



Örkelljunga NÄRINGSLIV

Mitt företag



Stöd och hjälp för företag att utvecklas och få fart på lönsamheten

Livet som företagare är fyllt med utmaningar av olika slag. Vissa perioder är allt på topp medan andra innebär utmaningar på helt andra sätt. Att vara företagare är en livsstil och för att företaget ska kunna utvecklas väl, måste även företagaren få utvecklas, såväl personligen som i yrkesrollen.

Genom att delta i den här kursen vet vi att du ger dig själv och ditt företag en fantastisk möjlighet till en spännande resa. Det betyder också att nu, när du bestämt dig för att utveckla dig och ditt företag, måste du avsätta tid för detta arbete. Boka möten med dig själv varje vecka under tiden kursen pågår så att du känner att du kan ägna dig helhjärtat åt detta viktiga arbete. Nätverken som bildas i grupperna är värdefulla för dig som företagare.

Vi som leder kursen är verksamma som företagsrådgivare inom Nyföretagarcentrum och har själva drivit eller driver företag. Vi har därigenom erfarenhet både av tider när det har gått bra och när det har gått mindre bra. Vi vet att det inte finns några genvägar utan att lyckas som företagare kräver tid. Tankar tar tid och när du hittar rätt ger det också resultat!

Med en väl genomtänkt affärsutvecklingsplan sätter du fokus på affärerna så att du kan få lönsamhet i ditt företag. Ett företag som lyckas som man själv byggt upp från grunden, är en otrolig känsla som ingen kan ta ifrån en.

Eftersom du har fått en unik möjlighet att gå den här kursen, vill vi att du fullföljer den.

Lycka till!

Projektet Affärsresan är möjligt tack vare stöd från





Datum och tid: Tisdagar 09.00 – 12.00

26 februari - Tydlighet och hållbarhet i affärsmodell och idé

12 mars – Marknad, konkurrens, vision och mål

26 mars – Marknadsföring – bli det självklara valet!

9 april – Lönsamhet, sälj och tillväxt

30 april – Att inte vara ensam!

14 maj– Nästa steg för ny framtid

Mål med kursen

Efter avslutad kurs ska du ha genomfört en analys av nuläget för ditt företagande. Du skall ha klarlagt vägarna framåt och fått ett bra grepp om din plan.

Hur resultatet blir beror på den gemensamma insatsen och på engagemanget i gruppen. Att få berätta om och utveckla sina tankar tillsammans med andra företagare och att få återkoppling är väsentligt för den egna personliga utvecklingen. Tänk därför igenom och förbered uppgifterna inför varje träff. Var öppen och ärlig, dela med dig till övriga deltagare och se feedback som en möjlighet till utveckling.

Tillvägagångssätt

Vid första träffen går vi igenom upplägget för kursen. Du får träffa övriga kursdeltagare och bekanta dig med dem. Du ska även göra en företagspresentation så att övriga deltagare får veta mer om ditt företag. Presentationen gör du även under den sista träffen och får feedback på den. Ett perfekt tillfälle för dig som ny företagare att få göra presentationen på nytt när du har slipat på din företagsidé.

Varje träff innehåller

1. Bakspegel – En kort tillbakablick och summering från förra veckan. Vad pratade vi om då och tankar och funderingar sedan dess
2. Uppgifterna – Vad ni har kommit fram till när ni har gjort uppgifterna kring ert företagande
3. Föreläsningsdel – Genomgång av dagens tema med diskussion
4. Uppgifter inför nästa vecka



Inför första träffen

Du ska förbereda en presentation utav ditt företag eller ditt kommande företag på 5-8 minuter. Detta för att öva dig i att presentera en tydlig bild utav ditt företag och för att övriga deltagare ska få en bild av vad du gör.

- Namn på företaget
- Storytelling – vem startade det, när, varför, organisation
- Affärsidé – Vad erbjuder ni, målgrupp, kundnytta
- Bransch – Hur ser marknaden och konkurrensen ut, varför blir du vald?

