



Webinar

Bliv seniværksætter og skab dit eget drømmejob

For dig, der overvejer at blive iværksætter.



Med Maiken Juul

Ældre  Sagen



Maiken Juul

**Iværksætterguide &
Forretningsudvikler**

 61340171

 mjh@erhvervshusmidtjylland.dk

Hvad vi skal snakke om i dag:

- Sådan **bliver du skarp på det, du kan tilbyde**, og gør det attraktivt for de rigtige kunder
- Sådan **arbejder du med vaner og tankemønstre**, der kan styrke dig og din forretning
- Sådan **arbejder du målrettet med at få kunder** og skabe en stabil indtjening.



Iværksætter som 40-årig fordi min mave kaldte på det

8 år som fuldtidsselvstændig med:

- konsulentarbejde for Firmenich
- foredragsholder ved Athenas (400+ foredrag for alt for Novo til små børnehaver)
- co-founder af Female Gogetters, DK største netværk og medlemsklub for kvindelige iværksættere
- forfatter til "Styr på tankerne", solgt i 4000+ eksemplarer
- mentor og rådgiver for selvstændige og wannabe foredragsholdere
- solgte min del af Female Gogetters i 2023.

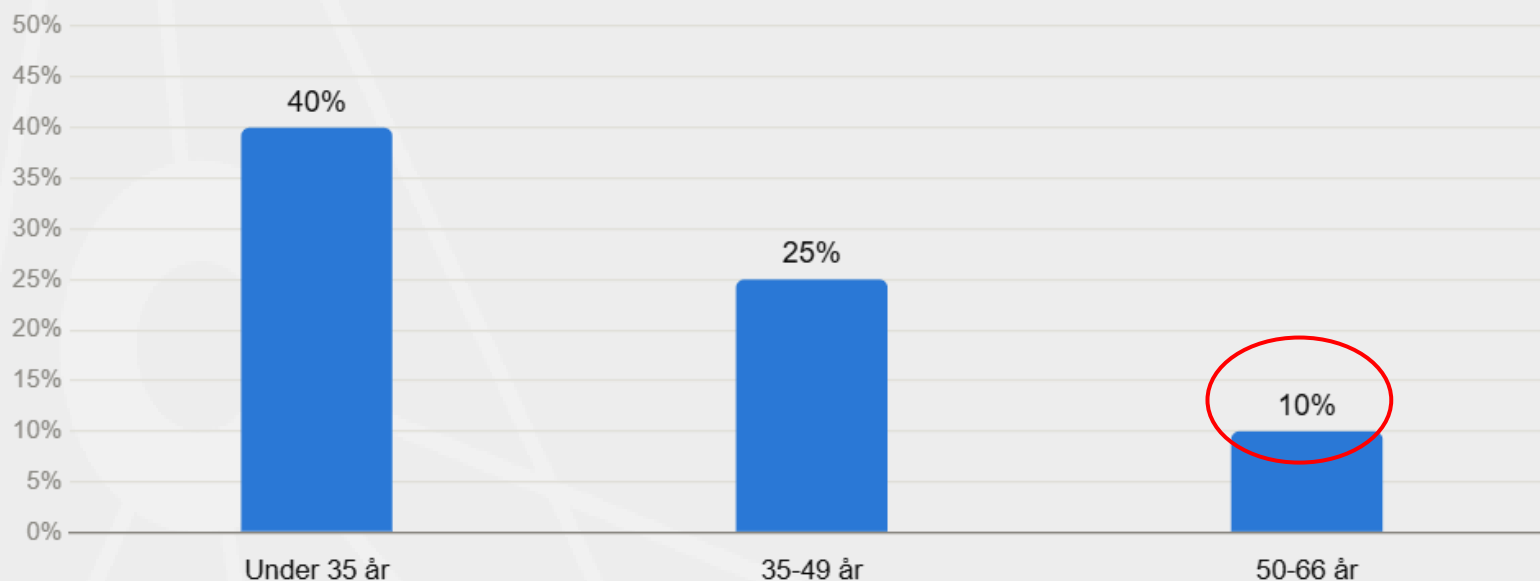
NOTE: Ikke uddannet i noget af det, jeg har bygget virksomheder om – har en baggrund som cand. scient. i human ernæring.



