



## Prioritering af pengespørgsmål

Pengeproblemer henviser til de vanskeligheder og udfordringer, der opstår på grund af dårlig forvaltning eller mangel på økonomiske ressourcer i personlige eller forretningsmæssige sammenhænge. For iværksættere kan pengeproblemer være særligt udfordrende, da de ofte skal operere med begrænsede budgetter og kan stå over for usikre indtægtsstrømme. Almindelige pengeproblemer omfatter likviditetsstyring, utilstrækkelig finansiering, ineffektive prisstrategier og høje gælds niveauer. Disse problemer kan have en negativ indvirkning på en virksomheds succes og bæredygtighed, hvilket gør det vigtigt for iværksættere at forstå og håndtere dem proaktivt.

## KOMPETENCER

**Færdigheder i økonomistyring:** Dette omfatter evnen til at oprette og vedligeholde regnskaber, spore udgifter, styre pengestrømme og træffe informerede økonomiske beslutninger.

**Analytiske færdigheder:** Iværksættere bør være i stand til at analysere økonomiske data og markedstendenser for at identificere muligheder for vækst og omkostningsbesparelser.

**Forhandlingsevner:** Effektive forhandlingsevner kan hjælpe iværksættere med at sikre bedre aftaler med leverandører, investorer og långivere.

**Strategisk tænkning:** Iværksættere bør være i stand til at tænke strategisk og træffe informerede beslutninger for at håndtere økonomiske risici og muligheder.

**Kommunikationsevner:** Gode kommunikationsevner er afgørende for, at iværksættere effektivt kan kommunikere deres økonomiske behov og mål til interessenter som investorer, partnere og medarbejdere.

Opfindsomhed: Iværksættere bør være opfindsomme og i stand til at finde kreative løsninger på økonomiske udfordringer, såsom at finde alternative finansieringskilder eller reducere udgifter.

**Risikostyring:** Iværksættere bør være i stand til at identificere og håndtere finansielle risici, såsom markedsudsving, uventede udgifter eller ændringer i lovgivningen.

**Viden om finansielle værktøjer og teknologier:** Iværksættere bør have et godt kendskab til finansielle værktøjer og teknologier som f.eks. regnskabssoftware, budgetteringsværktøjer og betalingsplatforme.

## LÆRINGSMÅL

- ✓ Forstå det grundlæggende i økonomistyring, herunder budgettering, prisanalyse, overvågning af pengestrømme og muligheder for omkostningsbesparelser.
- ✓ Udvikling af færdigheder inden for finansiell analyse, såsom identifikation af områder med potentiel vækst eller finansiell risiko.

- ✓ Lære at forhandle med leverandører, investorer og långivere for at maksimere rentabiliteten.
- ✓ Forstå vigtigheden af at opsøge økonomisk rådgivning og ressourcer, som f.eks. revisorer eller business coaches.
- ✓ Udvikle en stærk forståelse af finansiell terminologi og begreber, såsom profitmargener, break-even-punkter og investeringsafkast.
- ✓ Opbygge de færdigheder, der er nødvendige for at skabe effektive opsparingsplaner og finansielle strategier, der kan hjælpe iværksættere med at modstå økonomiske nedture og uventede udgifter.
- ✓ Lære at tilpasse finansielle strategier til forskellige forretningsmodeller og brancher.

Dette modul indeholder flere øvelser, der hjælper dig med at reducere

## PENGEPROBLEMER

A1. Lav et budget
A2. Analysér din prissætning
A3. Overvåg pengestrømmen
A4. Forhandl med leverandører
A5. Identificere muligheder for omkostningsbesparelser
A6. Udvikle en spareplan
A7. Søg økonomisk rådgivning

## Aktivitet 1

### Lav et budget

Udarbejd et omfattende budget for din virksomhed, der skitserer alle dine forventede udgifter og indtægter. Det vil hjælpe dig med at holde styr på din økonomi og undgå overforbrug. De trin, du kan følge for at lave et budget for din virksomhed:

