

Startplan fra Senioruniverset DJ

Før du indleder en selvstændig karriere, er der spørgsmål, som trænger sig mere på end de rent praktiske, alene fordi du begynder sent i livet.

Her er nogle af overvejelserne, det kan være nyttigt at vende med dig selv og dine nærmeste, før du laver en forretningsplan.

Familie

- Har du plejekrævende familiemedlemmer, en syg eller gammel forælder, eller andre sociale forpligtelser, der kan have indflydelse på din arbejdsindsats?
- Hvad forventer dine voksne børn af dig som bedsteforælder/oldeforælder?
- Er der stor aldersforskel på dig og din ægtefælle eller partner, og hvorledes vil det påvirke fremtiden?
- Hvordan er boligformen og omgivelserne (geografien): Skal teltpælene rykkes op og – i givet fald – hvornår? Hvilken indflydelse kan det få på din virksomhed?
- Hvordan har din ægtefælle det, både helbredsmæssigt og i forhold til, hvad der skal ske for jer begge i den 3. alder
- Kan jeres indstillinger kombineres, eller forventer din partner noget, der ikke kan imødekommes, hvis du starter som selvstændig (rejser, mere tid sammen, flytte til udlandet, tage hobby op)?

Økonomi og pension

- Hvor står du økonomisk - har du friværddi eller indtægt, der muliggør aktivitet? - Har du gæld, der hæmmer?
- Kan du fastlægge, hvornår I får pensioner udbetalt, og hvilken betydning det kan få for din beslutning om at blive selvstændig?
- Hvornår forventes det på din nuværende arbejdsplads, at "man" pensioneres? Har du tænkt dig at følge dette?
- Hvornår er det tvingende nødvendigt, at din nye virksomhed skal være økonomisk bæredygtig?
- Hvornår vil du holde helt op? Skal det, du bygger op, kun holde i et vist antal år og derefter lukke helt, eller skal du oparbejde noget, der kan fortsætte, når du har forladt det?

Og så i gang med det praktiske:

Ide og behov

- Beskriv din idé, og hvem den henvender sig til.
- Hvilke behov vil du dække hos dine kunder?
- Hvad er dit kerneprodukt/din kerneydelse? Formuler gerne i max 4-5 skarpe sætninger
- Hvad kunne være biprodukter/ydelser?

Elevatortalen

- Beskriv på 4-5 linjer, præcis hvad du ønsker, dine kunder skal købe af dig, og hvorfor det vil gavne dem.

Hvad er dit mål

- Hvilke professionelle mål har du for din beskæftigelse?
- Hvilke personlige mål har du for din beskæftigelse?

Kendskab til branchen/ydelsen

- Beskriv dit marked og din placering i dette marked.
Hvilken del af markedet interesserer du dig særligt for?
- Hvad viser din markedsundersøgelse?
- Er dit marked under forandring? - Hvorhen?

Dine kunder

- Hvem skal være din første/næste kunde? Lav en list på 3-5 emner
- Hvem vil du allerhelst have som kunde? – og hvilke opgaver vil du helst løse? Lav en liste på 2-3 ønskekunder.

Dine konkurrenter

- Hvem er dine konkurrenter?
- Hvilke fordele har du frem for dem?
- Hvem ville du kunne samarbejde med?

Markedsføring

- Hvordan vil du gøre dig synlig på dit marked
- Hvilke markedsføringsmetoder vil du konkret bruge – og over for hvem, hvornår og i hvilken rækkefølge

Netværk

- Hvem er i dit netværk
- Hvad mangler du
- Hvem kan du have glæde af at kende
- Hvem kan have glæde af at kende dig
- Hvor er du aktiv allerede – og hvor skal du lægge en indsats for at styrke netværket?

Rammer om dit selvstændige arbejdsliv

- Hvor vil du have din arbejdsmæssige base - hjemme eller ude?
- Kender du kontorfællesskaber i dit lokalområde?
- Vil du arbejde alene eller sammen med en partner?
- Hvor mange timer om ugen vil du arbejde?
- Hvad er din families og dine omgivers holdning til beskæftigelsen?

Administration

- Hvilke administrative opgaver forudser du, at du kan få.
- Hvem skal løse dem?

Økonomi

- Hvordan kan du finansiere startfasen?
- Hvad er din ønskede omsætning det første/det andet år?
Bryd evt. ned i mindre dele:
Hvor mange store opgaver skal du have pr måned? – af hvilken værdi?
Hvor mange små opgaver skal du have pr måned? – af hvilken værdi?
- Hvilken pris skal du sætte på dit arbejde for at nå disse mål?

Etableringsbudget

- Hvilke udgifter forventer du at få til etablering?
- Hvilke investeringer vil du vælge at foretage inden for det første år?
- I hvilken rækkefølge skal de foretages?
- Hvor meget vil du trække ud til privatforbrug?

Risikomomenter:

- Hvad kan forhindre dig i at gennemføre din plan?
- Hvilke ydre årsager?
- Hvilke barrierer i dig selv?
- Hvordan kan du forebygge det?

Øjebliksbillede – og rådgivning

Besvar spørgsmålene så konkret som overhovedet muligt for at danne et mål at arbejde hen imod. Du har nu skabt et her-og-nu overblik over din selvstændige beskæftigelse. Du har mulighed for at tage planen frem med jævne mellemrum og ændre den ud fra dine nye erfaringer og kontakter. Det kan anbefales at søge rådgivning både før og under startfasen.