Ordet er dit:

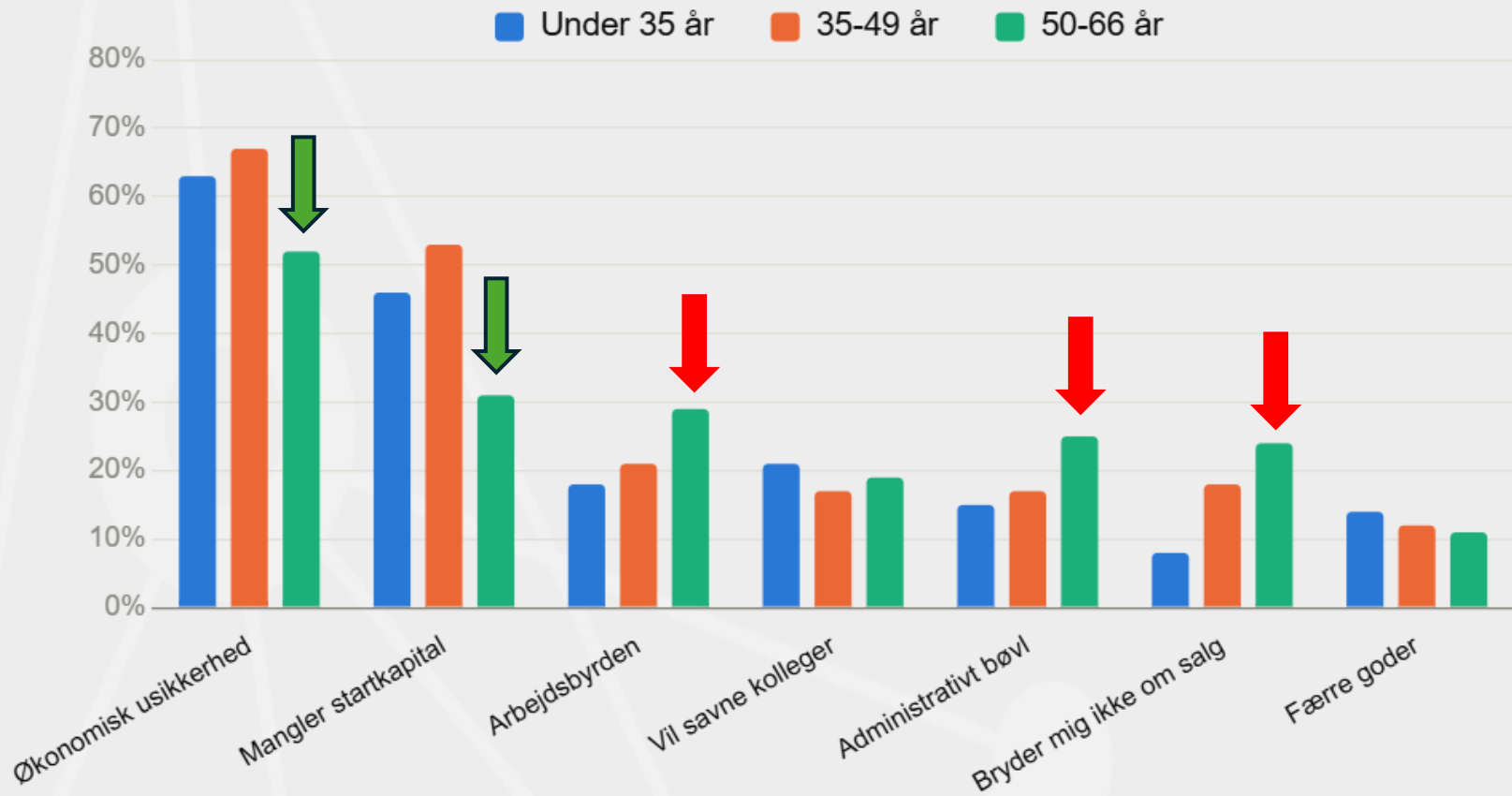
1. Hvilken forretning drømmer du om at bygge?
2. Hvad er din største udfordring?

Drømmen om at blive iværksætter gennem livet



Kilde: Norstat undersøgelse for Business Danmark blandt 1.264 lønmodtagere, 2024: [4 ud af 10 unge vil være iværksættere, men...tøver - Business Danmark](#)

De største barrierer





Sådan **bliver du skarp på det, du kan tilbyde**, og gør det attraktivt for de rigtige kunder



DE TRE SPØRGSMÅL

Problemet

Hvilket konkret problem løser du — og hvordan mærker den person det i hverdagen?



Vigtigheden

Hvad sker der for den person, hvis problemet ikke bliver løst?



Derfor dig

Hvorfor er du den helt rigtige til at løse det?



Tal din kundes sprog og lav flere salg



Pain Island



(Det du hjælper med)



Pleasure Island

Jeg ved ikke hvordan jeg kommer i gang med at holde foredrag?
Jeg tør ikke kaste mig ud i det?
Tænk hvis jeg er vildt dårlig og ingen kan lide mig?
Jeg er bange for at fejle.

Hvis bare jeg havde en opskrift på at bygge foredrag.
Jeg drømmer om at stå på en scene og elske det.
Tænk hvis jeg kunne tjene sjove penge og var en virkelig dygtig foredragsholder, der lavede gode og underholdende foredrag.



