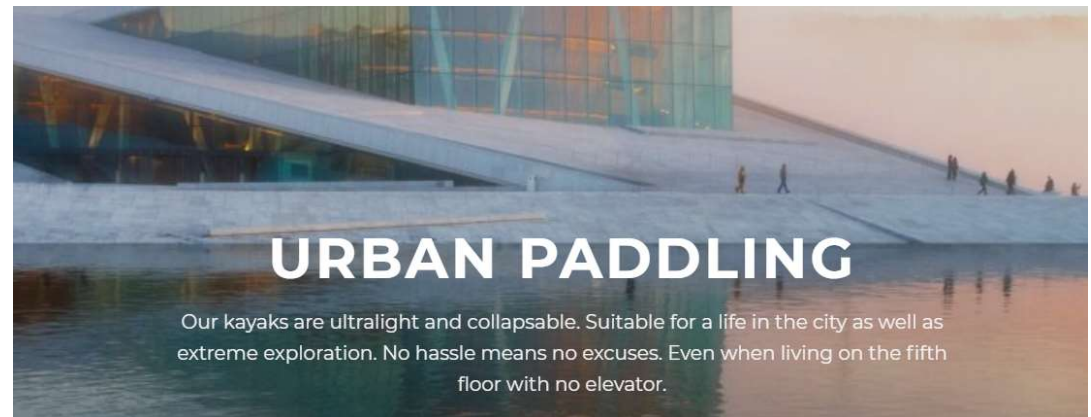
- Hvem skaper vi verdi for?
- Hvem er våre viktigste kunder?

## Kanaler

- Gjennom hvilke kanaler når vi våre kunder?

## Kunderelasjon

- Hvilken type relasjon har vi til våre kundesegment?



# Forretningsmodell

## Verdiløfte

- Hva slags verdi gir vi kundesegmentene våre?
- Hvilke problem løser vi for kunden
- Hvilke kundebehov tilfredsstiller vi?

## Ressurser

- Hvilke ressurser trenger vi for å oppfylle verdiløftet

## Kjerneaktiviteter

- Hvilke kjerneaktiviteter må vi selv utføre for å levere verdiløftet

## Partnere

- Hvem er partnerne våre?
- Hvilke leverandører har vi?



Slik gjør vi en forskjell

## Garantert klimanøytral

Vi er klimanøytrale og krever at alle våre leverandører er det samme!

[Fjordkrafts klimaløfte](#)





# Forretningsmodell

## Kostnader

- Hva er de viktigste kostnadene i forretningsmodellen?

## Inntektsstrøm

- Hva tar vi oss betalt for i dag?
- Hvordan tar vi oss betalt?





# Markedsundersøkelse

## Konkurrenten

- Hvem er konkurrentene dine?
- Hvordan kan din bedrift skille seg ut?

## Kundene og markedet

- Spør potensielle kunder
- Snakk med konkurrenter
- Snakk med leverandører, distributører og forhandlere av konkurrerende produkt
- Spør bransjeorganisasjoner
- Benytt tilgjengelig offentlig statistikk om bransjen



# Markedsundersøkelse

## Kundene og markedet

- Spør potensielle kunder
- Snakk med konkurrenter
- Snakk med leverandører, distributører og forhandlere av konkurrerende produkt
- Spør bransjeorganisasjoner
- Benytt tilgjengelig offentlig statistikk om bransjen



ELSAS BASAR



# Finansiering

- Egne midler
- Venner og familie
- Lån i banken
- Investor (privat person eller selskap)
- Virkemidler – Statlige støtteordninger
- Crowdfunding (folkefinansiering)



Forskningsrådet  
The Research Council of Norway

skattefunn  
www.skattefunn.no



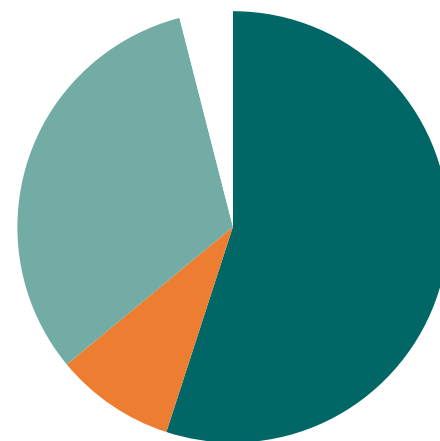
# Nav som støttespiller

- Dagpenger under etablering
- Må være ny virksomhet, nytt organisasjonsnummer
- Må drives i ditt navn
- Drive i Norge
- Må være registrert, før salg av varer og tjenester starter
- Eie mer enn 50% av selskapet
- Bli 100% selvforsørgende



