

Guide

Starta eget företag



trs.
trygghetsrådet

Trygghetsrådet TRS
Rehngatan 11, 7 trappor, 113 57 Stockholm
Växel 08-442 97 40, trygghetsradet.trs@trs.se
www.trs.se

© Trygghetsrådet TRS 2019

Starta eget – första steget

Den här guiden har vi gjort som ett stöd för dig som funderar på att starta ett eget företag.

Det är mycket du behöver tänka på. Här har vi samlat det mesta. Om du arbetar igenom alla delar i guiden har du en bra grund inför ett beslut att starta eget. Guiden är tänkt att vara både ett stöd för dig, en handbok, och ett sätt att dokumentera dina tankar.

Dokumentationen är viktig. Förutom att det färdiga dokumentet är ditt eget beslutsunderlag inför valet att starta eget är det också en början till din affärsplan. För att kunna söka starta-eget-bidrag från Arbetsförmedlingen och näringsbidrag från Trygghetsrådet TRS måste du ha en affärsplan. Det är också affärsplanen du visar när du ska låna pengar av banken, anlita revisor eller redovisningskonsult, kontakta försäkringsbolag, telefonbolag eller finansbolag – en viktig grund för ditt företag alltså!

När du har arbetat igenom guiden är det dags att ta stöd av en affärskonsult för att skapa din affärsplan. Då har du en riktigt bra grund att stå på!

Guiden är uppbyggd i olika delar. Det är särskilt två saker som är viktiga för att du ska få en bra helhetsbild av dina förutsättningar:

- Affärsidén
- Praktiska förutsättningar

Du kanske har en tydlig bild av vad ditt företag ska göra. Men har du koll på alla förutsättningar – dina egna, vilka presumtiva kunder du har, hur du ska arbeta? Därför är det viktigt att du tar dig tid och arbetar igenom hela guiden.

Lycka till!

Innehållsförteckning

1. Affärsidén	sid 5
2. Marknadsföring/försäljning	sid 9
3. Konkurrenterna	sid 11
4. Personliga förutsättningar	sid 13
5. Målsättning	sid 17
6. Handlingsplanen	sid 18

Du är alltid välkommen att kontakta din rådgivare på TRS om du vill ha återkoppling eller vill fråga någonting.

Du hittar kontaktuppgifter till oss på www.trs.se

1. Din affärsidé

- Vad ska du göra i ditt företag?
- Vilken är din marknad?
- Marknadsundersökning
- Vilka är dina kunder?
- Vem är din drömkund?
- Vilka kan bli dina allra första kunder?
- Varför ska kunderna välja dig? Specificera kundnyttan!
- Skriv en lista med möjliga och önskvärda kunder
- Vilka är dina konkurrenter?
- Hur betar sig dina kunder idag?
- Affärsmodellen (prenumeration, hyra, enstaka affärer?)
- Dina samarbetspartners

Beskriv din affärsidé, det vill säga det du har tänkt att göra i ditt företag. Vilken produkt eller tjänst ska du sälja till dina kunder? Vad ska du, ditt företag, tjäna pengar på?

Var ska du etablera ditt företag? Det vill säga var ska du finnas geografiskt?

Hur ser marknaden ut för den produkt eller den tjänst, du tänker erbjuda dina kunder? Vet du om det finns andra som erbjuder samma eller likartade tjänster eller produkter?

Har du funderat över efterfrågan på dina tjänster eller produkter?

Hur stor är marknaden för dina produkter ur ett ekonomiskt perspektiv?

Vilka är dina potentiella kunder? Ge exempel!

Vem är din drömkund?

Finns det några kunder som du tror att ditt erbjudande passar extra bra till? Skapa en. Gör en lista med ett antal önskvärda kunder.

Hur gör dina tilltänkta kunder inköp idag? Är det till exempel kommuner eller andra som upphandlar enligt LOU (Lagen om offentlig upphandling)? Handlar kunderna på webben, i butik eller hur går det till?

Varför ska kunderna välja att köpa av dig, istället för nuvarande leverantör? Hur stor är branschen? Vem är störst i branschen?

Har du något unikt erbjudande som kunderna inte kan få någon annanstans?

Berätta ditt företags historia - det kallas "storytelling", och skapar en bild och känsla av ditt företag.

2. Marknadsföring och försäljning

- Hur har du tänkt jobba med försäljning och marknadsföring?
- Ska du ha digitala säljkanaler?

- Din erfarenhet av sociala medier
- Din erfarenhet av försäljning

Beskriv hur du tänker arbeta med marknadsföring! Hur tänker du kring försäljning, reklam, användning av digitala hjälpmedel?

