

# TYVE TRIN PÅ TRAPPEN

Guide til det vigtige  
for Selvstændige  
& Iværksættere



**Gnist Branding ApS • Mere business, mindre buzzwords**

Vesterbrogade 26, 1620 København V • Tlf. 22 91 20 22 • mail@gnistbranding.dk



## Tyve trin på trappen

Ledelse, økonomi, produkt, service, salg, branding, marketing  
– hvad er vigtigst i virksomheden, og hvor er sammenhængen?

### Et ydmygt byd på en guide til det vigtige for selvstændige og iværksættere

Selvedelse er det første og vigtigste trin, fordi det danner grundlaget for at løse alle udfordringerne du støder på undervejs mod toppen af trappen. Men de enkelttrin bygger ovenpå hinanden, så iværksætterier indeholder ledelse, og bogføring indeholder både iværksætterier og selvedelse... og så videre.

Men pointen med opbygningen er ikke at "toppen af trappen" er altafgørende, men at man skal have styr på de interne trin (nr. 1-10), før man kan få succes med de eksterne trin (nr. 11-20).

#### Interne trin:

1. Selvedelse
2. Iværksætterier
3. Bogføring
4. Budget
5. Virksomhedstype
6. Human Resources
7. Optimering
8. Strategi
9. Trends
10. Forretningsmodel

#### Eksterne trin:

11. Produkt
12. Kundetilfredshed
13. Salg
14. Kundemøder
15. Netværk
16. Fortælling
17. Branding
18. Visuel identitet
19. Marketing
20. Hjemmeside



## 1. Selvledelse

Når du starter som selvstændig/iværksætter træder du ind i en hverdag fyldt med både frihed og forpligtelser.

Citatet *"With great power comes great responsibility"* fra Spider-Man fanger meget godt din nye hverdag. Du har friheden til at gøre lige, hvad du vil uden konsekvenser fra din chef, da du selv er chefen. Denne frihed fører til et kæmpe behov for selvledelse og eget ansvar overfor dine forpligtelser, for at virksomheden overlever.

Mange bliver jo ofte selvstændig/iværksætter for at være "sin egen chef" og selvledelse kræver netop at du indtager denne rolle, og opfører dig som din egen chef, for at sikre at du som medarbejder lever op til dine forpligtelser.

### **Selvledelse kræver blandt andet:**

- Motivation til at arbejde, også når du ikke ser øjeblikkelige resultater
- Opbygning af rutiner, da du både altid har fri og altid er på arbejde
- Opnå balancen mellem dit arbejdsliv og familieliv
- Tidsstyring, så du får mest ud af din begrænsede tid
- Personlig udvikling, så du overvinder fremtidige udfordringer
- Fokus på og prioritering af hundredevis af opgaver
- Strategi for virksomhedens langsigtede udvikling

[Læs mere i blogindlægget "Work Smarter, Not Harder"](#)



## 2. Iværksætteri

Iværksætteri sker først når man handler på sin idé eller nye muligheder og dermed skaber værdi for andre.

Iværksætteri, eller entreprenørskab, ses ofte som det at starte sin egen virksomhed. Men det er ikke nok blot at starte virksomheden, da virksomheden også skal skabe værdi for at være en succes.

Det er derfor essentielt for selvstændige/iværksættere at have evner og kompetencer til at gøre idéen til virkelighed. Heldigvis er det de seneste år gået op for samfundet at man ikke fødes som iværksætter, men kan lære det.

Derfor er der findes masser af iværksætterguides online og iværksætteruddannelser (jeg har selv en Bachelor i Innovation og Entrepenørskab). Uddannelse er godt, men dit iværksætterliv afhænger også af din evne til at finde, vurdere og forfølge de rigtige idéer, som kan omsættes til værdi.

Helt forsimplet handler altså om at finde et problem, finde løsningen på problemet – og en måde at tjene penge på denne løsning. Denne evne, og drive, til at finde og løse problemer er en utrolig vigtig del af alle virksomheder.

[Læs mere i blogindlægget "Iværksættertyper"](#)

# Bogføring

## Succes som Selvstændig del 3

### 3. Bogføring

Bogføring er det mest kedelige for mange selvstændige/iværksættere, men er også et område, der kræver 100% fokus for at få succes i virksomheden.

Bogføring er et af de første trappetrin, fordi at virksomheden kan have verdens bedste produkt, marketing og salg, men stadig fejle gennem dårlig håndtering af sin økonomi – hvilket regelmæssig bogføring modvirker effektivt.

