

Min forretningsidé på én side

Hvad er dette?

Dette enkle arbejdsark hjælper dig med at sætte ord på din forretningsidé – struktureret og overskueligt på én side. Du behøver ikke have alle svarene klar, og du behøver ikke have en færdig idé. Formålet er at skabe dit første overblik, som du siden kan teste og forbedre.

Når du er færdig, har du en enkel beskrivelse af, hvem din virksomhed er for, hvad du tilbyder, og hvordan du kan tjene penge – og du ved, hvad du skal undersøge som det næste.

Det er okay, hvis dine svar er ufuldstændige eller usikre. Det er de fleste i starten. Et godt første udkast er bedre end en perfekt plan, du aldrig skriver.

Sådan bruger du det

- 1 Læs eksemplet nedenfor, så du får en fornemmelse af, hvad der forventes
- 2 Udfyld næste side med dine egne svar – du kan bruge blyant, så det er nemt at rette
- 3 Brug sidste side til at beslutte, hvad du vil gøre som det næste
- 4 Del gerne din udfyldte Side 2 med en potentiel kunde, rådgiver eller kollega

Eksempel FIKTIVT

Birgit er 58 år og har arbejdet som HR-konsulent i omkring 25 år. Hun overvejer at starte for sig selv. Sådan kan hendes udfyldte arbejdsark se ud:

MIN IDÉ

Hvad vil jeg tilbyde?

Rådgivning og sparring til mindre virksomheder om rekruttering, ansættelsessamtaler og onboarding af nye medarbejdere.

VÆRDIEN

Hvorfor skal kunden vælge netop mig?

25 års praktisk erfaring. Jeg kender HR-udfordringerne indefra og giver konkret, jordnær rådgivning – ikke teori.

SÅDAN TJENER JEG PENGE

Hvad betaler kunden for?

Timebetaling (1.200 kr./t) eller et fast pakkeforløb á 5 timer til rekrutteringshjælp.

MINE KUNDER

Hvem er det til?

Ejere og ledere i virksomheder med 5–30 ansatte, som ikke har en HR-afdeling.

KUNDERNES BEHOV

Hvilket problem hjælper jeg med?

De mangler tid og viden til at ansætte de rigtige folk og beholde dem.

SÅDAN NÅR JEG KUNDERNE

Hvor finder kunderne mig?

Via mit netværk og LinkedIn. Jeg vil også kontakte lokale erhvervsforeninger.

DET SKAL JEG UNDERSØGE FØRST

Hvad ved jeg endnu ikke?

Hvad er den typiske timeløn for selvstændig HR-rådgivning? Vil kunder betale for et fast forløb?

Hvem kan jeg tale med?

3 tidligere kolleger der er gået selvstændig. 2 ejere af små virksomheder i mit netværk.

Hvad kan jeg teste?

Tilbyde én gratis indledende samtale til to potentielle kunder og se, hvad de reagerer på.

Min forretningsidé på én side

MIN IDÉ

Hvad vil jeg tilbyde?

VÆRDIEN

Hvorfor skal kunden vælge netop mit produkt eller min ydelse?

SÅDAN TJENER JEG PENGE

Hvad betaler kunden for, og hvordan?

MINE KUNDER

Hvem er det især til?

KUNDERNES BEHOV

Hvilket problem eller behov hjælper jeg med?

SÅDAN NÅR JEG KUNDERNE

Hvor og hvordan finder kunderne mig?

DET SKAL JEG UNDERSØGE FØRST

Hvad ved jeg endnu ikke?

Hvad ved jeg endnu ikke?

Hvad ved jeg endnu ikke?

Hvad gør jeg nu?

Du behøver ikke have alle svarene endnu. Næste skridt er at finde ud af, om dine antagelser holder i virkeligheden. Den bedste måde at lære det på er at tale med rigtige mennesker og prøve din idé af i det små.

Om din idé og dine kunder

Hvem kan jeg tale med om min idé?

Hvem kunne være en potentiel første kunde?

Hvad er det vigtigste, jeg stadig mangler at finde ud af?

Hvad er en konkret ting, jeg kan gøre i denne uge?

At teste din idé

Hvordan kan jeg teste min idé uden at bruge for meget tid eller penge?

Hvad kan jeg vise, beskrive eller tilbyde en potentiel kunde?

Hvilken feedback ville få mig til at ændre eller forbedre min idé?

Mit næste skridt

Hvad er det første, jeg vil gøre for at teste eller udvikle min idé?

Tip: Vær konkret – hvem kontakter du, hvornår og hvad spørger du om?

VIL DU GÅ MERE I DYBDEN?

Hvis du vil arbejde videre med en mere detaljeret forretningsmodel, kan du fortsætte med **Business Model Canvas** fra Strategyzer. Det er et velafprøvet værktøj, der bygger videre på det, du allerede har gjort her.

strategyzer.com/the-business-model-canvas-2