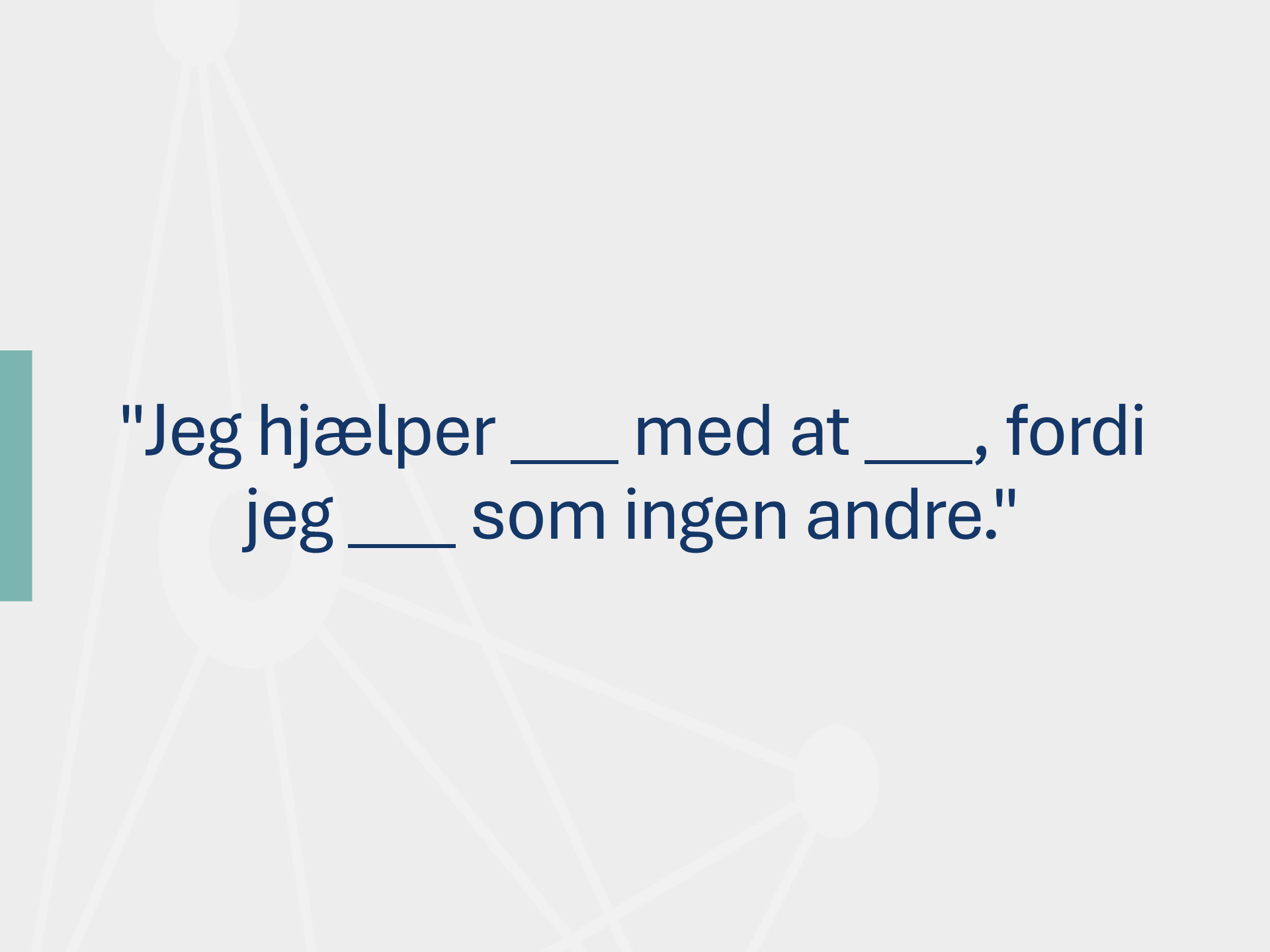
Pain Island



(Det du hjælper med)



Pleasure Island



"Jeg hjælper ____ med at ____, fordi
jeg ____ som ingen andre."



"Hvorfor dig — og ikke en anden?"

Det særlige du kan

Hvad gør dig særlig?

1. Du har levet problemet selv

Du har stået præcis der, som din kunde står nu. Du kender smerten indefra — ikke fra en bog.

2. Du kombinerer ting som normalt ikke hører sammen

Måske er du både tekniker og designer. Eller revisor med salgserfaring. Den kombination er sjælden — og det er præcis din kant.

3. Du har løst det igen og igen

Du har en metode, en vej igennem, et mønster du har set virke. Ikke teori — konkrete resultater du kan pege på.

Jeg ved ikke hvordan jeg kommer i gang med at holde foredrag?
Jeg tør ikke kaste mig ud i det?
Tænk hvis jeg er vildt dårlig og ingen kan lide mig?
Jeg er bange for at fejle.