Alle erhvervsdrivende virksomheder er underlagt bogføringsloven, hvilket betyder at der kan være store konsekvenser fra SKAT, hvis du har rod i økonomien. Men selvom bogføring først og fremmest er en pligt, er der andre gode grunde til god bogføring:

- Du har overblik over virksomhedens økonomi
- Du har styr på kommende skatter og afgifter
- Du ved hvem der skylder dig penge, og hvem du skylder penge
- Du finder ud af, hvad virksomheden bruger flest penge på
- Du får et grundlag til at træffe beslutninger ud fra

Bogføring er usexet for selvstændige/iværksættere, da det ofte er det vi synes er mindst spændende, hvor vi ofte ikke har de store kompetencer. Men med services som Dinero og Billy, kan alle lave bogføring – i et system, der ligefrem føles sexet at bruge.



# Budget

Dit middel mod mavefornemmelser

## 4. Budget

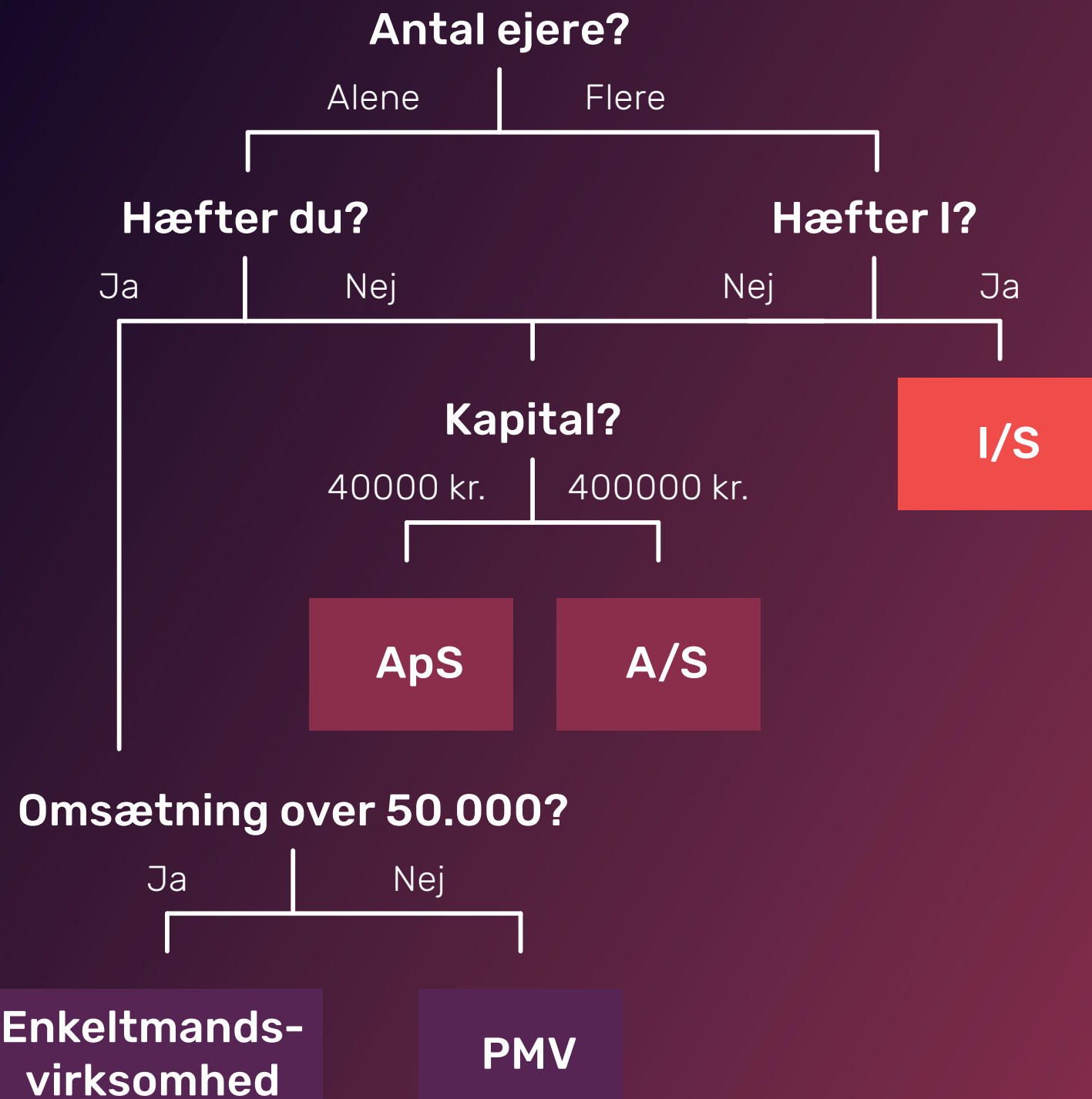
Livet som selvstændig/iværksætter er fuld af økonomisk usikkerhed, som kan blive væsentlig mindre med et budget.

Budgettet er de kolde facts, der skærer igennem mavefornemmelser, og derfor danner det bedste grundlag for dine beslutninger om virksomheden. Budgettet giver dig et overblik over virksomhedens økonomi i de kommende måneder, og dermed ro på, i forhold til de skiftende stille og travle perioder.