# Valg av selskapsform

- Enkeltpersons foretak
- AS – Aksjeselskap
- ANS/DA – ansvarlig selskap/delt ansvar



■ Aksjeselskap ■ Ansvarlig selskap ■ Enkeltpersonforetak NUF



# Enkeltpersonsforetak

- Én fysisk person er ansvarlig for næringsvirksomheten
- Drives for egen regning og risiko, dvs. intet skille mellom personens og foretakets formue eller gjeld
- Ikke krav til egenkapital ved oppstart. Få formelle krav



# Aksjeselskap

- Begrenset personlig ansvar
- Rettigheter som ansatt
- Pliktige selskapsorganer: styre, generalforsamling
- Krav til aksjekapital – minimum kr 30 000
- Investorvennlig



# Viktige vurderinger ved valg av selskapsform

- Risiko – normalt den viktigste vurderingen
- Kostnadene ved etableringen
- Kapitalbehov
- Sannsynlighet for salg
- Må man være ansatt i eget firma?

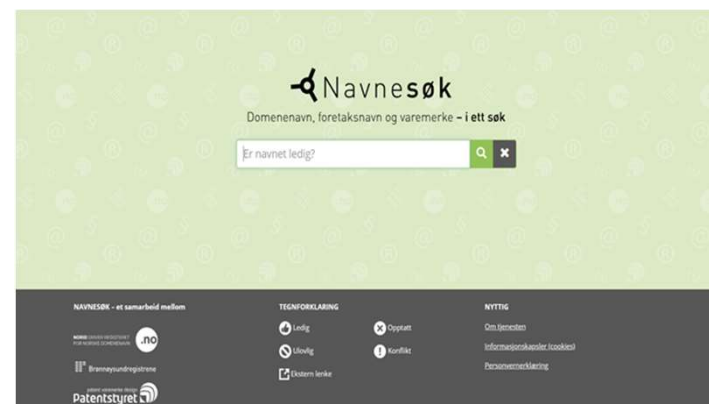
*Usikker i forhold til risiko – ta kontakt med en START veileder*





# Foretaks- og Domenenavn

- Alle virksomheter må ha et foretaksnavn
- Må ikke være det samme som merkevarenavnet
- Foretaksnavnet er det som registrert hos Brønnøysund.
- Domenenavnet kan være foretaksnavnet, markedsføringsnavnet, ditt eget navn eller et annet navn eller uttrykk
- Domenenavnet er en internettadresse du leier



# Markedsføring og Salg





# Hvor er kunden? Hvem skal du selge til?

- Offentlig/Privat/Bedrift
- Salg av produkter
- Salg av tjenester



Eng Fugl har som mål å være en i fjørprodukter.  
Forbrukerens kjøpmønster endres stadig og hvit kjøtt eker i forbruk og vil fortsette med det i uoverskuelig fremtid. Det hvite kjøttet er sunt og smakkfullt for alle generasjoner og derfor ett meget populært valg på alle kjøkken. Vi leverer til grossister, stornæringsmiddel, butikker, restauranter og gæstgjækkjen. Ingen er for store eller for små. Vi skal til en værd til strebe etter optimal punktlig, kvalitet og service til riktig pris.



