

Välkomna!



Katharina & Göran



Agenda

18:00 – 20:00

- Fika inkl kort presentationsrunda
- Verktyg för utveckling av din affärsidé/företag
- Frågor & Svar
- Avrundning och Erfarenhetsutbyte

Presentation 1 min

- Namn
- Ort
- Affärsidé
- Något som ni kan fråga mig om!



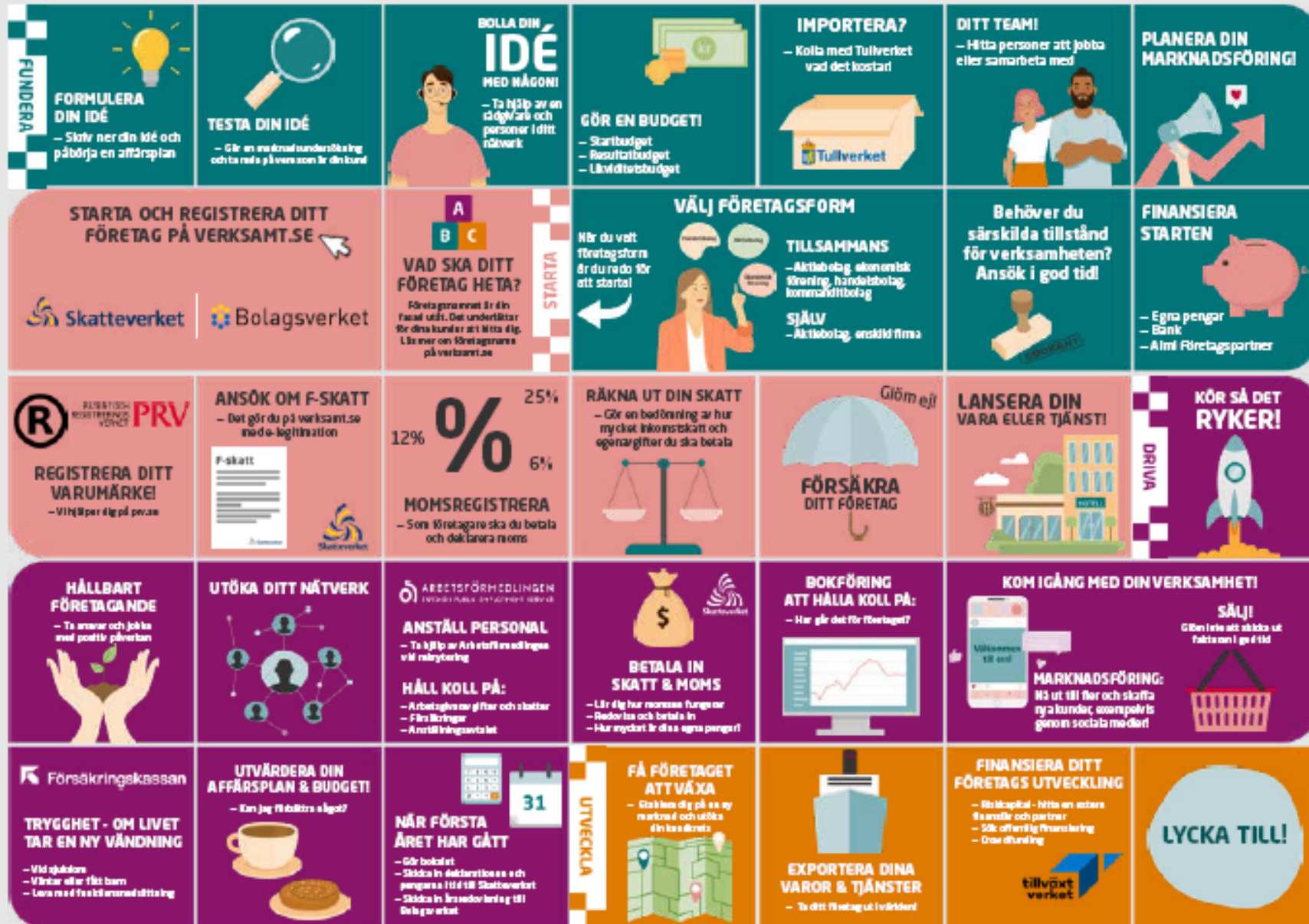
Detta vill jag veta – diskutera?



STARTA FÖRETAG

TA DIG FRAM STEG FÖR STEG

Börja här!



Är din affärsplan klar?

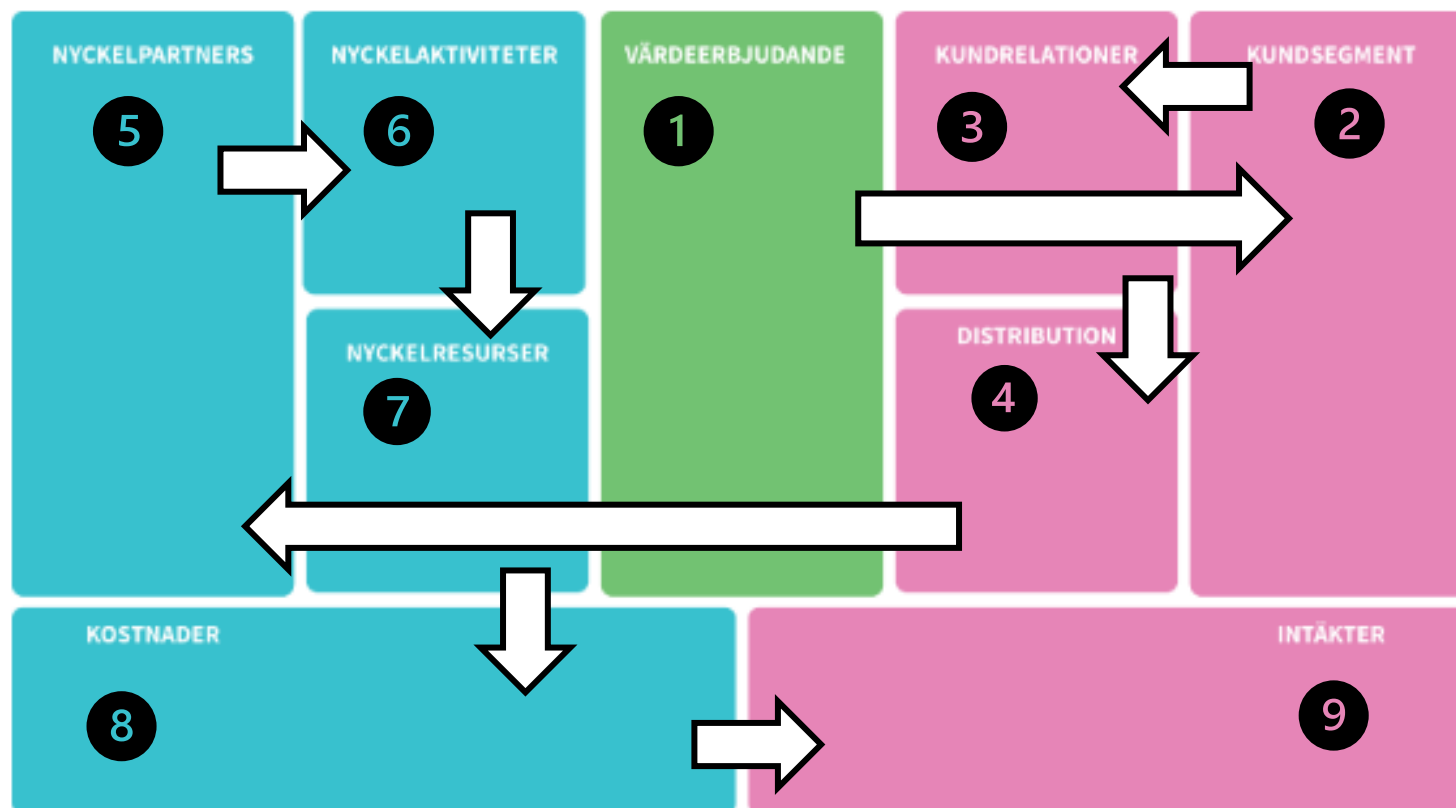
Kick off!