Et budget viser ikke sandheden, men din bedste vurdering af virksomhedens kommende indtægter og udgifter. Som selvstændig er det ofte forholdsvis overskueligt at forudse faste udgifter, mens indtægterne kan være sværere at spå om.

Da du startede som selvstændig lavede du et etableringsbudget, for at bevise overfor banken (og dig selv) at virksomheden kunne overleve. Ligeså vigtigt er det at lave et driftbudget, der viser at virksomheden kan trives i det lange løb. Sidst findes likviditetsbudget, der tager højde for eksempelvis moms og skat.

Mit personlige råd til virksomhedens budget er dog at lave et samlet og simpelt budget, i det format du foretrækker, f.eks. Excel eller en skabelon fra banken, men at tilpasse posterne til dit behov for at give overskuelighed.



## 5. Virksomhedstype

A/S, ApS, I/S, PMV eller enkeltmandsvirksomhed? Det er en god idé at undersøge de forskellige virksomhedsformer, du kan vælge imellem.

Valget mellem de fem typiske virksomhedsformer afgør, hvilke regler virksomheden skal følge, og er derfor en stor beslutning, som er besværlig at ændre efterfølgende. Beslutningen afhænger kort sagt af antal ejere, hæftelse for eventuel gæld, indskudt kapital og forventet omsætning:

- A/S: en eller flere ejere, hæfter kun for gæld med indskudt kapital på minimum 400.000
- ApS: en eller flere ejere, hæfter kun for gæld med indskudt kapital på minimum 40.000
- I/S: flere ejere, hæfter personligt og solidarisk for gæld, uden krav til kapital
- PMV: en ejer, hæfter personligt for gæld, uden krav til kapital og omsætter under 50.000 kroner
- Enkeltmandsvirksomhed: en ejer, hæfter personligt for gæld, uden krav til kapital og omsætter over 50000 kroner

Valget af virksomhedstypen påvirker derfor din personlige økonomiske sikkerhed, men også hvordan omverdenen ser på din virksomhed i forhold til risiko. Personligt ejer jeg et ApS, som jeg oplever opfattes mere seriøst udadtil på grund af kapitalkravet.





# Human Resources

...også når du er den eneste i virksomheden

## 6. Human Resources

Mennesker er den vigtigste ressource i virksomheden – også hvis du er den eneste i virksomheden.

Når du hører Human Resources tænker du nok på ansættelse af medarbejdere, der fører love og regler, lønforhandlinger, kontrakter, konflikter, personalepolitikker, personlig udvikling og MUS-samtaler med sig.

Sandheden er at alle disse ting er ligeså relevante for dig som selvstændig/iværksætter, som de er for ansatte i din virksomhed. Selvom grænsen imellem dig og virksomheden ofte er meget flydende, skal du stadig behandle dig selv ordentligt.

I praksis betyder det, at du skal trives som medarbejder i din egen virksomhed, og have styr på din løn, ferie og arbejdstid. Det nytter derfor ikke at ende med en 100-timers arbejdsuge, der fører til en udbrændt selvstændig/iværksætter – og dermed en virksomhed uden sin eneste menneskelige ressource.





# Optimering

10 områder, hvor selvstændige kan optimere

## 7. Optimering

Selvstændige/iværksættere har aldrig nok tid, men heldigvis kan du få mere ved at optimere den tid du allerede har.

### 10 områder, hvor selvstændige kan optimere virksomheden:

- Faste tidspunkter på sociale medier
- Automatisering af administration og emails
- Integrationer mellem forskellige systemer
- Processer for rækkefølge på opgaver
- Skabeloner for gentagelser
- Minimering af antal og længde på møder
- Oprydning i antallet af programmer og systemer
- Arbejdsplads i et miljø, hvor du kan være fokuseret
- Reducering af omkostninger i virksomheden
- Outsourcing af områder udenfor dine spidskompetencer

Optimering handler i princippet om at noget yder optimalt, men glem aldrig den menneskelige faktor – godt er ofte bedre end perfekt. Målet er mere tid, og ikke perfektionisme, der blot vil føre til et større tidsforbrug.