# Markedskanaler



## • Digital markedsføring

- Innholdsmarkedsføring
- Sponset innhold
- SoMe (annonserer)
- Epost
- TV reklame
- Søkeoptimalisering (SEO)

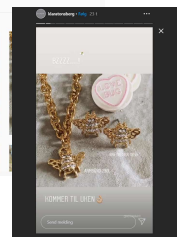
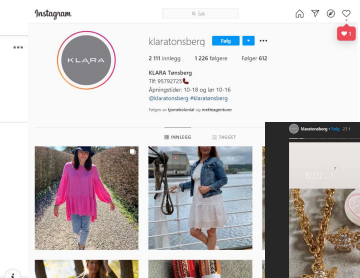
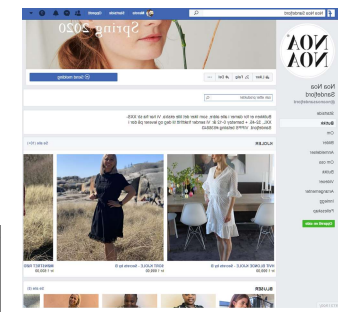
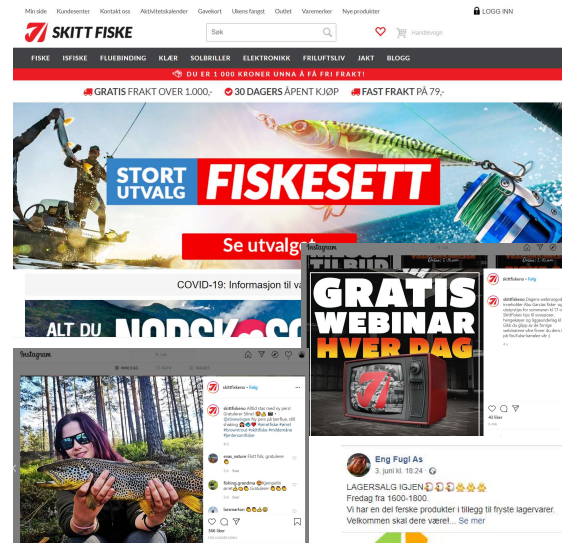
## • Tradisjonell markedsføring

- Møtebooking
- Butikk (vindus utstilling)
- Utendørsreklame/boards
- Hører det av venner/bekjente
- Annonserer i tidsskrifter
- DM (reklame i postkasse)
- Presse i tidsskrifter



# Salgskanaler

- Nettbutikk
- Fysisk butikk
- Telefonsalg
- B2B
- Facebook og Instagram har også blitt salgskanaler

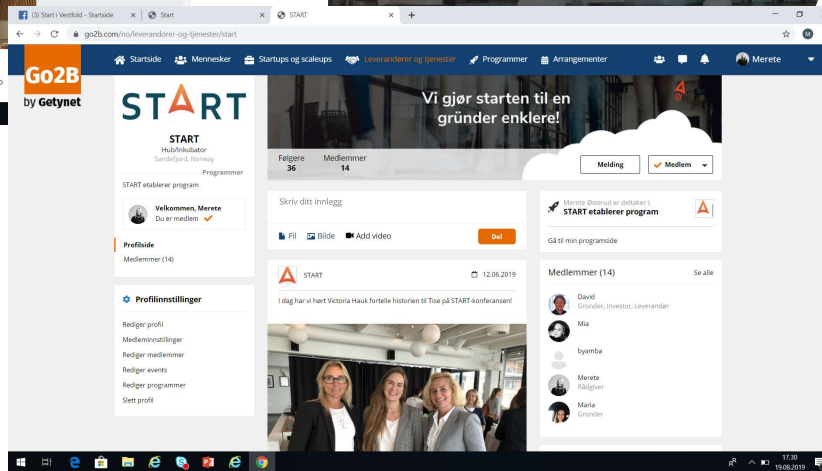
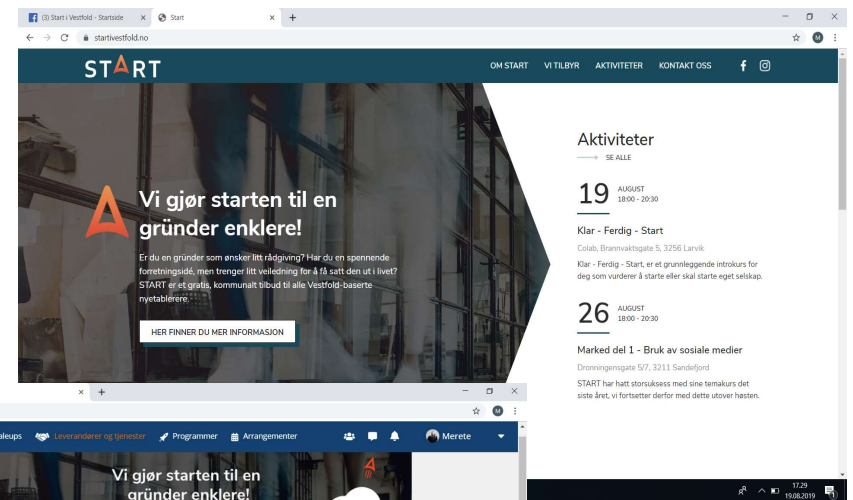
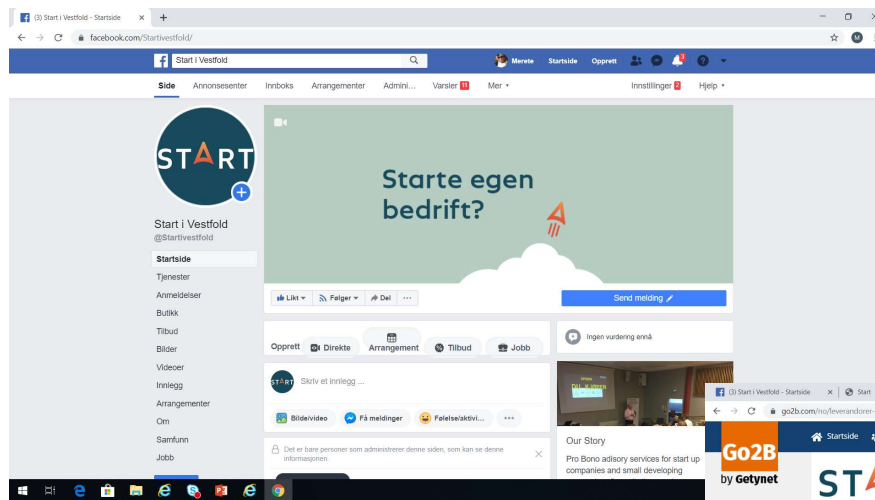