Bygg ett starkt varumärke!

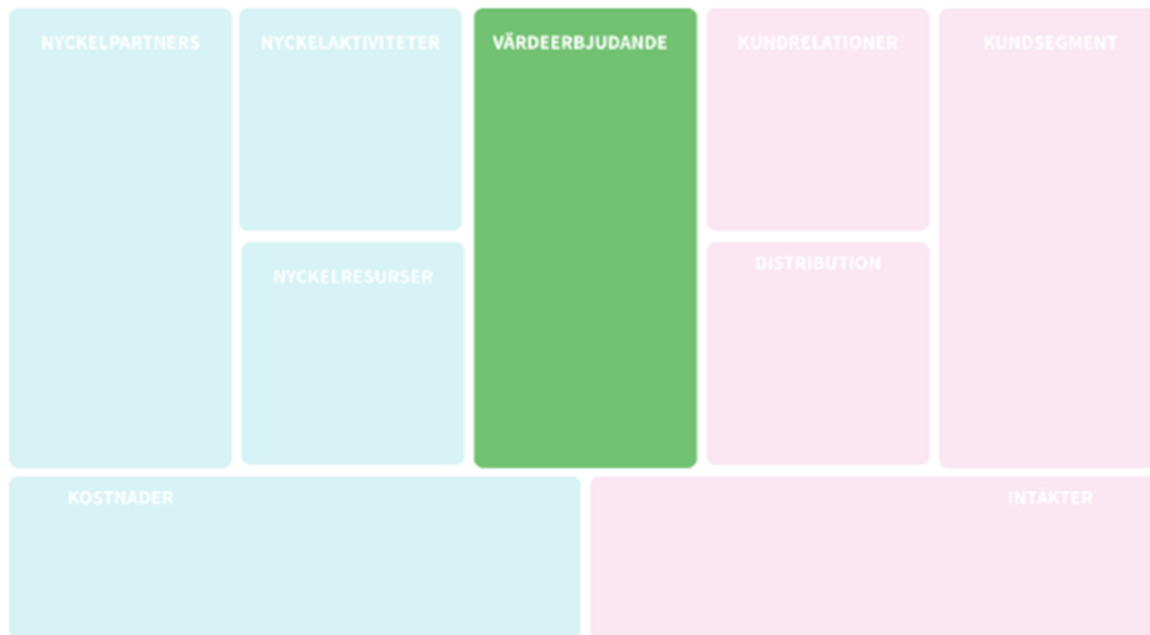
Affärsmodell

Business Modell Canvas är ett verktyg där du beskriver din verksamhet i 9 olika delar

1. Värdeerbjudande
2. Kundsegment
3. Kundrelationer
4. Distribution
5. Nyckelpartners
6. Nyckelaktiviteter
7. Nyckelresurser
8. Kostnader
9. Intäkter



1. Värdeerbjudande



Värdeerbjudande

Det här är det första du behöver lista ut
– [vad är det du gör egentligen](#)? Beskriv
vad ditt erbjudande går ut på och hur
det skapar ett värde för dina olika
målgrupper (kundsegment).

Exempel

*Strumpor med roliga mönster samt
strumpor med personligt tryckta
mönster där kunden får lämna in en
egen bild eller ett eget mönster.*

Sminkväska för astronauter?!

"The engineers at NASA, in their infinite wisdom, decided that women astronauts would want makeup - so they designed a makeup kit..."

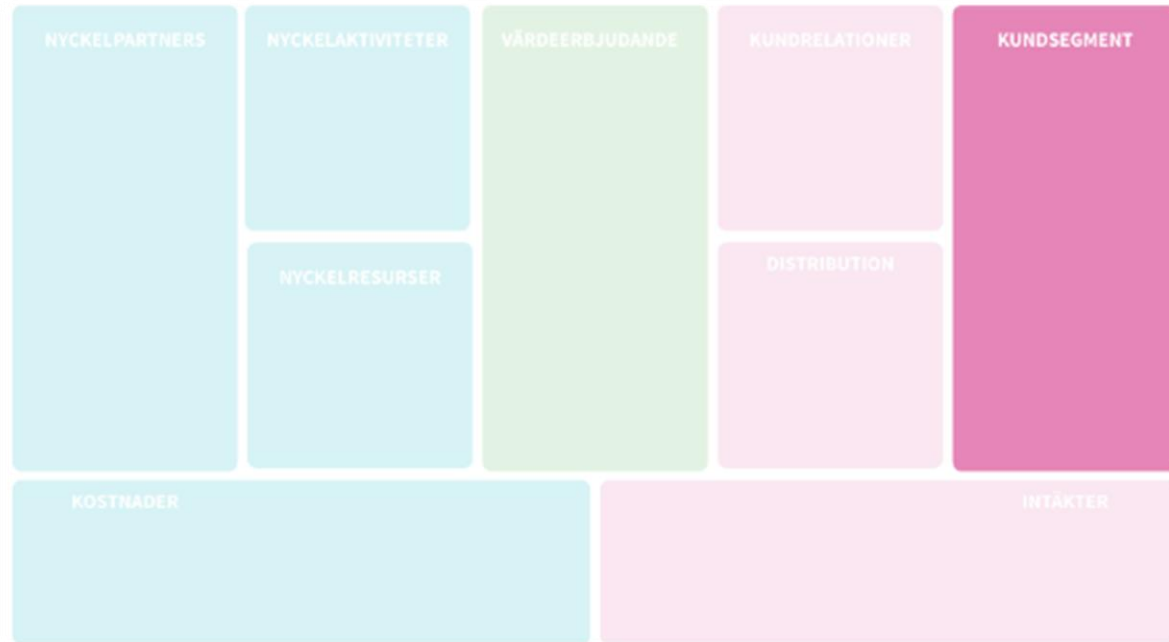
You can just imagine the discussions amongst the predominantly male engineers about what should go in a makeup kit."