# Strategi

arbejde "i" vs. "på" virksomheden

## 8. Strategi

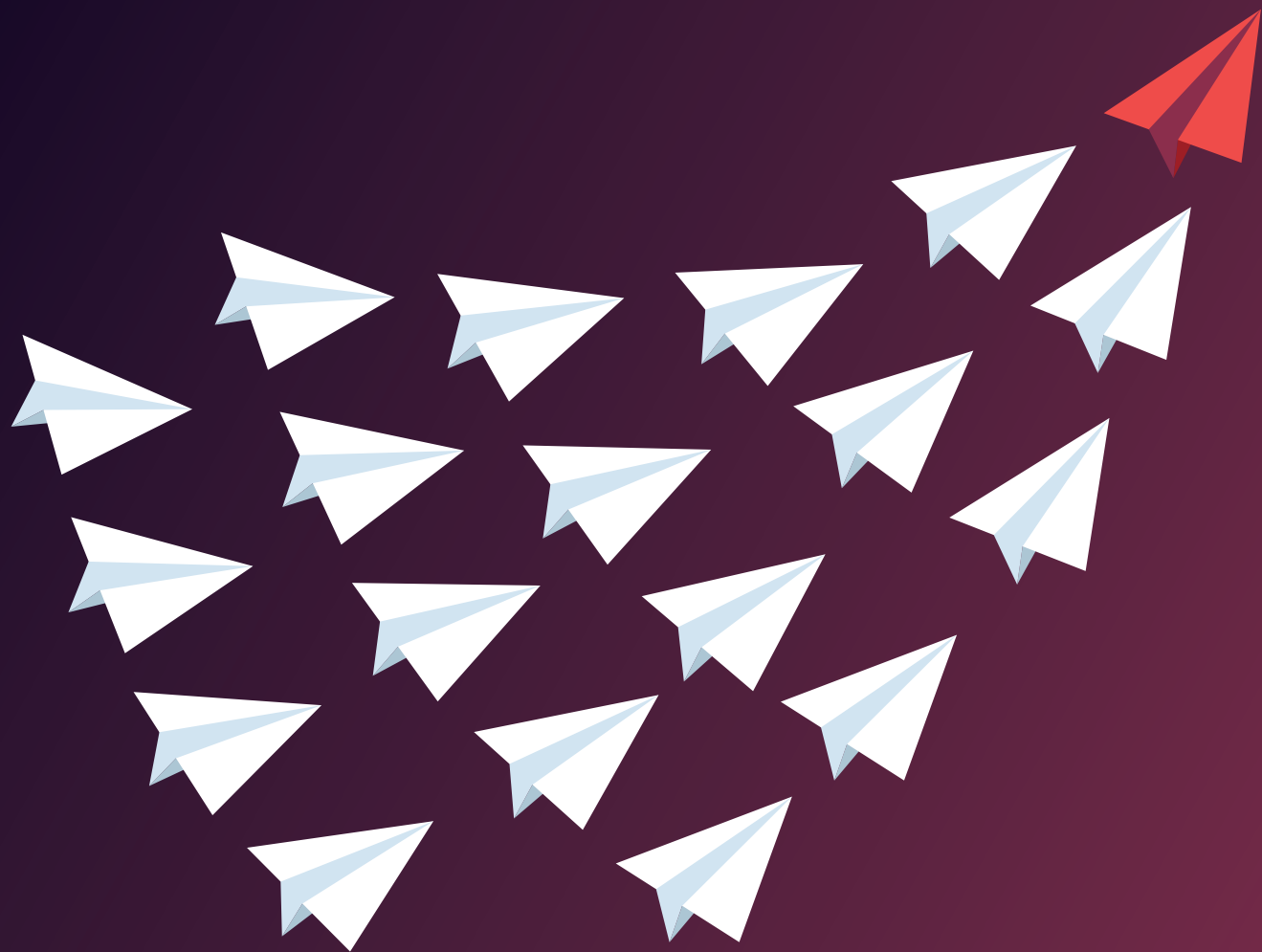
Selvstændige/iværksættere har så travlt med at arbejde "i" virksomheden, at vi glemmer at arbejde "på" virksomheden.

Arbejdet i virksomheden er alle de kortsigtede opgaver, der haster lige nu og her, mens arbejdet på virksomheden er de strategiske opgaver, der ofte ikke haster, men er utroligt vigtige på lang sigt.

Du kender det sikkert, når du bliver så fordybet i de eksisterende kunder, at du helt glemmer at finde nye kunder – og ender med en tom ordreliste, når du er færdig med dine nuværende opgaver.

Ofte sker dette fordi selvstændige er gode teknikere på lige præcis deres faglige område, men ikke har samme forståelse for det at drive deres virksomhed på det strategiske område.

Som virksomhedsejer er du ansvarlig for virksomhedens liv og vækst. Derfor må du aldrig glemme at afsætte tid til salg, marketing og strategi – din virksomheds overlevelse afhænger af det!



# Trends

Opdage, følge og udnytte trends

## 9. Trends

Brancher påvirkes af trends, og selvstændiges/iværksætteres succes kan afhænge af at opdage, følge og udnytte trends.

Succesfulde virksomheder bygger på gode idéer, og evnen til at tjene penge på disse idéer efterfølgende. Det er derfor en fordel at kunne forudse, hvor efterspørgslen på markedet bevæger sig hen ved at finde trends, som har lang nok levetid og et stort nok omfang til at være interessante for virksomheden.

