

Skapa en fungerande grupp

Välj ut de studiekompisar som du vill arbeta tillsammans med. Det är viktigt att samtliga av gruppens medlemmar är intresserade av att ge järnet. Försök att inte enbart välja kompisar utan skapa ett lag som har olika kompetenser.

Brainstorming

Ta fram många idéer, strukturera och analysera dina idéer. Välj ut en som du vill arbeta med. Det underlättar om det är kul att utveckla och arbeta med din idé. Ha en öppen attityd när du brainstormar; det finns inga fel.

Kompanjonavtal

Skriv ett kompanjonavtal där du definierar medarbetarnas inbördes förhållanden. Var noga med att koppla samman ansvar och befogenheter.

Externa rådgivare

Bilda en referensgrupp av externa rådgivare. Boka in samtliga möten med dem direkt. De har normalt ett pressat tidsschema. Var noga med att ta fram syfte & mål för varje träff. Era möten ska vara utvecklande.

Vinstfördelning

Avtala om hur vinsten ska fördelas. Ska vinsten vara kopplad till de riskandelar som sålts eller finns det medarbetare som har försett projektet med extra tid och har förväntningar på en större del av resultatet. Oftast delas det lika.

Projektplanering

Det är viktigt att planera in alla aktiviteter i kalendern. Ta fram en handlingsplan på vad, när, hur och vem som ska göras. Detta är en viktig aktivitet.

Definiera företagets affärsidé

Tänk på behov, kundnytta & resurser. Var kortfattad, enkel och tydlig.

Organisation

Bilda en organisation och definiera relevanta ansvarsområden. Gör en enkel organisationsmodell. Tag ditt ansvarsområde på största allvar. Kom överens om vad du ska göra vid en eventuell konflikt inom gruppen.

Affärsplan

Arbeta fram företagets affärsplan. Börja i tid eftersom detta är en process. Affärsplanen är företagets viktigaste styrdokument och byggs upp enligt en fastställd struktur. Den kan t ex innehålla vision, mission, affärsidé, mål, strategi, marknadsplan, resultat- och likviditetsbudget, SWOT-analys, organisation och eventuella bilagor.

Tillstånd

Om din affärsidé är förknippad med vissa tillstånd ska dessa sökas hos rätt myndighet.

Finansiering

Räkna fram företagets finansieringsbehov. Räkna fram rörelse- och investeringskapital. Sälj riskandelar för högst 10 000 kr. Var kreativ och fundera på alternativa finansieringsformer.

Kalkylering

Kalkylera för rätt pris. Använd en relevant kalkylmodell för att räkna fram rätt pris på företagets varor/tjänster. Tänk på att det finns flera variabler att beakta vid prissättningen än de rent ekonomiska.

Administration

Ta fram administrativa rutiner. Ha klara riktlinjer för hur företaget ska begära in anbud, lämna offerter, fakturera, bokföra. Se även till att ha löpande rapportering av företagets administration på veckomöten eller liknande.

Marknadsplan

Ta fram en relevant marknadsplan som kan användas i den operativa planeringen. Bestäm när, var, hur & till vem företagets ska marknadsföra sig. Budgetera vad företagets marknadsföring får kosta och hur mycket den ska generera tillbaka i ökad försäljning.

Försäljningsplan

Bestäm när, var, hur & till vem ni ska sälja. Svara på frågan - vem är din kund? - Besluta dig för vilka försäljningskanaler du ska använda.

Sälj, sälj & åter sälj

Alla aktiviteter är viktiga i ditt företag. Men, om du inte säljer går det åt skogen. Ingen försäljning eller dålig försäljning ger inget bra resultat.

Uppföljning

Ha en kontinuerlig uppföljning. Stäm av företagets mål och arbetsgruppens engagemang vid varje månadsmöte. Använd veckomöten till att följa upp den löpande [operativa] verksamheten.

Ha kul

Se till och ha rätt attityd och ha kul.

”Det omöjliga tar bara lite längre tid”

- Winston Churchill när de allierade skulle invadera Europa.