Sally Ride



Finns
kund-
behovet?

2. Kundsegment



Kundsegment

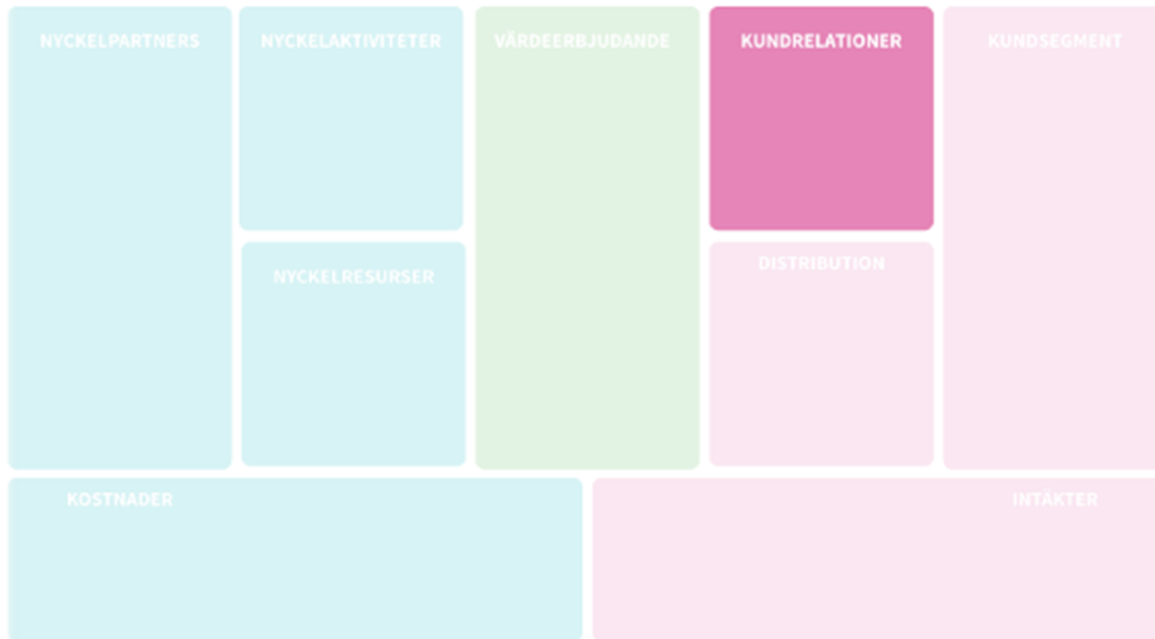
Vilken eller vilka målgrupper har du?
Vad är de intresserade av och vad köper de för produkter eller tjänster idag?

Försök att lista ut så många detaljer som möjligt om din målgrupp eller dina målgrupper. Det underlättar längre fram i canvasen.

Exempel

Barn i storstäder samt modemedvetna och modiga ungdomar i storstäder.

3. Kundrelationer



Kundrelationer

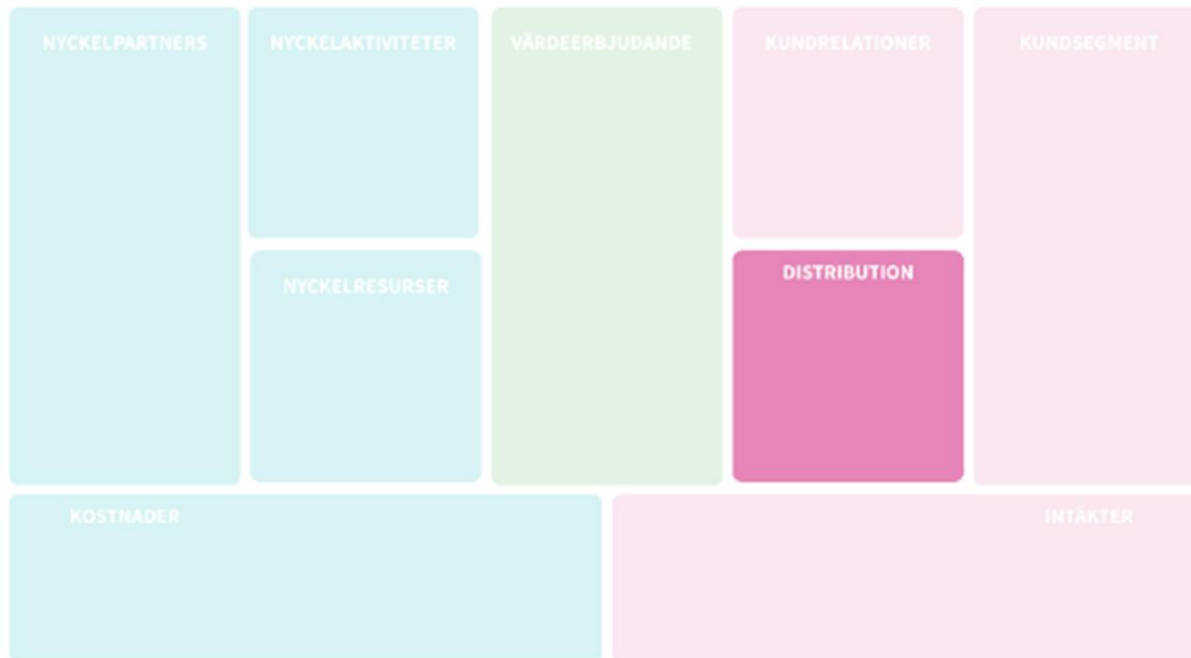
Beskriv hur dina kundrelationer ser ut i de olika kundsegmenten (målgrupperna). Vad har du för relation till dina kunder? Hur vill de handla och hur blir du attraktiv för målgruppen.

Du kan ha flera målgrupper som du riktar dig till. Din produkt kanske har ett värde för en målgrupp och ett annat värde för en annan.