1. **Lav en liste over dine indtægtskilder:** Start med at liste alle indtægtskilder for din virksomhed, herunder salgsindtægter, investeringer og andre indtægtskilder.
2. **Lav en liste over dine udgifter:** Lav derefter en liste over alle dine forretningsudgifter, herunder husleje, forsyning, lønninger, materialer, forsyninger og andre omkostninger.
3. **Kategoriser dine udgifter:** Organiser dine udgifter i kategorier, såsom husleje, forbrug, lønninger, markedsføring og forsyninger.
4. **Estimer dine udgifter:** Beregn, hvor mange penge du vil bruge på hver udgiftskategori over en bestemt periode, f.eks. en måned eller et år.
5. **Læg dine indtægter og udgifter sammen:** Læg det samlede beløb for indtægter og udgifter sammen for din virksomhed.
6. **Sammenlign dine indtægter og udgifter:** Sammenlign dine samlede indtægter med dine samlede udgifter. Hvis dine udgifter er større end dine indtægter, er du nødt til at finde måder at reducere dine udgifter eller øge dine indtægter på.
7. **Læg et budget:** Baseret på dine indtægter og udgifter skal du lægge et budget for din virksomhed, der skitserer, hvor meget du vil bruge i hver udgiftskategori.
8. **Spør dine faktiske udgifter:** Når du bruger penge på din virksomhed, skal du spore dine faktiske udgifter og sammenligne dem med dit budget. Det vil hjælpe dig med at holde dig på sporet og foretage justeringer efter behov.

Husk, at det at lave et budget er en løbende proces. Du bliver nødt til at gennemgå og opdatere dit budget regelmæssigt for at sikre, at det afspejler dine aktuelle indtægter og udgifter

## Aktivitet 2

### Analyser din prissætning

Analyser din prisstrategi for at sikre, at du tager nok for at dække dine udgifter og tjene penge. Overvej at lave markedsundersøgelser for at finde frem til dine konkurrenters priser og juster dine priser derefter.

Her har du nogle trin, du kan følge for at analysere din prissætning:

1. **Forstå dine omkostninger:** Du er nødt til at forstå alle de omkostninger, der er forbundet med at producere og sælge dit produkt eller din service. Det omfatter direkte omkostninger som materialer og arbejdskraft samt indirekte omkostninger som husleje, forsyning og markedsføring.
2. **Bestem din fortjenstmargen:** Din fortjenstmargen er det beløb, du tjener på hvert salg, når alle omkostninger er taget i betragtning. For at beregne din fortjenstmargen skal du trække dine samlede omkostninger fra din salgspris og dividere resultatet med din salgspris.
3. **Undersøg dine konkurrenter:** Se på, hvad dine konkurrenter tager for lignende produkter eller tjenester. Det vil give dig en idé om, hvilket prisniveau kunderne er villige til at betale.
4. **Overvej dit målmarked:** Overvej din målgruppes indkomst og forbrugsvaner. Hvis dit produkt eller din service er rettet mod et high-end marked, kan du måske opkræve en højere pris. Hvis din målgruppe er mere prisfølsom, skal du måske holde dine priser lavere.
5. **Eksperimenter med prifastsættelse:** Prøv at eksperimentere med forskellige prisstrategier for at se, hvad der fungerer bedst for din virksomhed. Du kan tilbyde rabatter, kampagner eller bundle produkter eller tjenester for at øge salget.
6. **Overvåg din prissætning:** Hold styr på dine priser og overvåg, hvordan de påvirker dit salg og overskud. Hvis du opdager, at din prisstrategi ikke fungerer, skal du være parat til at foretage ændringer.

Husk, at prifastsættelse er en vigtig del af din forretningsstrategi og kan have en betydelig indvirkning på din succes. Ved at analysere din prissætning og foretage justeringer efter behov kan du sikre, at du tager en rimelig pris, samtidig med at du tjener penge.

## Aktivitet 3

### Overvåg dine kontanter

Overvåg dit cash flow regelmæssigt for at sikre, at du har nok kontanter til rådighed til at dække udgifter og investere i vækstmuligheder. Overvej at bruge værktøjer til cash flow-prognoser, som kan hjælpe dig med at holde styr på dit cash flow.