Du väljer själv hur presentationen går till, om du talar fritt, visar hemsidan eller vill använda dig utav en powerpoint presentation eller liknande. Om du har en presentation, maila den till marlene.taudien@nyforetagarcentrum.se senast kl 08.00 samma dag.

Förutom presentationen ska du även fundera ut varför du vill gå kursen, vilka förväntningar du har på den och vad du vill få ut av den.

Uppgifter och litteratur

Inför varje tillfälle får du med dig uppgifter hem samt hänvisning till vad du ska läsa.

Individuella rådgivningar

Du får även tillgång till att boka in individuell rådgivning hos någon av våra rådgivare. Vid rådgivningstillfällena är det fullt fokus på dig och ditt företag där vi går djupare in på hur just du kan skapa tillväxt. Vi rekommenderar alla att boka en rådgivning några veckor in i utbildningen och även strax efter kursen har avslutats. För dig som är helt ny som företagare rekommenderar vi att boka in en rådgivning redan innan kursstart för att du ska kunna få ut så pass mycket som möjligt utav kursen.

Efter utbildningen

Vi rekommenderar att skapa en grupp på Facebook eller i annat nätverk där ni kan hålla kontakten. Majoriteten av de tidigare grupperna fortsätter att hålla kontakten och har egna nätverksträffar ca en gång i månaden. Kom ihåg att ni är varandras ambassadörer och känner till varandras företag väl efter avslutad kurs. Oavsett vilken bransch ni är verksamma inom så möts ni av liknande svårigheter. Prioritera gärna att lägga tid på att hålla kontakten, då ni har stöd i någon som förstår och delar din glädje när det går bra och kan peppa dig under sämre tider. Tillsammans blir ni ännu bättre och skapar starkare företag!



Innehåll:

1.) Tydlighet och hållbarhet i affärsmodell och idé

- Företagspresentation- Affärsidé, storytelling, kundnytta, varför ska kunden välja dig?
- Affärsidén – Behöver den utvecklas?
- Affärsplan – Första upplagan eller dags att uppdatera?
- Vad erbjuder du? – Vad är det kunden köper?
- Vem är din kund? – kundtyper - olika erbjudanden
- Kundnytta – Vad är kundnyttan och hur lyfter du fram det?

2) Marknad, konkurrens, vision och mål

- Målsättningar – 1 år kontra 3 år
- Marknadsundersökning – Hur ofta och på vilket sätt
- Omvärldsanalys – Hur på ett smart och effektivt sätt
- Konkurrentanalys – Vad kan jag lära mig av andra, hur förhåller jag mig till dem?
- SWOT analys
- Kärnvärden – Stämmer de med kundnyttan?

3.) Marknadsföring - bli det självklara valet!

- Varumärke – Vad ska du tänka på och vad symboliserar det?
- Marknadsplan – synka med aktuella händelser
- Image - profil – identitet – hur får du kunderna att uppfatta det du vill?
- Hemsida och logotype – Tydlighet och vad förmedlar du?
- Marknadsföringskanaler – Vilka finns och hur väljer du?
- Det lilla extra – Vad är det i ditt företag?
- Sociala medier – Vilka, och hur kan du använda dem på bästa sätt?



4) Lönsamhet, sälj och tillväxt

- Ekonomisk planering – Eventuell backspegel och framtid - Tillväxt
- Budget – Hur & När
- Prismodeller – Olika exempel på hur du kan räkna ut ditt pris
- Säljmetoder – sälj själv eller ta hjälp
- Nyckeltal – vilka är relevanta för din verksamhet
- Bokföring – gör du det själv eller med hjälp?

5) Att inte vara ensam

- Nätverk – aktuella för dig & behov av nya?
- Styrelse – aktuellt i din verksamhet?
- Mentoror – alternativ till styrelse
- Ensam eller med kompanjon – Status & målbild
- Avtal – status/ behov av juridiskt stöd
- Försäkringar – status & årlig besiktning
- Mingelteknik – praktiska övningar

6) Nästa steg för ny framtid

- Uppdaterad företagspresentation
- Summering
- Framtidsplanering
- Mina mål på 1 år och 3 år