Exempel

Vi gör det möjligt för kunden att göra något tråkigt roligt och kreativt. Kunden ser oss som en leverantör av en lyxprodukt som ändå inte är så dyr. En rolig aktör

4. Distribution



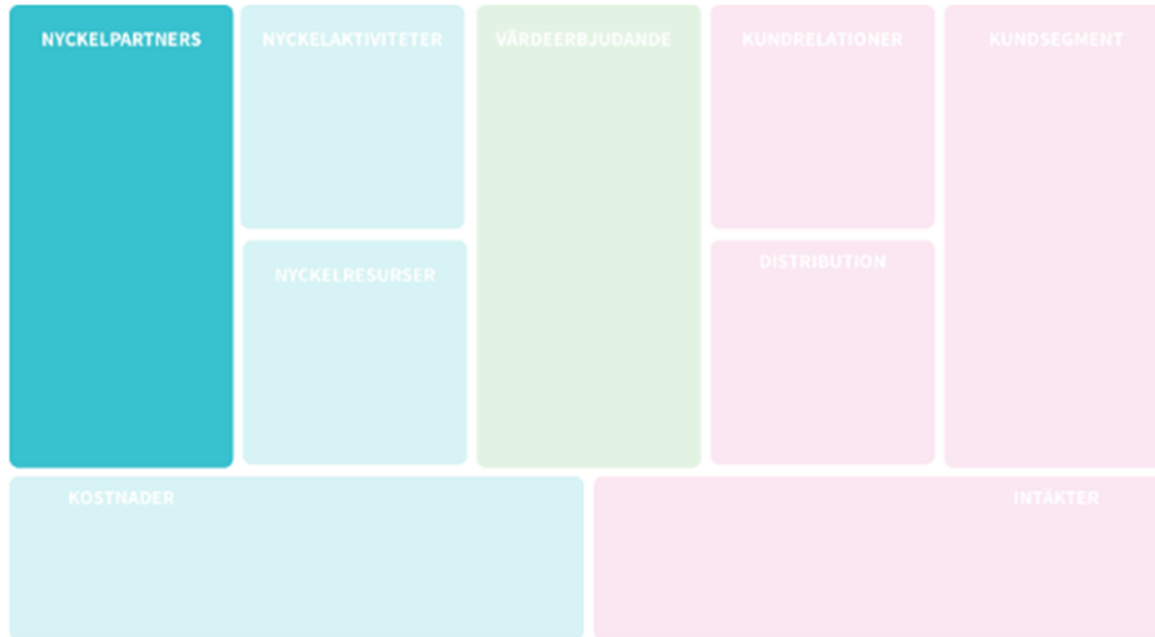
Distribution

Hur ska du leverera din produkt eller tjänst till din målgrupp?

Exempel

Via en liten butik i staden samt via en webbshop där kunder kan beställa online och lämna in sina mönster

5. Nyckelpartners



Nyckelpartners

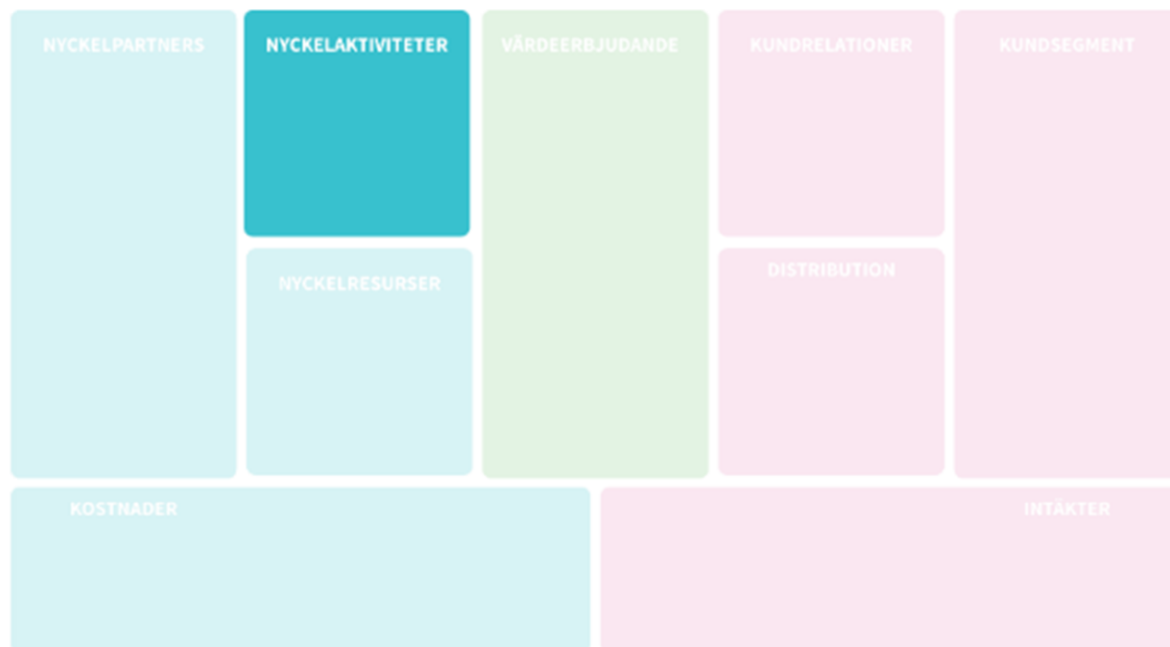
En del aktiviteter är både billigare och mer effektiva om någon annan tar hand om dem.

Det kan handla om underleverantörer eller externa konsulter av något slag. Vad behöver du för partners har du eller behöver du skaffa för att förverkliga din affärsidé?

Exempel

Tryckerier samt leverantörer och producenter av strumpor.

6. Nyckelaktiviteter



Nyckel aktiviteter

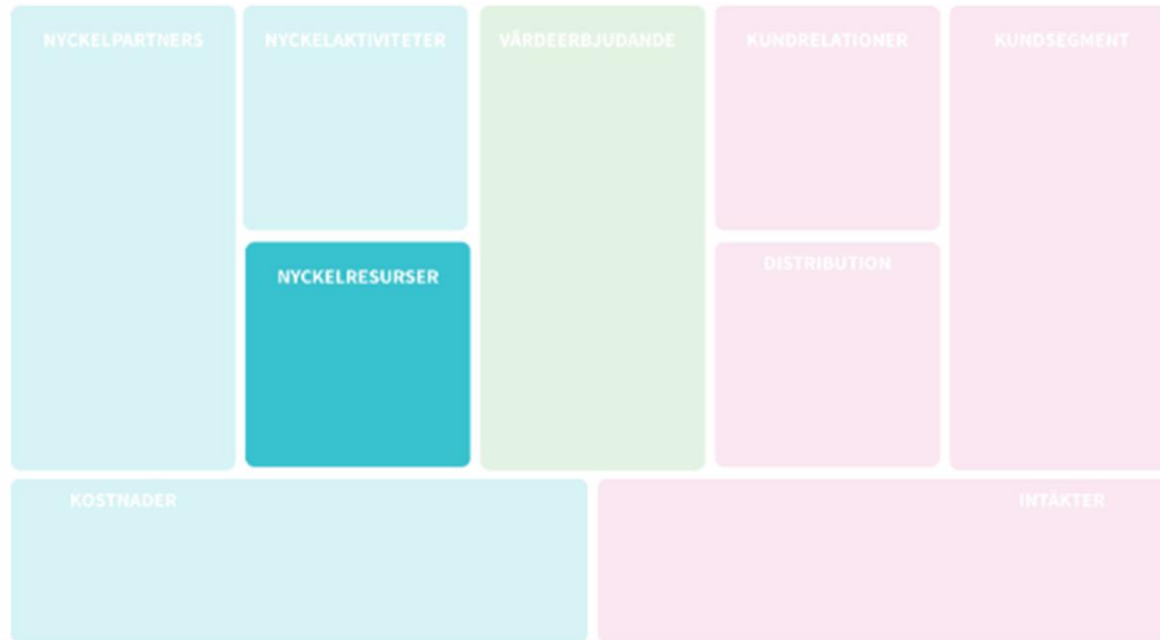
Vad behöver du göra för att kunna leverera till din målgrupp?

