

DIN BUSINESS IDÉ. 4 TRIN TIL AT FINDE DIT DRØMME BUSINESS

af Marie Munk Tranberg



LIDT OM MIG

En jysk pige, bosat i København, der endelig kom ud over stepperne, og sagde nej tak til 8-16 job - nej tak til et kedeligt kontor arbejde, som projektleder i en stor IT virksomhed og ja tak til friheden og fleksibiliteten. Jeg arbejder som selvstændig fotograf, content creator, stylist og coach. Jeg elsker en god varm kop thé og surdejsbrød med smør (hvem gør ikke det?)

JEG GLÆDER MIG HELT VILDT TIL AT ARBEJDE SAMMEN MED DIG OG FINDE LIGE NETOP DIN BUSINESS IDÉ.

FOR HELT ÆRLIGT - DET KAN VÆRE UTROLIG SVÆRT. AT VIDE HVAD DER VILLE VÆRE EN GOD BUSINESS IDÉ.

HVAD KAN JEG OVERHOVEDET FINDE UD AF. JEG ANER IKKE HVAD MIN PASSION ER. ELLER JEG HAR MANGE PASSIONER OG KAN JEG OVERHOVEDET TJENE PENGE PÅ MIN PASSION? DET ER NOGLE SPØRGSMÅL JEG VED. AT JEG HAR HAFT.

LAD OS KOMME IGANG

Efter mange mange overvejelser og meget frem og tilbage i flere år, fandt jeg frem til de 4 trin der har givet mig retning og klarhed.

De her 4 trin har hjulpet mig til at finde ud af præcis hvilken vej jeg skulle gå som selvstændig - også selvom jeg ikke har haft en anelse om det til at starte med. Også selvom jeg har været fuldstændig forvirret. De her trin har hjulpet mig med at skabe klarhed over min vej som selvstændig.



1. TRIN

Skriv 5-7 ting ned på et stykke papir, som du er god til. Ting som du kunne bruge hele dagen på at lave og ville lave gratis for andre, fordi du elsker det.

Hold dig endelig ikke tilbage, ofte tror vi ikke, at vi giver andre værdi, med ting der er lette for os at gøre. Kom godt igang ved at stille dig selv nedenstående spørgsmål:

- Hvad bliver folk glade for, at du hjælper dem med?
- Hvad elsker du at undersøge og kunne bruge timevis på at søge på nettet?
- Hvad ved du bedre end mange andre? Det kan være noget teknisk, kreativt eller et online program
- Hvad elsker du at lave i din fritid?

Nogle eksempler kunne være:
Jeg elsker at sy
Jeg hjælper ofte andre med deres hjemmesider

Når du har skrevet de ting ned du er god til, kan vi gå videre til næste trin.

---

2. TRIN

Kryds de tre ting af som virkelig tænder en gnist i dig og som gør dig glad indeni.

Tag så de tre ting og skriv ud fra hver af dem, fem ting hvorpå du kan forbedre andres liv - ved at løse et problem for dem. Det kan være en service du yder for dem eller et produkt du kan sælge til dem.

Det kunne for eksempel være, hvis vi fortsætter med ovenstående eksempel - Jeg elsker at sy.

- Lave et online kursus, hvor du lærer kvinder at sy tøj af overskudsmaterialer eller genbrugsstof - Her løser du et problem for kvinder der gerne vil være mere bæredygtige og føler de overforbruger tøj.
- Sy dit eget børnetøj af genbrugsstof og begynd at sælge ud af det - her løser du et problem for forældre der gerne vil købe mere bæredygtigt til deres børn



Husk du behøver ikke at være ekspert på området - så længe du er ét skridt foran dem der har behov for hjælp. Og tro mig - der er mange der vil betale penge for at spare tid, blive klogere indenfor deres felt eller støtte noget de tror på.

Super godt gået !! Nu har du helt sikkert fået en god idé om hvilket problem du kan løse og for hvem, ved at bruge færdigheder DU allerede har.

---

3. TRIN

I det her trin, vil jeg gerne have, at du tager din ovenstående liste med services og/eller produkter du kan hjælpe andre med og spørg: **Har det været gjort før?**

Hvis det har det, så er det super ! Det betyder, at andre har kunnet tjene penge på servicen eller produktet og at der er et behov for lige netop det. Hvis ikke du kan finde lignende virksomheder, skal du overveje om der overhovedet vil være et market for det? Hvis ikke, så videre til næste på din liste.

Tag 10 minutter til at google terrænet for lignende virksomheder. Brug ikke mere end de 10 minutter, da man let kan blive afskrækket og modløs ved at se mulige konkurrenters allerede eksisterende business, når man selv ikke engang er startet endnu. Derfor er det MEGET vigtigt, at du kun bruger det til inspiration og ikke lader dig afskrække.



Vi lader os ofte afskrække af allerede eksisterende brands lig det vi gerne vil starte - men husk, ingen har gjort det lige netop som DU kan gøre det. Der er behov for dig og din stemme/produkt/service.