Hvis bare jeg havde en opskrift på at bygge foredrag.
Jeg drømmer om at stå på en scene og elske det.
Tænk hvis jeg kunne tjene sjove penge og var en virkelig dygtig foredragsholder, der lavede gode og underholdende foredrag.



Pain Island



(Det du hjælper med)



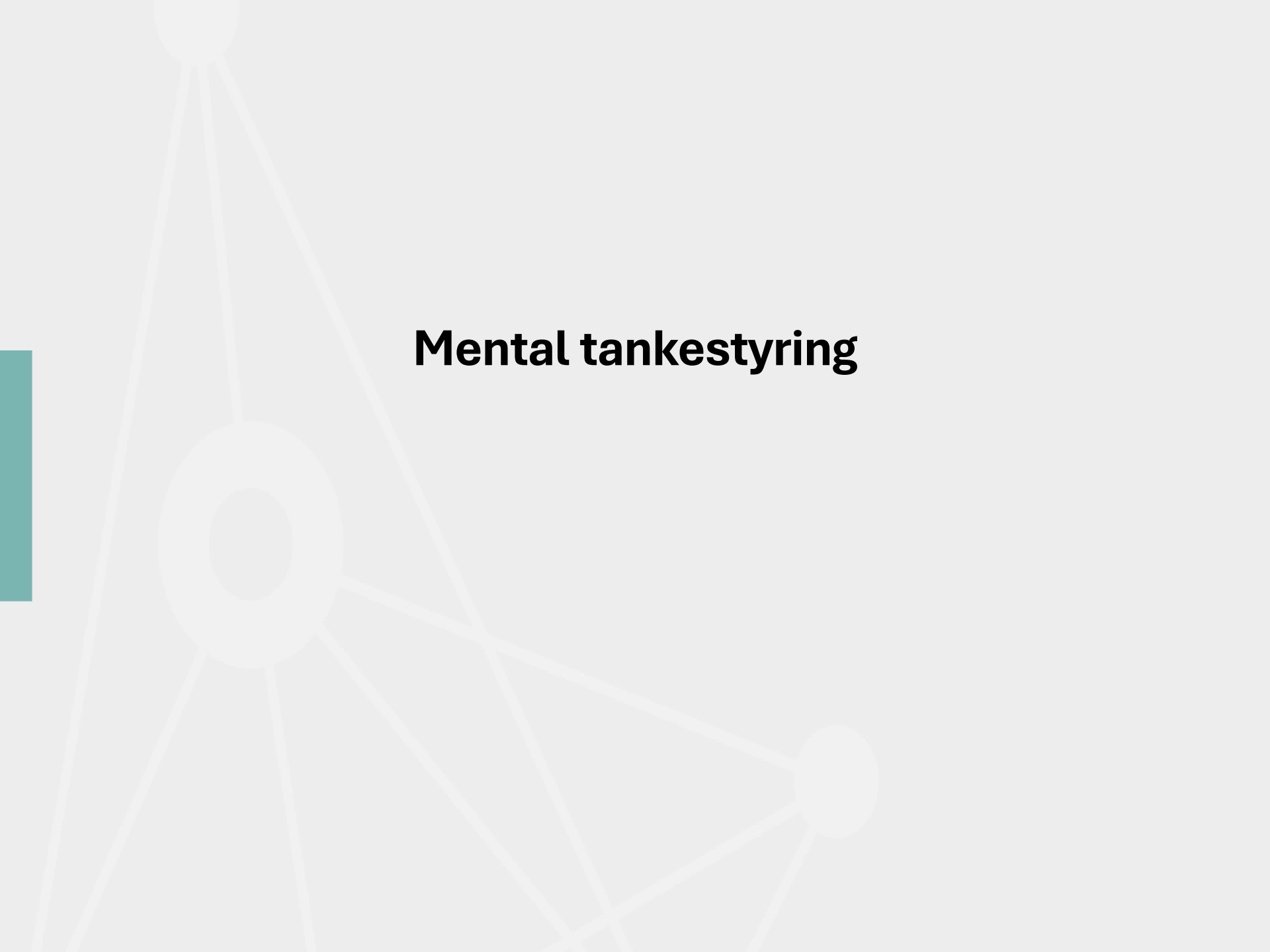
Pleasure Island

Jeg hjælper wannabe foredragsholdere med at bygge og levere et godt og underholdende foredrag, fordi jeg ved, hvordan man står autentisk og professionelt frem og tjener sjove penge på det - som ingen anden.

"Jeg hjælper ____ med at ____, fordi
jeg ____ som ingen andre."



2 min.



Mental tankestyring



Nå vi ændrer, hvad vi tænker, så skaber vi nye forbindelser i hjernen

...og bliver bedre i stand til at håndtere livet og udfordringerne som iværksætter.