En nyckelaktivitet kan vara själva produktionen, utvecklingen, outsourcing, själva distributionen och så vidare.

Exempel

Marknadsföring, viral spridning och samarbete med olika hemsidor för personliga presenter.

7. Nyckelresurser



Nyckelresurser

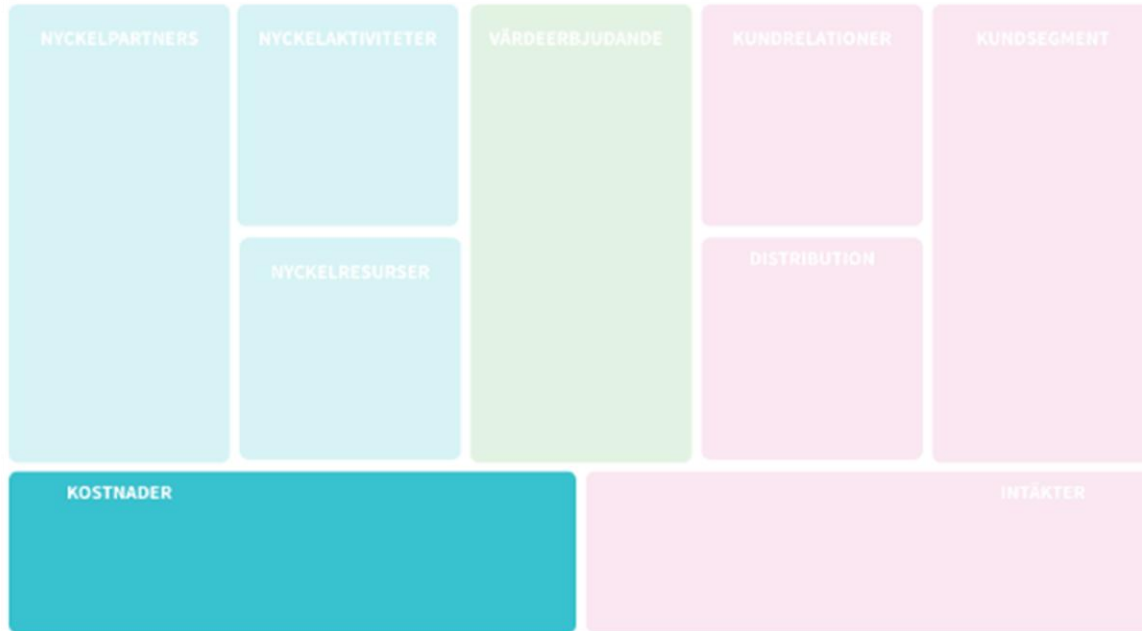
Vilka resurser behöver du för att kunna leverera din produkt, tjänst eller idé till dina målgrupper? Vad behöver du för att vara lönsam och generera pengar?

En nyckelresurs kan vara personal, maskiner, patent, ditt varumärke, din hemsida och så vidare.

Exempel

Designers, webbdesigners och originalara som kan ta hand om kunderna personliga mönster.

8. Kostnader



Kostnader

Beskriv vilka kostnader du har eller kommer att ha i din verksamhet. Du behöver inte räkna ut hur stora kostnaderna är, utan *fokusera på vilka typer av kostnader* du har.

Exempel

Hyra, marknadsföringskostnader, material, el.