---

4. TRIN

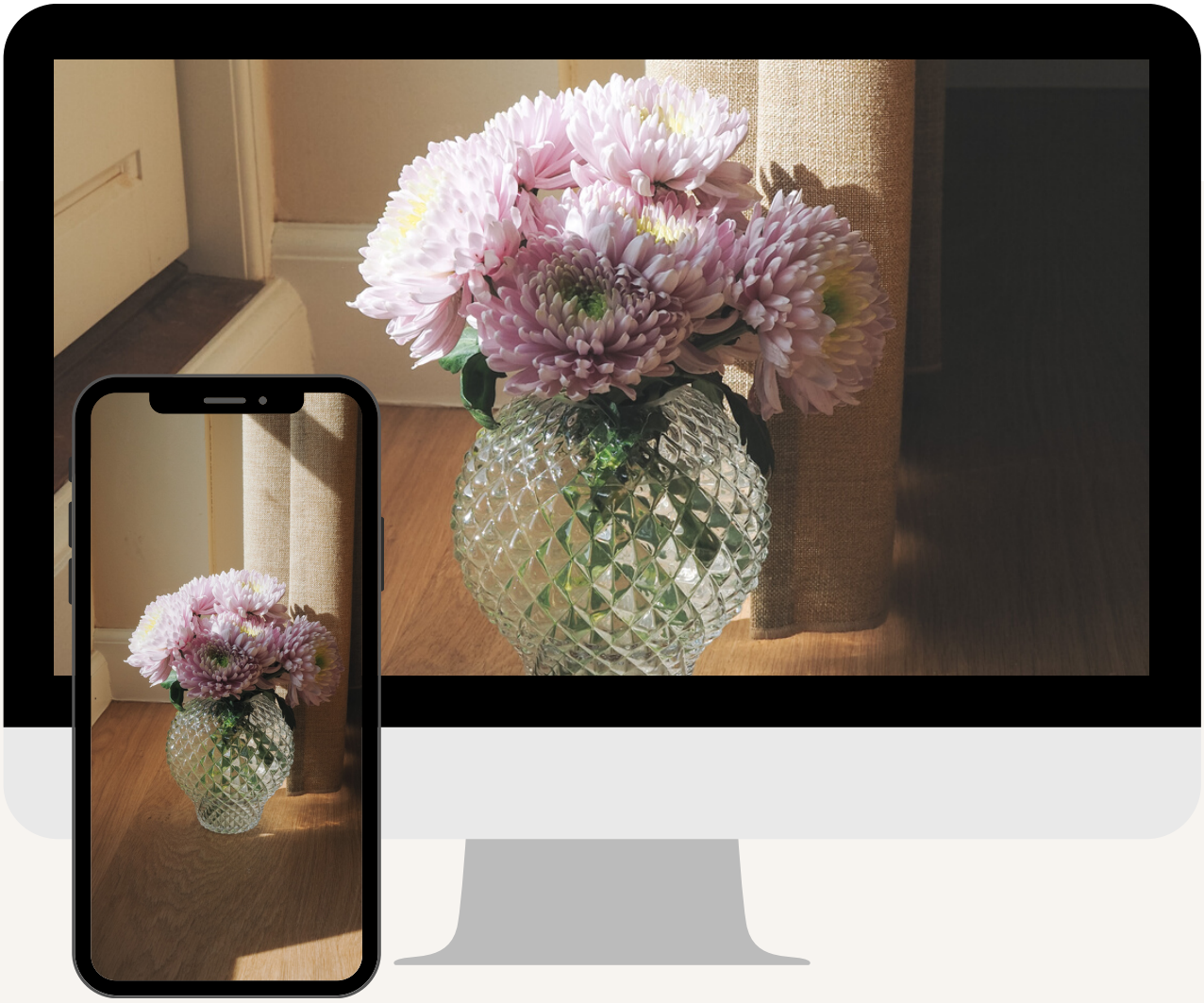
Godt, så langt så godt! Nu har du sundet terrænet og blevet klogere på om de virksomheds ideer du er kommet op med rent faktisk kan holde vand ude i den virkelige verden.

I det her trin vil jeg gerne have du mærker efter. Af alle de ideer på din liste, der er nået så langt - hvilken giver dig så mest glæde og mest værdi (og her mener jeg også økonomisk). Vi kommer ikke ud over, at økonomi er en vigtig faktor, når du skal gå selvstændig og leve et lækkert liv uden at gå for meget på kompromis.

På den anden side, hvis du ikke elsker det du laver, bliver det sjælendt en success. DERFOR, den idé der gør dig mest glad og excited indeni og som samtidig har højt potentiale for profit, DET er din business idé !



Tillykke ! Du er nået igennem og har fundet din drømme business idé eller hvertfald blevet en del klogere på hvad det skal være og du har fundet ud af at der er en reel forespørgsel på det du vil lave. Sejt gået !



OG HER KOMMER DET VIGTIGSTE BUDSKAB AF DEM ALLE - TRO PÅ AT DU KAN ! TRO PÅ AT DU KAN ARBEJDE HJEMMEFRA MED DET DER GØR DIG GLAD. DU HAR LIGE FUNDET DIN BUSINESS IDÉ OG DU KAN STARTE ALLEREDE IDAG!

På næste side, finder du 4 ting du kan gøre for at komme godt igang.

KOM GODT IGANG ALLEREDE IDAG

- Lav en business plan - skriv ned I et word dokument eller find en skabelon på google. Hvad er dine mål, målgruppe, priser etc. Det bliver meget mere konkret og realistisk, når du får det ned på papir

- Byg din brand identitet op - Hvordan skal det se ud? Så dit brand reflekterer dig. Hvordan er du anderledes end de andre? Du kan lave en hjemmeside eller bygge på dine sociale medier

- Lancer dit business, promover det og fortæl alle om det. Venner, familie, sociale medier etc. fortæl dem hvad du laver, hvem du laver det for og hvorfor det gør dig glad

- Vær STOLT - ikke alle når så langt og ikke alle har lige præcis de færdigheder du har til at bygge dit successfulde brand op.