Trends kan opdeles i fire niveauer efter størrelsen, og dermed påvirkningen:

- Megatrends (globalt påvirkning)
- Livsstiltrends (samfunds påvirkning),
- Branchetrends (markeds påvirkning)
- Kategoritrends (produkt påvirkning).
- Derudover findes også modtrends, der er en reaktion på en etableret trend, for eksempel Digital Detox som reaktion på Sociale Medier.

### **Du kan blandt andet spotte brand trends gennem:**

- Rejs ud i verden og bliv inspireret af andre kulturer
- Overvågning gennem medier som Google Trends
- Deltagelse i trendsættende undergrundsmiljøer
- Følge teknologisk udvikling indenfor branchen
- Holde øje med udviklingen i metropoler som Paris, New York og Milano

[Læs mere i blogindlægget "Brand trends"](#)



# Forretningsmodel

Skaber, leverer og fanger værdi

## 10. Forretningsmodel

Forretningsmodellen viser hvordan du skaber, leverer og fanger værdi – og dermed tjener penge.

Forretningsmodellen hjælper dig med at skabe et overblik over din forretning på en enkel side, der gør det nemt at forklare din virksomhed overfor andre. Forretningsmodellen er derfor ikke det samme som en forretningsplan, der går væsentlig mere i dybden.

Forretningsmodellens evne til at forklare og modtage feedback, er dens største bidrag til succes for selvstændige. Du bliver først super skarp omkring din virksomhed, når du skal forklare den for andre.

Ligeledes er feedback essentielt, da det ofte er den gnist, der sætter gang i positive forandringer i virksomheden. Denne feedback er væsentlig lettere at give og modtage, når hele virksomheden er præsenteret på en enkelt side, og i et udbredt format som for eksempel værktøjet Business Model Canvas, der bruges af både væksthuse, investorer og universiteter.

[Læs mere i blogindlægget "Hvad er en forretningsmodel?"](#)

[Læs mere i blogindlægget "Business Model Canvas"](#)



# Produkt

Forudsigelig enhed af værdi

## 11. Produkt

Kald det produkter, services, varer eller ydelser – så længe kunden får en forudsigelig enhed af værdi (FEV-produkt).

### **Forudsigelig:**

Kunden har en opgave eller udfordring, og hyrer dig til at hjælpe med at få den løst. Det er derfor op til dig, som selvstændig, at vise hvordan du kan imødekomme og gerne overgå denne forventning.

### **Enhed:**

Kunden har ligeledes en forventning omkring omfanget af opgaven, hvad enten den opgøres i antal, timer eller andre enheder. Denne enhed er kernen i både din forretningsmodel, og kundens sammenligning af dit tilbud med andres i forhold til den modtagne værdi.

### **Værdi:**

Markedet du befinder dig i påvirkes af udbud og efterspørgsel på dit produkt. Jo mere dit produkt kan sammenlignes med andres, jo mere presses du på prisen udefra. Ligeledes afhænger vurderingen af værdi af hvorvidt kunden får mere ud af deres investering af værdi i samarbejdet.

*Vi kan jo kalde de et FEV-produkt.*



# Kundetilfredshed

Support, service og succes

## 12. Kundetilfredshed

Glade kunder sker ikke kun gennem fremragende produkter/services, men også gode kundeforhold.

Du kan være 100% sikker på at der opstår fejl, problemer eller spørgsmål undervejs i dit forhold med kunden. Det er derfor vigtigt at stå klar med hjælpen, også selvom det ikke er virksomhedens skyld, da det er her du kan flytte kunden fra blot tilfreds til ambassadør for virksomheden.

### **Kundetilfredshed kan opdeles i support, service og succes:**

- Kundesupport svarer på kundernes behov, når de oplever et problem
- Kundeservice forudser kundens behov ved at give råd og vejledning
- Kundesucces er et partnerskab, der opbygger et forhold med kunden

Sammenlignet med virksomhedens standardiserede produkter er kundetilfredshed en personaliseret oplevelse, og er derfor meget omfattende, så tid og omkostningerne bør være indbygget i din forretningsmodel.



# Salg for selvstændige

10 tips fra en ikke-sælger

## 13. Salg

Simpelt salg for selvstændige/iværksættere er 10 tips fra en ikke-sælger, der fokuserer på personer fremfor psykologi.