9. Intäkter



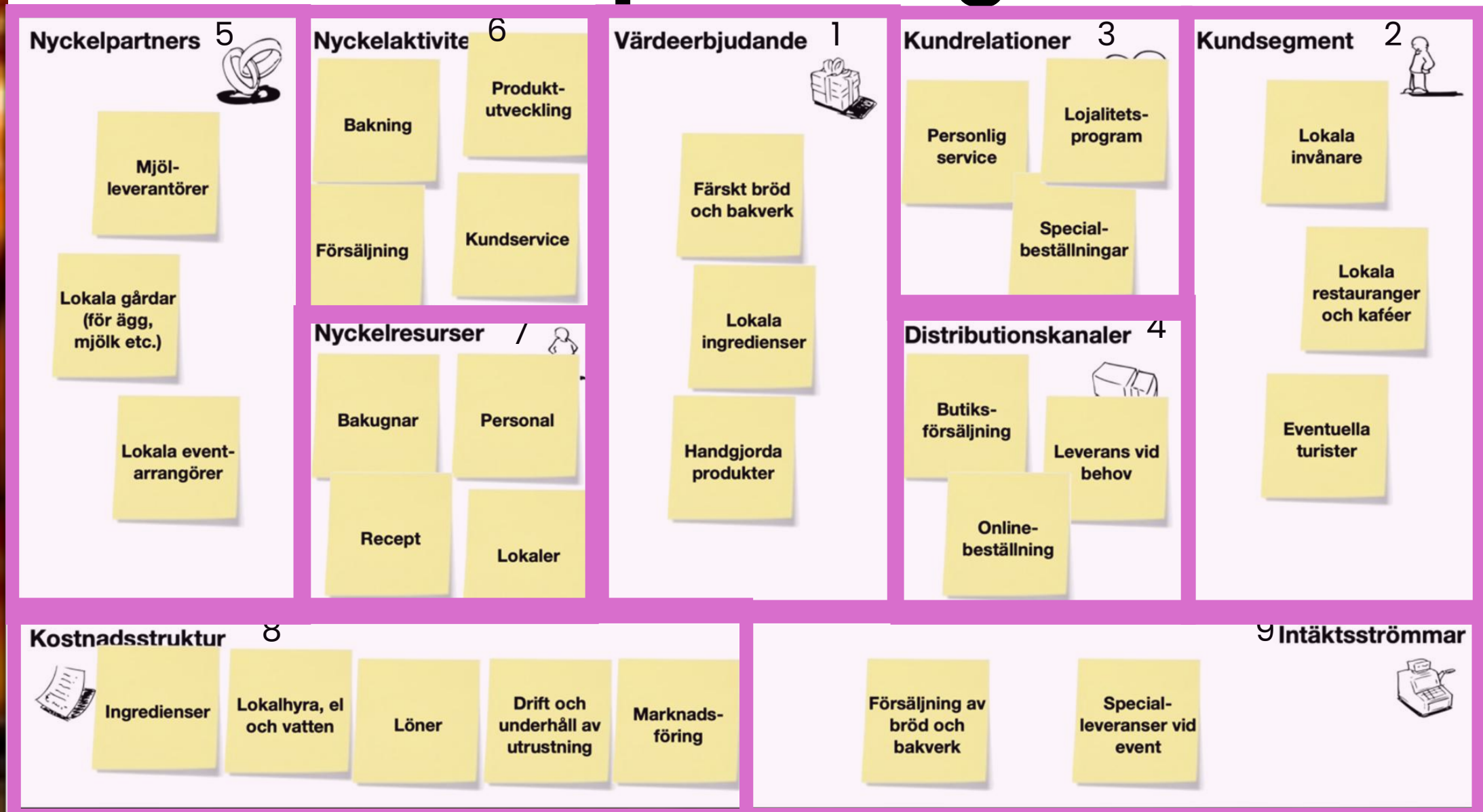
Intäkter

Beskriv vilka intäkter du tror att varje målgrupp kan bidra med. Fokusera på vilka sorters intäkter du kan generera snarare än hur stora de är

Exempel

Försäljning av strumpor med färdiga roliga mönster och försäljning av personligt ryckta strumpor samt hantering av mönster. Kanske abonnemang?

Exempel – Bageri



Världen förändras snabbt!

Easter morning 1900: 5th Ave, New York City. Spot the automobile.



Endast en bil i påskparaden år 1900

Easter morning 1913: 5th Ave, New York City. Spot the horse.



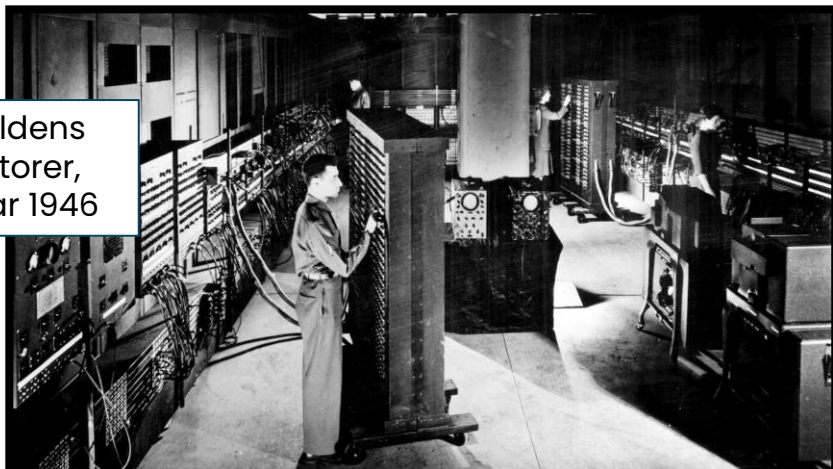
Endast en häst med vagn 13 år senare!

Source: George Grantham Bain Collection.

Sky is the limit?!

Kan vi ens överblicka möjlig teknikutveckling och beteendeförändringar?

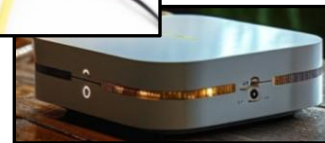
En av världens
första datorer,
ENIAC, klar 1946



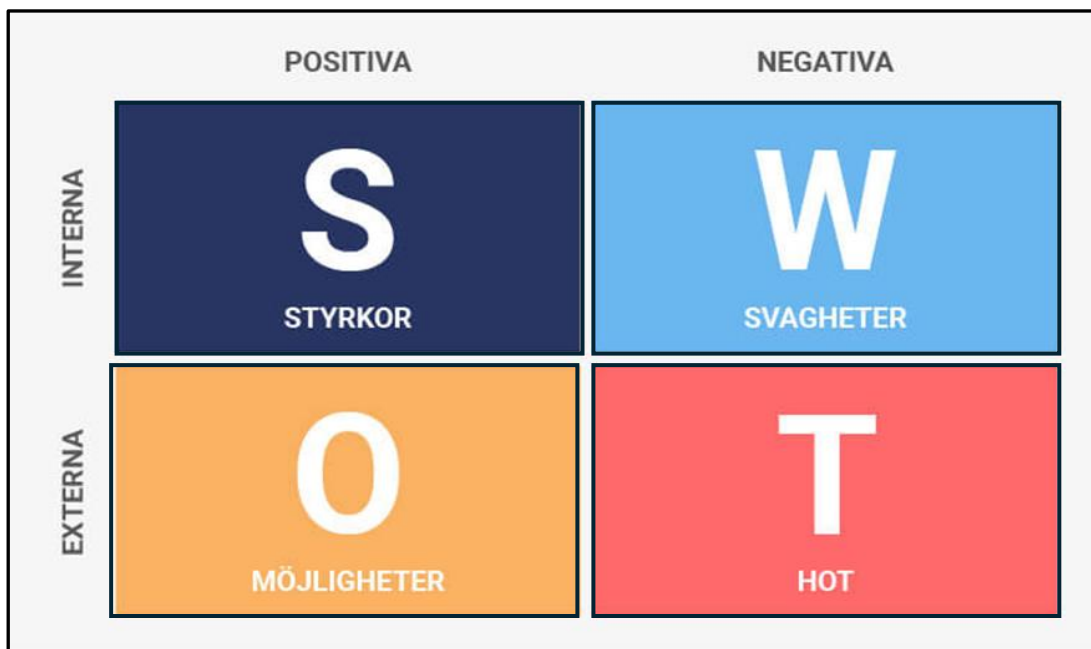
En av världens
minsta datorer,
0,04 mm² i
jämförelse med
ett riskorn



Ett av världens
största
kryssningsfartyg
i jämförelse
med Titanic



Vad gör du med din analys?



Analysen används både av nystartade företag och av redan etablerade företag som jobbar med förändring eller utveckling av sin verksamhet

En SWOT-analys handlar om att få insikt i sin verksamhet och att öppna ögonen både inåt och utåt.

- Lyft fram dina **styrkor**
- Jobba på dina **svagheter**
- Utforska dina **möjligheter**
- Bevaka dina **hot**

Affärsplan

Fem viktiga tips:

1. Håll det kort
2. Anpassa efter din målgrupp
3. Testa din affärsidé med kortare affärsplan först
4. Tänk ut vad du har för mål med företaget och anpassa affärsplanen
5. Gör det inte till en för stor sak

Affärsplan

Företagets namn:

Datum:

1. Affärsidé

Beskriv företagets verksamhet. Vad är företagets produkt eller tjänst? Vad är det som gör företagets erbjudande unikt?

2. Mål och vision

Vad vill du uppnå med ditt företag? Vad ser vi oss i framtiden om 3-5 år? Vilken inverkan kommer vi att ha på samhället? Vilket behov kommer vi att lösa? Ett tips för att sätta mål är att det ska vara SMART: **S**pecifikt, **M**ätbart, **A**traktivt, **R**elevant och **T**idsbestämt.