Vilken erfarenhet har du av digitala hjälpmedel och marknadsföring i sociala medier?

Vilka digitala kanaler kan stödja din försäljning? Hur?

Har du någon erfarenhet av försäljning och kundhantering?

3. Konkurrenterna

- Vem köper dina tilltänkta kunder av idag?
- Vad kan du erbjuda som konkurrenterna saknar?
- Varför köper kunderna av dem idag?
- Vilka konkurrensfördelar har du?
- Köpbeteende

Vem handlar dina potentiella kunder av idag?

Vad erbjuder dina konkurrenter som gör att kunderna handlar av dem?

Vad kan du erbjuda som konkurrenterna inte har? (se kapitel 1)

Vilka konkurrensfördelar har du jämfört med dina konkurrenter?

4. Dina personliga förutsättningar

- Nätverk
- Är det rätt läge?
- Privatekonomi och ditt behov av inkomster?
- Erfarenhet av företagande?
- Din kompetens

Det är viktigt att tänka på att även i ett litet företag behövs alla de funktioner och alla aktiviteter som sker i det stora företaget. Skillnaden mellan stora och små företag är främst att i stora företag finns det funktioner för varje moment/delmoment och det hanteras av olika personer, ofta i avdelningar, men i det lilla företaget ansvarar en och samma person, du, för alla momenten. Ofta behöver man ta hjälp av andra, köpa tjänster, för att det ska fungera. Tänk igenom dina styrkor och svagheter. Vad behöver du hjälp med?

Din ekonomi

Det tar ofta några månader innan företagets första intäkter kommer. Fram till dess att pengarna kommer in behöver du kunna betala hyra, försäkring, telefon, eventuell marknadsföring, etableringskostnader. Du behöver dessutom fundera över din privatekonomi. Hur länge kan du klara dig utan att ta ut lön?

Kan du hantera kostnader för bostad, bil, telefon, hushållskostnader under en tidsperiod på tre månader utan inkomster?

Hur lång tid är det mellan affär och intäkt? Hur lång tid tar det innan pengarna är på kontot när du utfört ett uppdrag eller sålt en vara till din kund?

Kan du få starta-eget-bidrag från Arbetsförmedlingen under starten av företaget?

Hur ser ditt nätverk ut? Vilka kontakter har du? Kan de kan hjälpa dig med olika delar av verksamheten?

Behöver du utveckla kompetens eller utbilda dig för att kunna starta företaget och få kunder?

Har du någon tidigare erfarenhet av att driva företag?

Har du någon person i din närhet som driver företag? Förälder/syskon/kompis/släkting? Som kan vara bollplank, inspiratör och kanske coach till dig i uppstartsfasen?

Har du tänkt att samarbeta med någon partner eller delägare?

Behövs någon form av certifiering eller licensiering?

Är det rätt läge?

Är det rätt tidpunkt för dig att starta ett företag? Är du nybliven förälder, har du en arbetslös partner, finns det sjukdom i familjen - det är exempel på omständigheter som kan spela roll när det gäller tidpunkten att starta ditt företag. Skriv ner det du kommer på som du behöver förhålla dig till.

Finns det omständigheter du behöver förhålla dig till? Konsekvenser?

Trygghet, försäkringar, a-kassa, sjukpenningsgrundande inkomst, pension och mycket annat är annorlunda när man driver företag jämfört med att vara anställd.

Vad betyder trygghet i arbetslivet för dig? Vad är viktigt?

Var kommer din drivkraft ifrån? Vad brinner du för? Vad är viktigt för dig?

Hur blir du som företagsledare? Vilka egenskaper har du som gör att du passar som företagsledare?

5. Målsättning

- Vilken är din vision?
- Vilka mål har du för dig själv och företaget?

Hur ser din vision ut? Vad vill du uppnå?

Vilka mål vill du sätta upp för dig själv? För ditt företag? Sätt mål på 1-3 år. Målen ska vara SMARTa (Specifika, Mätbara, Attraktiva, Realistiska och Tidssatta).

6. Handlingsplan

- Är du redo att starta företag?
- Nästa steg

När du har arbetat igenom hela den här guiden och har bestämt dig för att pröva din affärsidé - då är det dags att träffa en affärskonsult. Kontakta din rådgivare på TRS för att komma vidare med ditt företag!

De här frågorna och tankarna tar jag med mig till min rådgivare eller affärscoach!



Trygghetsrådet TRS
Rehngatan 11, 7 trappor, 113 57 Stockholm
Växel 08-442 97 30, trygghetsradet.trs@trs.se
www.trs.se