CRM-systemer, leadgenerering og kanvas er alle gode værktøjer, ligesom der ligger en masse salgpsykologi bagved, som rigtige sælgere ved en masse om. Dette er derfor blot hvad der virker for mig, som ikke-sælger:

### 10 tips fra en ikke-sælger:

- Vær klar over, hvilke problemer dine produkter/services løser
- Bliv skarp på, hvordan dine løsninger er bedre end alternativerne
- Find ud af, hvilke typer personer/virksomheder der oplever disse problemer
- Opsøg disse typer, der hvor de opholder sig og samles
- Mød så mange af dem som du kan
- Vær oprigtig interesseret i dem og deres virksomhed
- Opbyg et forhold til personerne
- Lyt efter problemer, som dit produkt/service kan løse
- Fortæl om dig selv, din virksomhed og din løsning
- Sælg dit produkt/service HVIS der er et match





# Kundemøder

Lyt mere og snak mindre

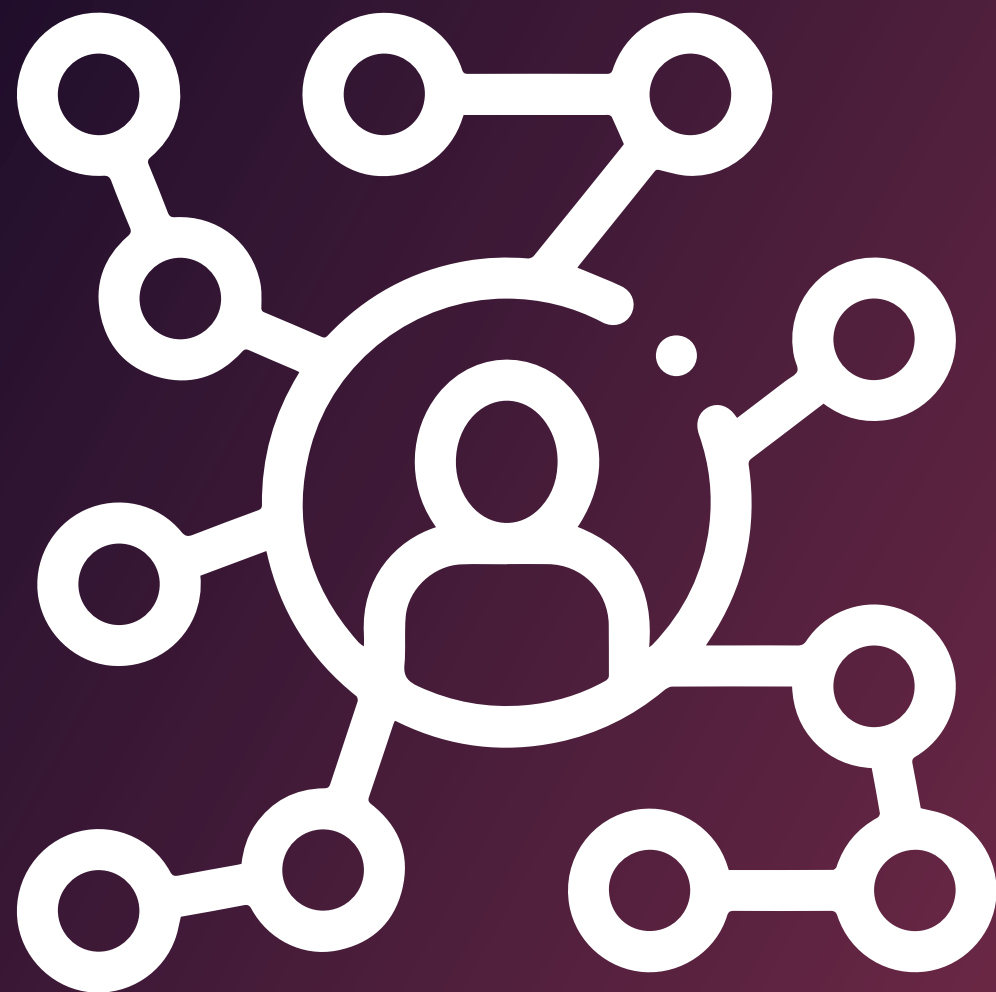
## 14. Kundemøder

Som selvstændig/iværksætter skal der penge i kassen, som kræver at du sælger – også selvom du ikke ser dig som sælger.

Selvstændige/iværksættere er godt klar over vigtigheden af salg, men har samtidig ofte svært ved at identificere sig selv som sælger. Vi er fagligt stolte på vores område, og har ofte været den udførende del af virksomheden, hvor salgsafdelingen stod for at levere kunderne.

Men nu står vi på egne ben, og uden erfaring indenfor salg, som kan virke skræmmende for ikke-sælgere. Der findes mange råd, kurser og metoder, men her er tre ting, der har hjulpet mig til at blive komfortabel med salg:

- Mød forberedt op med en dagsorden for og formål med mødet, det gør kunden tryk.
- Lyt mere og snak mindre ved at stille gode åbne spørgsmål om kundens udfordringer.
- Målet er ikke at sælge, men at finde ud af om du kan hjælpe eller pege kunden i den rigtige retning.



# Succes som Selvstændig

Netværk, netværk, netværk...

