

## Kursplan/Kursupplägg

Den grundläggande metodiken bygger på kommunikation mellan lärarna och deltagarna samt mellan deltagarna för att få ett flöde av lärande inom gruppen. Vi vet av erfarenhet från tidigare utbildningstillfällen att mycket dold kunskap redan finns hos deltagarna.

Vi kommer att metodiskt arbeta med föreläsningar, grupparbeten, workshops med diskussioner som verktyg för att skapa förståelse och ge insikter hos deltagarna. Detta arbetssätt främjar lärande och utveckling genom erfarenhetsutbyte och nätverksbyggande, då deltagarna redan under utbildningsdagarna kan ta del av varandras erfarenheter. Genom att lära känna varandra kan spontana nätverk uppstå utifrån gemensamma intressen och frågeställningar.

Vi har valt att dela in utbildningen i olika block, relaterade till de olika kurstillfällena. Vår tanke är att blocken ska integreras och skapa en meningsfull helhet för deltagarna. Mellan varje utbildningstillfälle uppmuntras deltagarna att, med instruktioner och idéer från lärarna, även på egen hand förkovra sig inom starta-eget-området och de olika blocken som ingår i utbildningen.

Nedan följer innehåll och de frågeställningar som ställs i respektive block.

### **Block 1 Rollen som entreprenör/företagare och praktiskt arbete hur man startar ett företag**

Vi diskuterar vad som kännetecknar en *entreprenör/företagare* och *hur man startar ett företag*.

Blocket innehåller bl a

- Vad menas med begreppet entreprenör?
- Exempel på framgångsrika entreprenörer
- Hur förverkligar man sin affärsidé?
- Tips och råd inför starten
- De initiala kontakterna – Bolagsverket, Företagsregistrering, Skatteverket, banker
- Nyttiga och hjälpsamma länkar
- Verktyg för att göra en starta-eget-checklista

### **Block 2 Affärsidé – Affärsplan**

Vad är en *affärsidé*?

Vi diskuterar kring begreppet affärsidé – vad menas med begreppet och hur skapas en affärsidé?

Följande punkter ingår i en affärsidé

- med några få meningar beskriva vad företaget ska tjäna pengar på
- beskrivning av produkten/tjänsten/sortimentet och hur verksamheten ska bedrivas
- geografiska begränsningar och företagets specialitet

Utvärdering av affärsidén

- behövs produkten
- varför väljer kunden dig

- marknaden
- konkurrens

Vad är en *affärsplan*?

Företagaren ska tänka långsiktigt och kan sälja idén till banker, investerare, leverantörer och kunder.

Affärsplanen ska beskriva

- företagaren själv, dennes egenskaper, nätverk och erfarenhet
- produkten/tjänsten/sortimentet
- marknaden och kunderna
- marknadsföringen
- behov av lokal och utrustning
- ekonomin

### **Block 3 Marknadsplan – Marknadsföring**

Vi för en diskussion om vad som menas med en *marknadsplan*, och varför den behövs?

Marknadsplanen ska beskriva

- syftet med marknadsföringen
- hur produkten/tjänsten/sortimentet ska marknadsföras
- hur målgruppen ser ut
- vilka marknadsföringsverktyg som ska användas
- varför denna produkt/tjänst/mix – ev nischinriktning
- budget för marknadsföring
- utvärdering av resultatet i relation till målet

Hur ska man arbeta med *marknadsföring*?

För att nå full effekt är det viktigt att tänka igenom marknadsföringen. För att rikta marknadsföringsaktiviteterna är följande steg viktiga

- marknadsundersökning
- marknadsplan
- kunder
- konkurrenter
- vilken typ av marknadsföring passar verksamheten, personlig försäljning, direktreklam, annonser, säljbrev, tidningsartiklar, mässor etc?

### **Block 4 Marknadsundersökning**

Varför ska man göra en *marknadsundersökning*?

Ju mer du vet om kunderna, desto bättre kan du tillfredsställa deras behov.

En marknadsundersökning bör få fram information om

- Vilka är de främsta anledningarna för kunderna att köpa från företaget?
- Vilka känslor har kunderna efter att ha varit i kontakt med företaget?
- Vilket/vilka behov har produkten/tjänsten/sortimentet tillfredsställt?