Tanker skaber trivsel – eller mistrivsel



**Hvad er det, der sker i hjernen, når vi kan mærke,
hvad vi drømmer om, men ikke kommer ud over
rampen med det?**

De indre samtaler skaber vores følelser

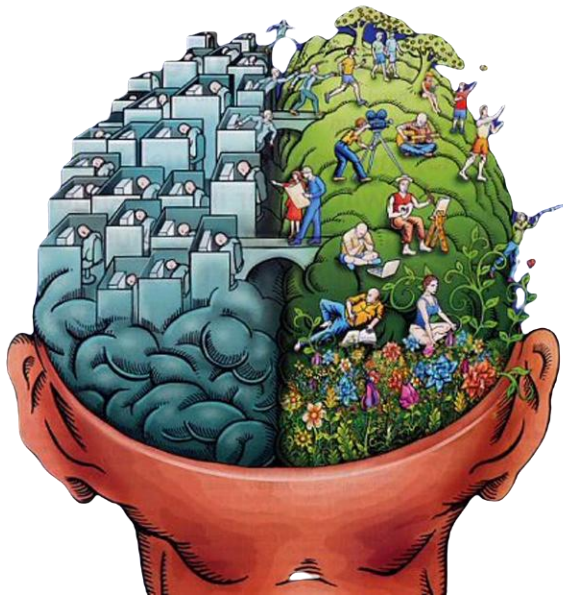
- Nøglen til at skabe mental trivsel som iværksætter

DIN INDRE VOKSEN

At nå ting, komme i mål,
have styr på tingene!

*(Kan være krævende, kritiserende
og perfektionistisk)*

50%



DIT INDRE BARN

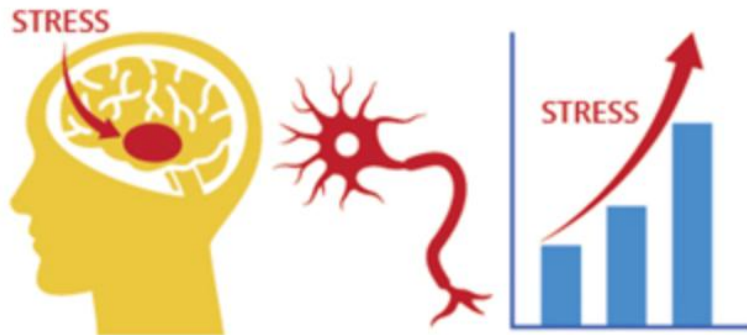
At nyde hverdagen, være
kreativ, elske, grine og
hygge!

*(Kan være doven, barnlig,
urealistisk og
opmærksomhedssøgende)*

50%

Forskningen om de to hjernehalvdeles funktionelle forskelle: <https://www.simplypsychology.org/left-brain-vs-right-brain.html>
Faglitteratur: Jeffrey Young et al: "Schema Therapy – a practitioners guide", Guilford Publications, 2006

Selvkritik stresser os



Hård selvkritik aktiverer vores sympatiske nervesystem og øger stresshormonerne.

Ubehaget ved selvkritik kan være så intenst, at det stopper os fra at lære og fra at være modstandsdygtige, når vi oplever at fejle.