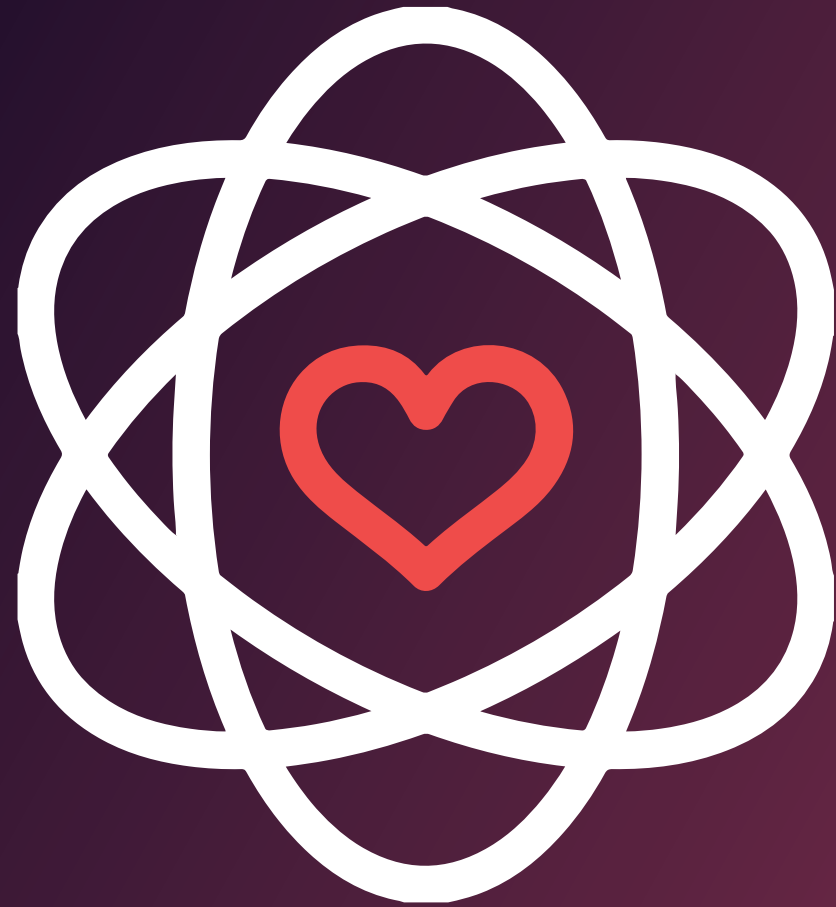
## 15. Netværk

Netværk, netværk, netværk... du har hørt at du skal netværke som selvstændig/iværksætter, men hvorfor og hvordan?

Et godt netværk kan hjælpe dig på mange områder i livet, og især i livet som selvstændig. Netværk er stedet, hvor du får hjælp, feedback og viden så du udvikler dig selv og din virksomhed løbende. Samtidig er dit netværk ofte også den største leverandør af nye forbindelser, der kan føre til flere forbindelser, partnere og selvfølgelig nye kunder.

Du finder både netværk i dit professionelle liv gennem foredrag, workshops, kontorfællesskaber, netværksgrupper, sociale medier – men også i privatlivet gennem venner/familie, sport og andre interesser.

Selvom du kan få mange ting ud af at netværke, bør du altid have et "giv først mindset". Netværk er baseret på god karma, og reel interesse for andre mennesker først, så får du helt automatisk en masse igen.



# Fortælling

Hvem er vi?, hvad gør vi? og for hvem?

## 16. Fortælling

Fortællingen om virksomheden besvarer spørgsmålene hvem er vi?, hvad gør vi? og hvem gør vi det for?

Virksomhedens fortælling er kernen i virksomhedens kommunikation, hvor alt branding og marketing tager afsæt ud fra. En stærk fortælling sikrer derfor sammenhæng og ensartethed i din kommunikation, og fungerer som et kommunikationskompas.

Fortællingen opfindes ikke, men udvindes gennem spørgsmål, da svaret allerede findes i den selvstændiges drøm om virksomheden. Derfor er udfordringen med en fortælling ofte at finde frem til en god formulering, uden floskler og skære ind til benet.

- Hvem er vi?
- Hvad gør vi?
- Hvem gør vi det for?

Spørgsmålene er jo enkle nok, men kan være svære at svare på, men man bliver bedre og bedre med tiden, og særligt når man træder et skridt tilbage og tænker over identitet, formål, og hvad der gør virksomheden anderledes.

[Læs mere i blogindlægget "Kernefortælling for begyndere"](#)



# Branding

Placering overfor målgruppen i markedet

## 17. Branding

Branding placerer virksomheden tydeligt i markedet og kundens bevidsthed, adskilt fra konkurrenterne.

Historisk har mange opfattet et brand som blot at være navnet, logoet eller symbolet for virksomheden, men det er meget mere end det. Et brand er den opfattelse af en virksomhed, organisation eller person, som man står tilbage med efter interaktionen er afsluttet.

Branding som selvstænding/iværksætter behøver ikke være kompliceret, da du kommer langt med aktive valg og fravalg. Tricket er at vælge, hvad det er virksomheden står for, som er både anderledes og attraktivt, og kommunikere dette tydeligt overfor kunderne, samt sikre et ensartet fokus igennem hele virksomheden.