# *Gründermiljøer og virkemiddelapparatet*



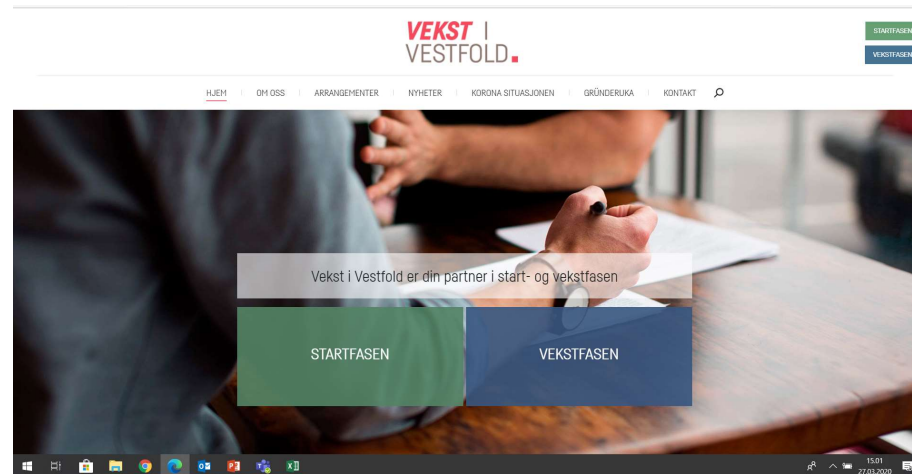
# START etablererveiledning



# Gründermiljø

**Gründerfakta:** Visste du at ved å tilegne seg et gründernettnettverk eller gründerhus vil 5 av 10 gründere lykkes over tid.

*Det finnes mange gode hjelpere i Vestfold*





# Gründermiljø



# Viktig å tenke på...

- Økonomistyring
  - Likviditet (kasseløsning, betalingsmetoder)
  - Budsjett/Regnskap
  - Skatt
  - Moms/MVA/merverdiavgift



WEBINAR: Introkurs «Økonomiforståelse»

(finner du på våre nettsider og på vår YouTube kanal)



**Trenger du hjelp finner du oss her**

*[www.startivestfold.no](http://www.startivestfold.no)*

*[www.vekstivestfold.no](http://www.vekstivestfold.no)*