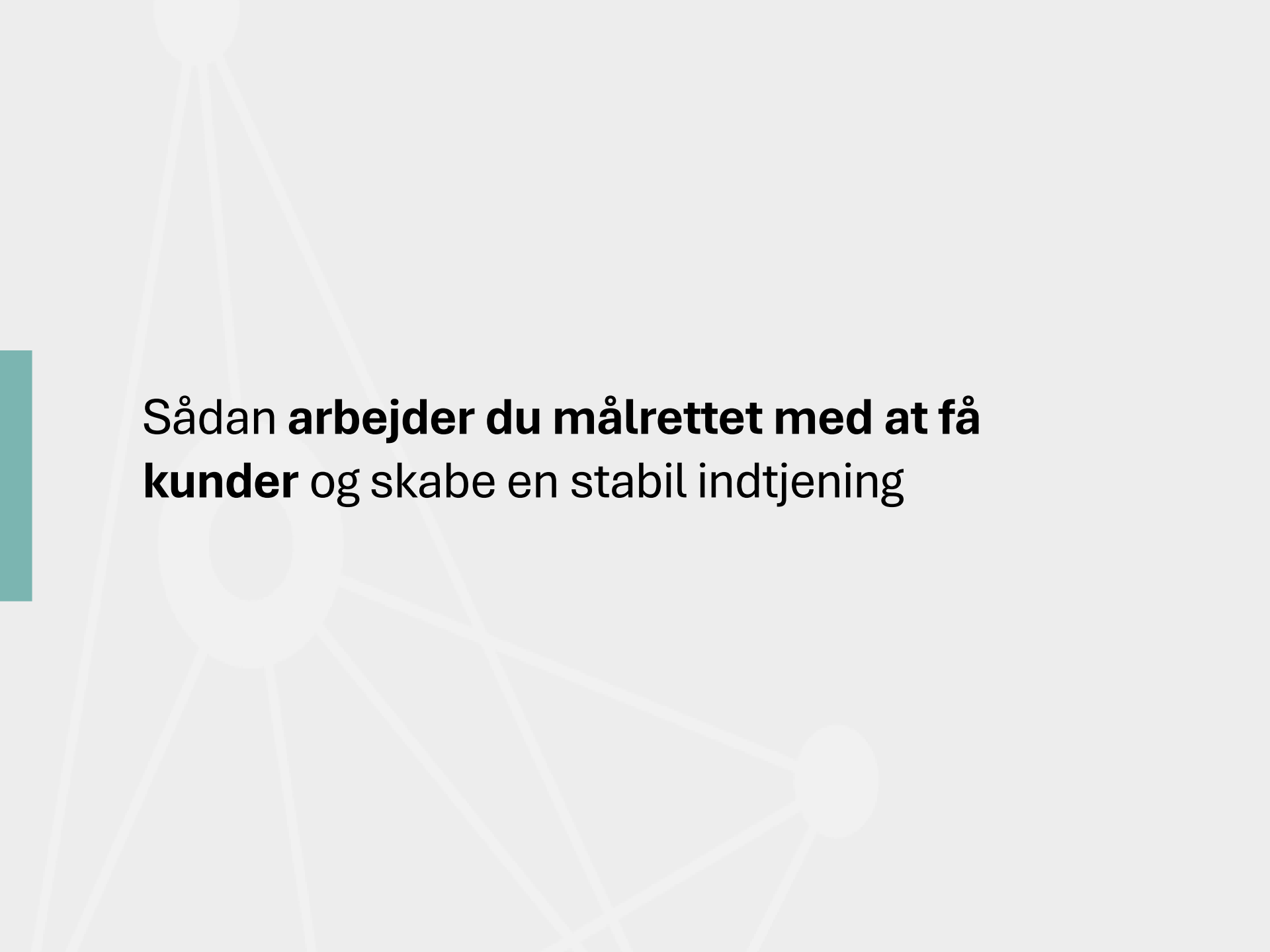
Kilde: Stanford Medicine: <http://ccare.stanford.edu/uncategorized/the-scientific-benefits-of-self-compassion-infographic/>



DIN AMBITIØSE VISION

”Hvis alt kan lade sig gøre, hvad drømmer du så om med din virksomhed?”

Drøm dig selv frem i tiden (uden begrænsninger) – hvordan vil du tilbringe dit arbejdsliv? Hvad tjener du penge på? Hvor mange penge tjener du? Hvordan er din virksomhed sammensat?



Sådan **arbejder du målrettet med at få kunder** og skabe en stabil indtjening

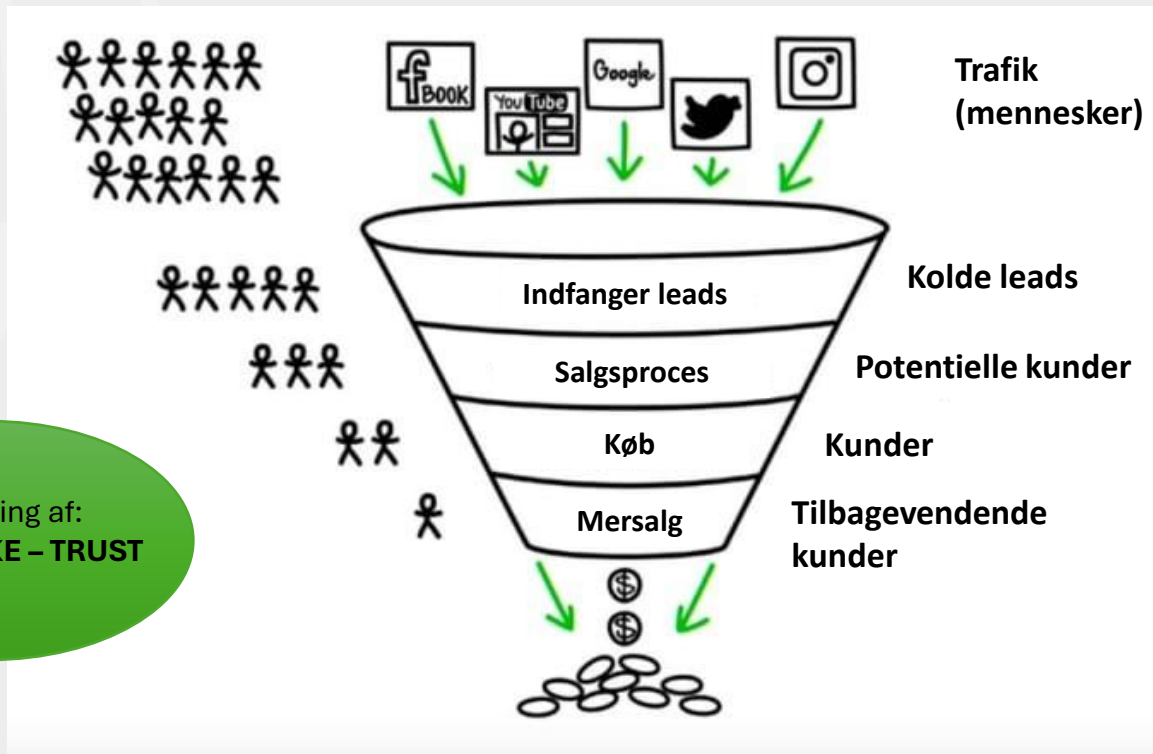
68% af kundetab skyldes ikke pris eller produkt — men at kunden følte sig overset