3. Kunder

Beskriv vilka som är er tänkta målgrupp. Vem är er typiska kund? Har ni många olika typer av kunder? Har de ett särskilt kön, en särskild ålder, eller ett särskilt yrke? Vilka köpvanor och köpkraft har de? Vilka behov har de som ditt företag ska tillgodose?

4. Marknad

Inom vilken marknads och bransch ska dina produkter eller tjänster säljas? Hur stor är er marknadsandel i antal kunder? I procent av hela marknaden? Hur bedömer du att

Resultatbudget

En resultatbudget är en sammanställning av företagets **förväntade intäkter och kostnader och det förväntade resultatet för en viss period**, till exempel ett år

1. *Planera och fördela resurser*
2. *Kontrollera kostnader*
3. *Utvärdera prestation*
4. *Beslutsfattande*

	Period 1	Period 2	Period 3	Period 4
Intäkter				
Försäljning produkter	90,000 kr	120,000 kr	130,000 kr	80,000 kr
Försäljning tjänster	110,000 kr	90,000 kr	80,000 kr	80,000 kr
Övrig försäljning	40,000 kr	40,000 kr	30,000 kr	50,000 kr
Andra intäkter	5,000 kr	10,000 kr	7,000 kr	3,000 kr
Summa intäkter	245,000 kr	260,000 kr	247,000 kr	213,000 kr

Kostnader				
Inköp av material och varor	20,000 kr	30,000 kr	35,000 kr	15,000 kr
Kostnader för lokaler	50,000 kr	50,000 kr	50,000 kr	50,000 kr
Hyra för lokaler	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr
Kostnader för bil och resor	7,000 kr	6,000 kr	5,000 kr	5,000 kr
Företagsförsäkringar	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr
Reklamkostnader	10,000 kr	15,000 kr	17,000 kr	7,000 kr
Löner för anställda	40,000 kr	40,000 kr	40,000 kr	40,000 kr
Kostnader för Internet	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr
Kontorsmaterial	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr
Försäljningskostnader	3,000 kr	4,000 kr	8,000 kr	3,000 kr
Andra personalkostnader	2,000 kr	10,000 kr	2,000 kr	1,000 kr
Sociala avgifter	12,568 kr	12,568 kr	12,568 kr	12,568 kr
Telefon	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr	2,000 kr
Övriga kostnader	3,000 kr	4,000 kr	5,000 kr	3,000 kr
Summa kostnader	157,568 kr	181,568 kr	184,568 kr	146,568 kr

Resultat före skatt	87,432 kr	78,432 kr	62,432 kr	66,432 kr
Bolagsskatt	10,000 kr	10,000 kr	10,000 kr	10,000 kr
Egenavgifter och personliga skatter	10,000 kr	10,000 kr	10,000 kr	10,000 kr
Resultat efter skatt	67,432 kr	58,432 kr	42,432 kr	46,432 kr

Likviditetsbudget

En likviditetsbudget **visar om pengarna kommer att räcka till för att täcka periodens utbetalningar**. Likviditetsbudgeten visar förväntade in- och utbetalningar

Tips:

1. Bra etablerad bankkontakt
2. Försök bygga en buffert
3. Planera när/hur du betalar
4. Planera när/hur du får betalt
5. Fakturera direkt
6. Öka antalet säljtillfällen

	Månad 1	Månad 2	Månad 3
Ingående behållning	50 000	57 000	71 000
Inbetalningar			
Betalningar från kunder	65 000	70 000	50 000
Övrigt			
Summa inbetalningar	65 000	70 000	50 000
Utbetalningar			
Lönekostnader	45 000	45 000	45 000
Skatter			
Kontorshyra	7 000	7 000	7 000
Leverantörsbetalningar	2 000		18 000
Räntor & armotering	3 000	3 000	3 000
Försäkringar	1 000	1 000	1 000
Eget uttag (enskild firma)			
Övrigt			
Summa utbetalningar	58 000	56 000	74 000
Inbetalningar minus utbetalningar	7 000	14 000	- 24 000
Utgående behållning	57 000	71 000	47 000

Frågor och funderingar?



Frågor från workshop

1. Skillnad mellan hobby och näringsverksamhet
2. Vad händer med företaget vid skilsmässa eller dödsfall?
3. Moms inom EU
4. Starta heltid eller deltid
5. Hur säkrar jag upp min framtida pension?
6. Bolagsformer (AB eller enskild firma?)
7. Bokföringsprogram
8. Skillnader anställd jmf F-skatt?

Skillnad mellan hobby och näringsverksamhet

- Det finns inga gränser för hur mycket du får tjäna i en hobbyverksamhet. Det som skiljer hobby från näringsverksamhet är att en hobby saknar vinstsyfte. En hobby är något som du utför på din fritid och som inte är din huvudsakliga försörjning. Se [länk](#)
- Det finns tre krav för att få F-skatt beviljad. Företaget ska vara självständigt, ha en varaktig verksamhet och ha ett vinstsyfte. Se [länk](#)
- Du behöver inte registrera dig för moms om du har en omsättning under 120.000 kr på årsbasis. Se [länk](#)
- Regler som ibland blandas ihop med hobbyverksamhet är det belopp man får tjäna innan man börjar betala skatt (24 873 kr – år 2025). Vanligast för studerande och ungdomar som ännu inte har ett ordinarie arbete, se [länk](#)

Vad händer med företaget vid skilsmässa eller dödsfall?

- Vid skilsmässa delas alla tillgångar och skulder, om de inte är enskild egendom enligt äktenskapsförord, testamente eller gåvobrev. Detta inkluderar aktier eller tillgångar i ditt företag.

Utan äktenskapsförord kan du behöva ekonomiskt kompensera din före detta partner, exempelvis genom lån eller försäljning av delar av företaget. Oavsett hur lösningen ser ut kostar den pengar, kraft och möda. För mer info se [länk](#) och [länk](#)

- I en bodelning mellan makar ska all egendom som är giftorättsgods ingå. Allt som tillhör en make är giftorättsgods om det inte har gjorts till enskild egendom. Företag ingår normalt i en bodelning, värdering krävs. I en bodelning mellan makar ska all egendom som är giftorättsgods ingå. Allt som tillhör en make är giftorättsgods om det inte har gjorts till enskild egendom (Äktenskapsförord) Se [Länk](#).
- Om du vill att efterlevande sambo ska ärva ditt företag måste du skriva ett testamente. I en bodelning mellan sambor är det enbart gemensam bostad och gemensamt bohag som skaffats för gemensam användning som ingår i bodelningen. Detta innebär att ett företag som någon av samborna har aldrig kommer att ingå i bodelningen.