- Vad kunderna har lärt sig av att ha kontakt med företaget?
- Vilka möjliga nya produkter/tjänster/sortiment kan kunderna tänkas köpa?
- Hur kan en förbättring av nuvarande produkter/tjänster/sortiment öka dess värde?
- Vad gillar inte kunderna med den nuvarande produkten/tjänsten/sortimentet?
- Vilka fördelar ger produkten/tjänsten/sortimentet?
- Hur är produkten/tjänsten/mixen positionerad på marknaden just nu?
- Använder kunderna produkten/tjänsten/sortimentet på ett sätt som företagaren inte vet? Här kan det finnas en möjlighet till merförsäljning

### **Block 5 Företagsekonomi/Privatekonomi**

Vi ställer *företagsekonomi* i relation till *privatekonomi* för att förtydliga och öka förståelsen för ämnet.

Deltagarna ska få ökade kunskaper i

- grundläggande företagsekonomiska kalkyler
- lönsamhetsbedömningar
- ekonomisk planering och uppföljning

### **Block 6 Resultat- och likviditetsbudget**

*Resultatbudgeten* är ett verktyg för att ställa intäkter och kostnader mot varandra över en viss tid – oftast ett år. Deltagarna får verktyg för att själva kunna genomföra beräkningen,

Resultatbudget: Intäkter – Kostnader = resultat

#### *Likviditetsbudget*

Som egenföretagare har man ofta likviditetsbudgeten i huvudet. Man vet när moms ska betalas och när skatterna ska in. Ekonomin är fortfarande lätt att överblicka. När verksamheten växer kan det bli nödvändigt att ändå göra en likviditetsbudget för att ha koll på hur pengarna rör sig i företaget så att man inte står utan pengar när en faktura ska betalas.

Deltagarna får verktyg för att själva kunna genomföra en likviditetsbudget

- Hur är kostnaderna i resultatbudgeten fördelade över 12 månader
- Att göra en negativ prognos för pengar som ska komma in under 12 månader
- Ställ kostnader och intäkter som du vet mot varandra för perioden

Utvärdera - kan intäkter öka, kan man utnyttja checkkredit, ta tillfälligt lån, fördela kostnaderna på annat sätt.

### **Block 7 Kapitalbehovsberäkning och finansieringsplan**

Vi går igenom olika typer av *kapitalbehovsberäkningar*, t ex

- Kortsiktigt kapitalbehov – den tillgång på betalningsmedel som företaget måste ha för att täcka de löpande utbetalningarna till leverantörer, löner etc
- Långsiktigt kapitalbehov – tillgångar för att klara investeringar som produktutveckling, marknadsföring etc

- Säkerhetskaptalbehov – extra buffert för att klara störningar i verksamheten t ex svacka i försäljningen, maskinhaveri

Vad är en *finansieringsplan*?

Vi diskuterar utifrån följande punkter

- Vad ska man ha för pengar vid start av ett företag?
- Fördelar och nackdelar med att ta banklån som nyföretagare.
- Förutsägbarhet i ekonomin dvs ojämna betalningsströmmar i relation till privatekonomins jämna
- Likviditet

### **Block 8 Administration, bokföring och bokslut**

Vi ger en översikt av det *administration* per månad och per år.

Vi koncentrerar innehållet till

- Den dagliga *bokföringen*
- Skattedeklaration – redovisning av moms, personalskatt och arbetsgivaravgifter
- Olika företagsformer – olika bokföring
- Årsbokslut eller årsredovisning?
- Förenklat *årsbokslut*
- Skatteplanera bokslut – avskrivning, periodisering
- Analysera ett bokslut – finansiell balans, lönsamhet

### **Block 9 Skatter – Affärsjuridik - Uppgiftsskyldigheter**

Det är nödvändigt att ha kunskaper om *skatter*, *affärsjuridik* samt vilken *uppgiftsskyldighet* man har som företagare. Det gäller också att veta när ärendet är så komplicerat att man behöver lämna över till en jurist.

Vi går igenom

- Juridiska problem som kan uppstå i verksamheten.
- Avtal, avtalstolkningar, offerter, köp, betalningsförelägganden, fel och brister, skadestånd, räntor och krav.
- Avtalsrätt
- Köprätt
- Fodringsrätt
- Vilka uppgifter ska lämnas till olika offentliga instanser