Det er ikke et kvalitetsproblem.
Det er et opmærksomhedsproblem.

Kilde: Rockefeller Corporation / TARP (Technical Assistance Research Programs) — citeret i Ruby Newell-Legner

Salgsfunnelen

fra fremmed til fast kunde



Opbygning af:
KNOW – LIKE – TRUST

Jo længere ned i funnelen — jo varmere er leadet og jo lettere er salget



Erhvervshus
MIDTJYLLAND

Gå et trin ad gangen.

Synlighed

De rigtige mennesker opdager dig.
LinkedIn-indlæg, netværk, gratis guides, events.

Målet: være synlig der, hvor dine idealkunder færdes.

Tillid

De forstår, hvad du gør — og hvorfor det er relevant for dem. Gratis møde, case studies, konkret indhold.

Målet: de stoler på dig, inden de køber.

De fleste opdager, at tillidsfasen er den svageste!

Konvertering

Klart næste skridt, struktureret opfølgning, tilbud, der matcher problemet.

Målet: kunden siger ja — på det rigtige tidspunkt.

Hvad du kan gøre i praksis, som opbygger ”Know — Like — Trust”

KNOW

Giv dem grund til at være interesseret i dig. Vær synlig, konsistent og relevant der, hvor din målgruppe færdes.

LIKE

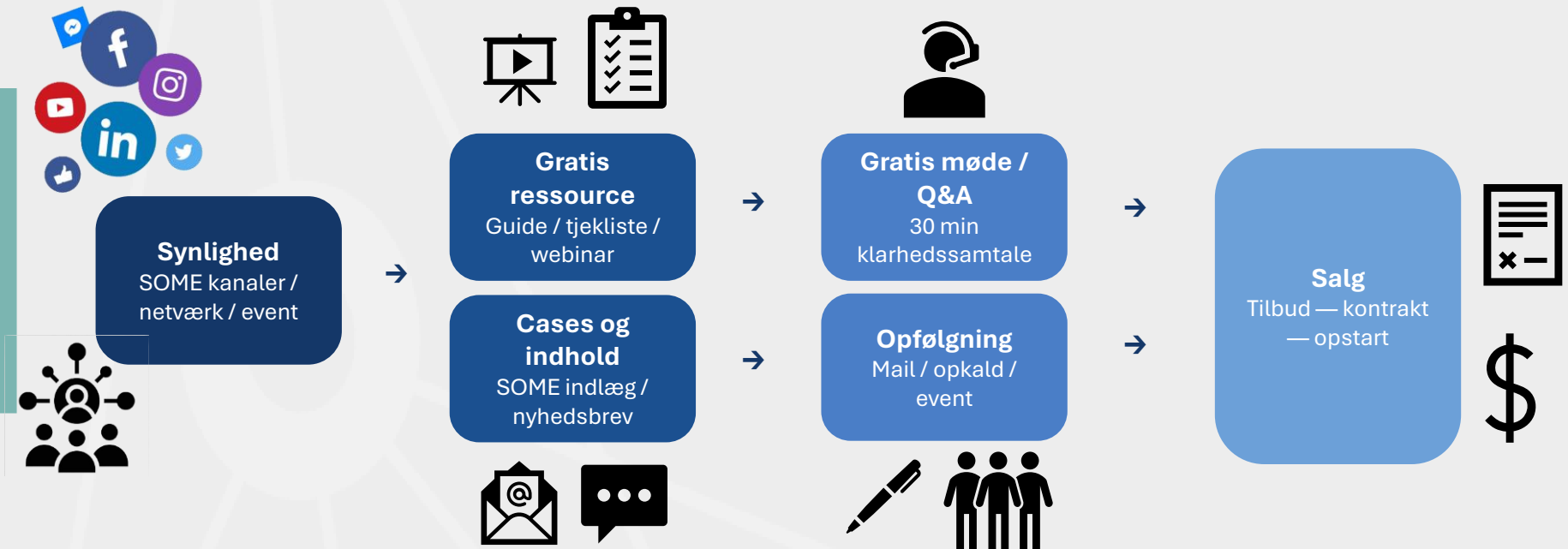
Lav indhold, der reelt hjælper: det lærer noget fra sig, løser et problem eller inspirerer. Ingen pitch.

