



Kvinnovasjons 15 tips for å lykkes med egen bedrift

- 1. Den gode gründer:** Å lykkes handler 20 prosent om ideen din og 80 prosent om deg som gründer. Er du klar for å satse? Hva er dine sterke og svake sider som gründer?
- 2. Start sammen med noen!** Bedrifter startet av flere enn én gründer vokser raskere og overlever lengre enn dem som er startet av én gründer alene. Du får mer kompetanse, flere tilgjengelige arbeidstimer og flere å dele oppstarts-kostnadene på.
- 3. Forretningsideen din bør på en tydelig måte fortelle hva du skal selge til hvem, på maks tre setninger.** Bruk forretningsideen din til å definere bedriftens kjerneområde, og stå imot fristelsen til å spre deg over for mye.
- 4. Salg er viktigere enn produkt.** Mange gründerer blir oppslukt i eget produkt og hvor fantastisk det er, og tenker for sent på hvordan de skal få solgt det. Om du skal lykkes må du sette kundens behov i fokus og tilpasse produktet ditt deretter. Tenk minst like mye på til hvem, hvor og hvordan du skal få solgt produktet, som detaljene i produktutviklingen.
- 5. Kundekontakt:** Bestem deg for hvordan du skal møte kunden og hvordan kunden skal få kontakt med deg, feks. gjennom internett, telefon, personlig kontakt og sosiale medier. Tilgjengelighet handler om når kunden trenger din tilgjengelighet, ikke når det passer for deg. Svar så raskt som mulig på henvendelser. Ta vare på kundene du har.
- 6. Selskapsform.** Valg av selskapsform må vurderes i hvert tilfelle, men tenk at aksjeselskap er hovedregelen, og still deg spørsmålet hvorfor andre selskapsformer er mer aktuelle i ditt tilfelle. Som oftest vil det koste 100.000 kr eller mer å starte bedrift, og da kan du like gjerne få med deg AS og trykderettigheter på kjøpet.
- 7. Finansiering:** Du må regne med å investere egne midler i bedriften din. Utover dette kan du være aktuell for støtteordninger for bedriftsetablering, men ikke sats på det som hovedfinansiering av din oppstart. Hvem kan være interessert i å kjøpe aksjer i din bedrift? Kanskje andre i bransjen?
- 8. Ha tro på deg selv:** Regn med at alt blir tre ganger så dyrt og tar tre ganger så lang tid som du tror. Ikke gi opp!
- 9. Økonomi.** Få starter bedrift fordi de synes regnskap og økonomistyring er artig. Men skal du lykkes, må du ha grunnleggende forståelse for økonomi. Skaff deg en regnskapsfører til å hjelpe deg, og meld deg på kurs for å lære det grunnleggende.
- 10. Steg for steg:** Veien fra idé til suksess går gjennom mange små skritt. Del opp større utfordringer i mindre delmål, og lag en steg-for-steg plan på hvordan du skal komme dit.
- 11. Nettverk:** Du trenger ikke vite alt og kunne alt selv. Knytt til deg kompetansen du mangler gjennom nettverket ditt, for eksempel gjennom styret.
- 12. Kjenn dine konkurrenter:** Ingen er så unik at de ikke har konkurrenter. Hvem er dine konkurrenter? Tenk gjennom deres styrker og svakheter, og hvordan du kan utkonkurrere dem. Eller kanskje de kan bli samarbeidspartnere?
- 13. Profesjonalitet i alle ledd:** Din nettside, visittkort eller produktets innpakning er ofte kundens første møte med ditt produkt. Profesjonell design øker omsetning og sørger for at du oppfattes profesjonelt av kunder og samarbeidspartnere.
- 14. De gode hjelperne:** Det finnes gode hjelpere for gründerer. Bruk dem. Henvend deg til nærmeste Kvinnovasjonsmiljø, som kan gi deg veiledning og henvise deg til andre aktuelle hjelpere.
- 15. Vokse og gro:** Jobben er ikke gjort når bedriften er oppe og i drift, det er da den starter. Hvor skal du være om 5 år? De fleste bedrifter opplever voksesmerter, men det finnes kompetanse og utviklingsprogram som kan gjøre det enklere å komme igjennom. Finn deg et nettverk av andre gründerer og bruk hverandre som sparringspartner til å løse utfordringer.