



Oppsummering av dag 1 og 2

SE: Piloten og nettverkssamling i sosialt entreprenørskap,
29. – 30 april 2011

Christian Wig,

gründer og daglig leder i Pixellus AS

christian.wig@startgass.no, mobil: 958.00.958, twitter: @christianwig, @pixellus

Oppsummering

Dag 1:
**Praktisk
forretningsplanlegging**

- få deltagere
- workshop
- oppstart av Pixellus som "case"

Dag 2:
**Viktige områder i
forretningsplanleggingen**

- mange flere deltagere
- presentasjoner
- planleggingsområder, oppstarthjelp, økonomi, finansiering, organisasjonsform

Praktisk forretningsplanlegging (1)

Workshopteam → Nøkkelspørsmål → Brainstorminger



Kunder?

Utdfordringer?

Kundebehov?

Økonomi?

Finansiering?

Organisering?

... ?

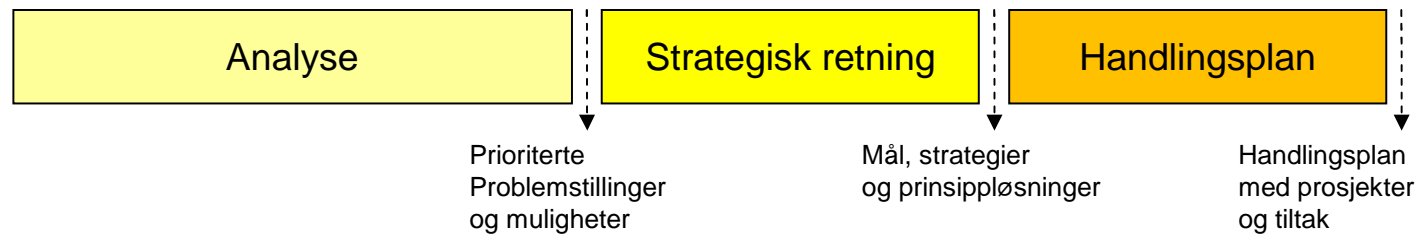


Praktisk forretningsplanlegging (2)

Formulering, bearbeiding og prioritering av problemstillinger og muligheter

| P r i | Problemstilling (med kort beskrivelse) | Mulige løsninger (med status) |
|-------------|--|--|
| 1 | Hvordan oppnå kostnadseffektiv produksjonsprosess? | Legg opp til fullt parallelle prosesser, der en enkelt kundeordre splittes opp i et antall delordre som i prinsipp kan håndteres i parallell og uavhengig av hverandre (mulig) ... |
| 1 | Hvordan rekruttere og lære opp ansatte? | Ha fast annonse med kontaktinfo på nettsiden til Autismeforeningen (mulig) Kontakte videregående skoler med arbeidspraktisk opplæring. (mulig) Finn personer med <u>genuin</u> interesse for data og foto/film. (mulig) ... |
| 1 | Hva skal vi konkurrere på? Hva skal være våre være-best-områder? | Gjennomføre initell markedsundersøkelse for å avdekke kundepreferanser i privatmarkedet. (vedtatt; avsluttet). Være best på billedkvalitet, spesielt fokusert på fjerning av støv/riper (som noen norske konkurrenter <u>ikke</u> gjør). (mulig) Være best på leveringstid. (forkastet) |

Praktisk forretningsplanlegging (3)



- Forretningsplanen "drevet frem" av et antall prioriterte problemstillinger.
- Mange alternative innfallsvinkler, men alle innfallsvinklene gir enten nye problemstillinger, nye muligheter eller en vesentlig endret prioritering.
- Veldig lurt å bruke workshop-team med variert kompetansesammensetning.
- Samme hovedspørsmål som i alle andre planprosesser
 - Hvor er vi? Hvor ønsker vi å være? Hvordan kommer vi dit?
- Litt annen motivasjon og noen tilleggsproblemstillinger pga den 'sosiale dimensjonen'
- Forretningsplanlegging er ikke skummelt eller vanskelig!

Oppsummering

Dag 1:
Praktisk forretningsplanlegging
- få deltagere
- workshop
- oppstart av Pixellus som "case"

Dag 2:
Viktige områder i forretningsplanleggingen
- mange flere deltagere
- presentasjoner
- planleggingsområder, oppstarthjelp, økonomi, finansiering, organisasjonsform



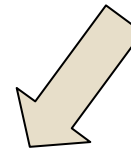
Spørsmål = problemstillinger
Svar = muligheter

- Hvem er du? Hva? Hvorfor? Hvordan? Hvor mye?
- Noen planleggingsområder:
 - Menneskene bak
 - Idégrunnlag
 - Kunder, marked, kundebehov, ...
 - Forretningsområder, produkter, tjenester, priser, ...
 - Konkurrenters styrker og svakheter, egne "være-best-områder", ...
 - Samarbeidspartnere, leverandører, interessenter, ...
 - Organisering
 - Planer, aktiviteter, budsjetter, ...
 - ...

Oppsummering

Dag 1:
Praktisk forretningsplanlegging
- få deltagere
- workshop
- oppstart av Pixellus som "case"

Dag 2:
Viktige områder i forretningsplanleggingen
- mange flere deltagere
- presentasjoner
- planleggingsområder, oppstarthjelp, økonomi, finansiering, organisasjonsform



- **Oppstarthjelp**
 - Hvordan finne hjelp?
 - Etablereropplæring, nettverksprogrammer
- **Økonomi**
 - Hvordan sikre lønnsom drift?
- **Finansiering**
 - Hvordan skaffe finansiering?
 - Alternative finansieringskilder – nettverkskreditt, spesielle banker, ...
- **Organisasjonsform**
 - Hvilke alternativer eksisterer? AS, ANS, SA, enkeltmannsforetak, ...