TRUST

Del cases, resultater og din måde at arbejde på. Vær menneskelig og konsekvent. Tillid er ikke et budskab — det er oplevelsen over tid.

Først når alle tre er på plads, er kunden klar til at købe — og du er klar til at sælge

Eksempel: sådan kan din funnel se ud

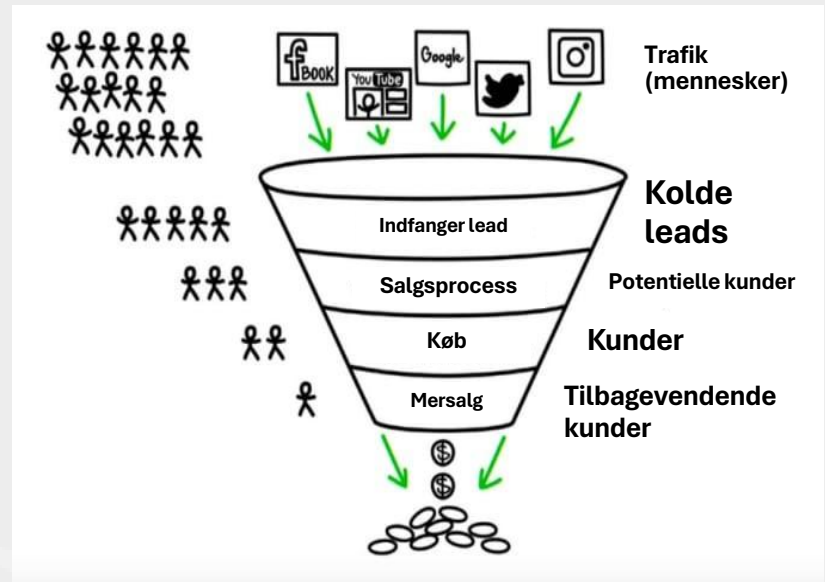


→ *Byg nu din egen: hvad er dit indgangspunkt, dine tillidskanaler og dit konverteringstrin?*

Opskriften på at få kunder og en stabil indtjening:

(Beskriv din salgstragt)

- Hvordan får du dine kolde leads?
- Hvordan ”varmer” du dine leads?
- Hvad er kunderejsen?
- Hvordan lukker du dine salg?



Oversigt over Erhvervshuse



Erhvervshus Hovedstaden S/I



Erhvervshus Midtjylland I/S



Erhvervshus Nordjylland S/I



Erhvervshus Sjælland S/I



Erhvervshusene



S/I Erhvervshus Fyn



S/I Erhvervshus Sydjylland

Få gratis sparring på:

- Valg af virksomhedsform
- CVR, skat, moms og GDPR
- Budget, pris og økonomi
- Test af idé og målgruppe
- Forretningsmodel og koncept
- Dine første kunder og markedsføring
- En plan, du kan handle på.

Erfarne forretningsudviklere i landets 6 Erhvervshuse hjælper dig med at skabe overblik over opstartens vigtigste beslutninger, så du kan træffe valg med ro og sikkerhed.

Iværksætter, solomor og kvinden bag Better Yarn:

*”For mig har erhvervshuset været som at få en ekstra kollega. Jeg kan godt udvikle en strategi selv, men uden nogen til at stille de kritiske spørgsmål, bliver man nemt på sporet af det, man plejer at gøre. **Sparringen har tvunget mig til at tænke større.**” – Emma Toft*



Better Yarn er en virksomhed, der er bygget på FN's Verdensmål nr. 12: Ansvarligt forbrug og produktion. Better Yarn opkøber overskudsgarn fra Europas tekstilindustri og sælger det som garn til håndstrikt, hækling og andre kreative projekter.

Fortsæt rejsen – kom til fyraftensmøde!

Har du fået lyst til at tage næste skridt?

Kom med, når vi inviterer til **gratis fyraftensmøder om seniværksætteri rundt i landet.**

På programmet:

- Få inspiration fra **Abelone Glahn og Erhvervshusene**
- Bliv klogere på dine muligheder og få nye idéer
- Mød andre iværksættere og udveksl erfaring
- Spis med og bliv en del af et nyt fællesskab



Fortsæt rejsen – kom til fyraftensmøde!

Find et fyraftensmøde nær dig!

- 📍 **Randers** d. 30. september 2026
- 📍 **Aarhus** d. 5. oktober 2026
- 📍 **Greve** d. 19. oktober 2026
- 📍 **Middelfart** d. 2. november 2026
- 📍 **Odense** d. 3. november 2026

Det er **gratis** at deltage!

Find dato, sted og tilmeld dig via Ældre Sagen