Moms inom EU

- Om du köper varor från annat EU-land ska säljaren i regel inte ta ut någon moms på försäljningen. Du ska då själv redovisa svensk moms på dina inköp i momsdeklarationen. Om du säljer varor till annat EU-land ska du i regel inte ta ut någon moms på försäljningen. Se [länk](#)
- Oavsett om fakturan innehåller utländsk moms eller inte, ska företaget i Sverige redovisa en så kallad fiktiv moms (även kallad "omvänd skattskyldighet") till Skatteverket. Det innebär att moms beräknas på hela fakturabeloppet i SEK, och både utgående och ingående moms bokförs. Syftet är att Skatteverket ska kunna följa hur mycket som importeras till Sverige. Se [länk](#)

- Exempel:

		Debet	Kredit
1930	Företagskonto		1887,65
2614	Utgående moms, omvänd skattskyldighet, 25%		471,91
2645	Beräknad ingående moms från utlandet	471,91	
4531	Import tjänster utanför EU, 25% moms	1887,65	

Starta heltid eller deltid

Driva eget på heltid:

Fördelar:

1. Dedikerad tid: När du driver företaget på heltid, kan du fokusera all din tid och energi på att bygga upp och utveckla verksamheten, vilket kan leda till snabbare tillväxt och framsteg.
2. Ökad inkomspotential: Att ägna mer tid åt företaget ger möjlighet att öka intäkterna och expandera verksamheten mer effektivt.
3. Större möjligheter: Du får större flexibilitet att utforska nya affärsmöjligheter och ta dig an större projekt och inleda samarbeten.

Nackdelar:

1. Ekonomisk risk: Att satsa på företaget på heltid innebär att du riskerar en större del av din privatekonomi om verksamheten inte blir lönsam direkt.
2. Mindre stabilitet: Ett nystartat företag har ofta oregelbundna intäkter i början, vilket kan skapa ekonomisk osäkerhet.
3. Hög arbetsbelastning: Att driva ett företag på heltid kräver mycket tid och engagemang, vilket kan påverka balansen mellan arbete och fritid.

Starta heltid eller deltid

Driva eget på deltid:

Fördelar:

1. Riskminimering: Genom att starta företaget på deltid behåller du en stabil inkomst genom din anställning, vilket minskar den ekonomiska risken.
2. Flexibilitet: Du kan utforska och prova din affärsidé utan att behöva ge upp ditt nuvarande arbete eller andra engagemang.
3. Mindre stress: Att driva företaget på deltid kan göra det lättare att balansera arbete, företagande och privatliv.

Nackdelar:

1. Längre väg till framgång: Det kan ta längre tid att bygga upp ditt företag när du bara kan ägna det begränsad tid, vilket kan förlänga tiden innan du ser en stabil inkomst.
2. Begränsad tillväxt: Din tid och dina resurser är mer begränsade, vilket kan påverka företagets tillväxtpotential.
3. Delat fokus: Att kombinera företagande med en anställning kan vara krävande och påverka både produktivitet och framsteg.

Hur säkrar jag upp min framtida pension?

- Som företagare tjänar du in till din allmänna pension genom att ta ut lön (om du har aktiebolag) eller genom överskottet i din verksamhet (om du har enskild firma). Det är de inbetalda skatterna och avgifterna som ligger till grund för din pension.
- Eftersom de flesta anställda dessutom får tjänstepension via sin arbetsgivare, behöver du som företagare själv spara för att kompensera för detta och trygga din framtida ekonomi.
- För mer information om hur du tjänar in till pension som egen företagare och hur du kan kompensera för den tjänstepension som anställda vanligen har kan du delta på ett informationsmöte om pension för egna företagare (kostnadsfritt). Se [länk](#)

Bolagsformer

AB eller enskild firma?

- Du kan på verksam.se enkelt jämföra olika företagsformer. Tabellen ger dig en översikt över de vanligaste företagsformerna och vad som skiljer dem åt. Se [länk](#).
- Som företagare har du samma rätt till ersättning från socialförsäkringen som personer med en anställning – till exempel vid sjukdom eller föräldraledighet.

Din ersättning beräknas på din sjukpenninggrundande inkomst (SGI), som är ett belopp Försäkringskassan räknar fram utifrån din arbetsinkomst från företaget – alltså resultatet före skatt och efter avdrag (AB) eller det beskattade överskottet från din verksamhet (Enskild firma, HB eller KB).

Om du har drivit företaget (enskild firma, HB eller KB) i kortare tid än 36 månader, finns särskilda regler för hur SGI beräknas. Då kan Försäkringskassan använda en jämförelseinkomst baserad på vad en anställd med liknande arbetsuppgifter skulle ha tjänat. Se [länk](#)

Bokföringsprogram

Det finns olika bokföringsprogram, både stora och små. Eftersom bokföring styrs av lagar och regler är programmen ofta ganska standardiserade.

Vilket program du väljer hänger därför mycket på dina egna preferenser kring; önskad arbetsinsats, automatisering, support, samarbeten osv.

Vanliga bokföringsprogram i Sverige är Fortnox, Bokio och Spiris. Många erbjuder gratis provlicens, vilket gör det möjligt att testa programmet innan du bestämmer dig.

Det kan vara smart att välja ett molnbaserat bokföringsprogram, eftersom det är enkelt att komma åt från vilken plats som helst, har automatiska säkerhetskopior och underlättar samarbete med tex revisor eller redovisningskonsult.

Ett bra bokföringsprogram ska vara lätt att använda och ha tillgång till bra support, inklusive hjälpguider och instruktionsfilmer.

Det är bra med funktioner som passar din verksamhet; fotografering av faktura och kvitton, koppling till andra affärssystem, som till exempel bankkonton, faktureringsprogram, program för löner osv.

Det är bra om programmet kan växa med företaget och att det är lätt att uppgradera när verksamheten expanderar.

Skillnader anställd jmf F-skatt?

Anställning

- Större trygghet genom regelbunden lön och ersättning vid sjukdom, föräldraledighet och arbetslöshet
- Tillgång till kollegor att bolla idéer och utmaningar med
- Arbetsgivaren betalar in avgifter till socialförsäkringssystemet (t.ex. pension, sjukförsäkring)
- Arbetsgivare beslutar om arbetsuppgifter, befogenheter och arbetstider

Egenföretagande

- Större frihet att välja uppdrag, arbetstider och arbetsplats
- Du bygger och utvecklar själv ditt nätverk med samarbetspartners, kunder och leverantörer.
- Du ansvarar själv för inbetalningar socialförsäkringssystemet
- Sjukpenninggrundande inkomst (SGI) och A-kassa baseras på verkligt löneuttag (AB) eller beräknas utifrån företagets redovisade vinst (Enskild firma, HB, KB)
- Krav på bokföring och redovisning enligt lag.
- Du har ansvar för företagets juridiska åtaganden, såsom kundkontrakt, hyresavtal, leasingavtal osv.

Stort tack för idag!

Glöm inte!!

*Boka en tid för
enskild rådgivning
med Atrinoval*

www.atrinova.se