Branding indeholder de visuelle elementer (navn, logo, farver), fortælling (formål, vision og mission) og personlighed (værdier, budskaber og tone) – og er fundamentet for virksomhedens marketing.

[Læs mere i blogindlægget "Branding for begyndere"](#)

# Visuel identitet

Virksomhedens ansigt, fremtoning og tøjstil



## 18. Visuel identitet

Den visuelle identitet kommunikerer virksomhedens brand, og sikrer et ensartet udtryk hver gang.

Virksomhedens visuelle identitet, kan sammenlignes med en persons fremtoning, da det er måden, hvorpå virksomheden præsenterer sig på udadtil. Logoet svarer til virksomhedens ansigt, mens resten af den visuelle identitet svarer til personens frisure, tøjstil, smykker og lignende.

Med en visuel identitet kommunikerer du gennem farver, former og fotografier, hvilket er hurtigere at afkode for modtageren end tekst, og derfor en stor del af kundens førstehåndsindtryk af virksomheden.

En visuel identitet indeholder typisk; symbol, logo, farver, skrifttyper, grafik, ikoner og billedstil. Som selvstændig skaber du måske den visuelle identitet selv, og bør fokusere på at gøre det simpelt og ensartet, så du fremstår professionel hver gang kunden møder dig.

[Læs mere i blogindlægget "Visuel identitet guide"](#)



# Marketing

Kend, find, mød og ram kunderne

## 19. Marketing

Marketing som selvstændig/iværksætter består i at kende kunden, finde kunden, møde kunden og ramme kunden.

Marketing er muligvis det område, hvor du som selvstændig modtager flest modstridende råd, baseret på forskellige trends og tricks. Det er derfor et område, hvor mange selvstændige enten har svært ved at komme i gang, eller ofte skifter strategi.

Mit bedste råd er derfor at få fundamentet på plads ved at kende, finde, møde og ramme kunderne, inden du finder en strategi, der passer til din personlighed og tiden du realistisk kan afsætte til marketing.

- Kend kunden ved at undersøge deres behov, opgaver og ønskede gevinster.
- Find kunden ved at udvikle en persona med hårde fakta og bløde værdier.
- Mød kunden ved at definere de kanaler, hvor du kommer i kontakt med dem.
- Ram kunden ved at skabe et budskab, der når frem til målgruppen.

[Læs mere i blogindlægget "Marketing model: kend, find, mød og ram kunden"](#)





# Hjemmeside

Lancering og livet efter

## 20. Hjemmeside

Virksomhedens hjemmeside er et spejlbillede af virksomheden, og viser dens sande identitet udadtil.

Hjemmesiden er hjertet i virksomhedens branding, marketing og salg, hvor alle elementerne mødes og præsenteres overfor verdenen i form af virksomhedens fortælling, værdier, produkter/services og kundeservice.

Selvstændige/iværksættere har i dag mange muligheder for at få udviklet, eller selv bygge, virksomhedens hjemmeside. Udfordringen er derfor ikke at opbygge hjemmesiden i starten, men at holde liv i den på lang sigt.

Hjemmesideprojekter går dog sjældent gnidningsfrit, og du oplever nok mere lanceringen som en lettelse fremfor en fest. Alt for mange mister derfor energien og efterlader hjemmesiden til en stille død.

Det er okay at tage en pause efter lanceringen, men husk at planlægge løbende optimering i månederne og årene fremover, så du holder hjemmesiden levende.

[Læs mere i blogindlægget "Growth-Driven Design: moderne webdesign"](#)

[Læs mere i blogindlægget "100 hjemmeside tips"](#)



# Tyve trin på trappen tjekliste

## De 10 interne trin

- Jeg selvleder mig selv
- Jeg har et iværksættermindset
- Jeg har styr på min bogføring
- Jeg har overblik med et budget
- Jeg har valgt en virksomhedstype
- Jeg passer på mine medarbejdere
- Jeg optimerer den tid jeg har
- Jeg arbejder "på min virksomhed"
- Jeg spotter og følger trends
- Jeg har lavet en forretningsmodel

## De 10 eksterne trin

- Jeg har skabt et FEV-produkt
- Jeg skaber kundetilfredshed
- Jeg har styr på min salgsproces
- Jeg har en plan for kundemøder
- Jeg har et "giv først mindset"
- Jeg har en skarp kernefortælling
- Jeg har defineret mit brand
- Jeg har skabt en visuel identitet
- Jeg har et marketing fundament
- Jeg har en levende hjemmeside



### **Mikki Dall fra Gnist Branding**

Jeg hjælper små virksomheder med at brænde igennem med deres marketing, og brænde sig fast med deres branding.

**Tlf. 22 91 20 22 • [mail@gnistbranding.dk](mailto:mail@gnistbranding.dk)**