Her er nogle trin, du kan følge for at overvåge dit cash flow:

- ✓ Lav en pengestrømsopgørelse: En pengestrømsopgørelse er en rapport, der viser strømmen af kontanter ind og ud af din virksomhed over en bestemt periode. Den kan hjælpe dig med at holde styr på dine indtægter, udgifter og kassebeholdning. Du kan lave en pengestrømsopgørelse ved hjælp af regnskabssoftware, et regneark eller endda på papir.
- ✓ Opdater din pengestrømsopgørelse regelmæssigt: Det er vigtigt at opdatere din pengestrømsopgørelse regelmæssigt, f.eks. ugentligt eller månedligt, for at sikre, at du har et nøjagtigt billede af din pengestrøm. Det vil hjælpe dig med at identificere eventuelle problemer på et tidligt tidspunkt.
- ✓ Identificer dine kilder til indgående pengestrømme: Find ud af, hvor dine kontanter kommer fra, f.eks. salg, lån eller investeringer. Det vil hjælpe dig med at forstå, hvor mange kontanter du kan forvente at modtage og hvornår.
- ✓ Spor dine udgående pengestrømme: Hold styr på alle dine udgifter, herunder faste omkostninger som husleje og forbrug, variable omkostninger som materialer og arbejdskraft og engangsudgifter som indkøb af udstyr. Det vil hjælpe dig med at identificere områder, hvor du kan skære ned på omkostningerne og forbedre dit cash flow.
- ✓ Analyser din pengestrømsopgørelse: Se regelmæssigt på din pengestrømsopgørelse for at identificere eventuelle mønstre eller tendenser. Det vil hjælpe dig med at træffe informerede beslutninger om din virksomheds økonomi og justere din strategi efter behov.
- ✓ Planlæg for fremtiden: Brug din pengestrømsopgørelse til at planlægge for fremtiden. Hvis du forventer at mangle penge, kan du blive nødt til at søge yderligere finansiering eller skære ned på omkostningerne. Hvis du har overskydende kontanter, kan du måske investere dem i din virksomhed eller betale af på gæld.



Ved at overvåge dit cash flow regelmæssigt kan du sikre, at din virksomhed har de penge, den har brug for til drift og vækst.

## Aktivitet 4

### Forhandle med leverandører

Forhandl med dine leverandører for at få bedre priser på de varer og tjenester, du har brug for til at drive din virksomhed. Overvej at udvikle langsigtede relationer med leverandører for at få bedre aftaler over tid.

Her er nogle tips til, hvordan du forhandler effektivt med leverandører:

- ✓ Lav din research: Før du indleder forhandlinger, skal du gøre dit hjemmearbejde og undersøge markedet for at få en idé om, hvilke priser og vilkår der er rimelige.
- ✓ Opbyg et forhold: At udvikle et godt forhold til dine leverandører kan hjælpe dig med at forhandle bedre aftaler. Kommuniker regelmæssigt, vær respektfuld og vis, at du sætter pris på deres service.
- ✓ Forstå deres behov: At forstå din leverandørs behov og mål kan hjælpe dig med at finde gensidigt fordelagtige løsninger, der fungerer for begge parter.
- ✓ Vær klar og specifik: Definér klart dine behov og forventninger, og vær specifik om, hvad du leder efter. Det vil hjælpe dig med at undgå misforståelser og sikre, at begge parter er på samme side.
- ✓ Vær fleksibel: Selvom det er vigtigt at have klare forventninger, er det også vigtigt at være fleksibel og åben over for alternative løsninger. Arbejd sammen med din leverandør om at finde kreative løsninger, der opfylder både dine og deres behov.
- ✓ Forhandl om mere end bare prisen: Selvom prisen er vigtig, kan der være andre vilkår, der kan forhandles om, såsom leveringstider, betalingsbetingelser eller produktkvalitet. Overvej alle disse faktorer, når du forhandler med dine leverandører.
- ✓ Forbliv rolig og professionel: Forhandlinger kan være anspændte, men det er vigtigt at bevare roen og være professionel under hele processen. Undgå at komme med trusler eller ultimatummer, og prøv at finde en løsning, der fungerer for begge parter.



Ved at følge disse tips kan iværksættere forhandle effektivt med deres leverandører og opnå bedre aftaler, der kan hjælpe med at reducere pengeproblemer.



## Aktivitet 5

### Identificer muligheder for omkostningsbesparelser

Identificer områder, hvor du kan reducere omkostningerne, f.eks. ved at implementere mere effektive processer eller bruge billigere materialer. Overvej at gennemføre en cost-benefit-analyse for at afgøre, hvilke muligheder for omkostningsbesparelser der er værd at forfølge.

Her er nogle tips til, hvordan man identificerer muligheder for omkostningsbesparelser:

- ✓ Gennemfør en omkostningsanalyse: Foretag en grundig analyse af dine udgifter for at identificere de områder, hvor du bruger flest penge. Det kan hjælpe dig med at identificere muligheder for at reducere omkostningerne.
- ✓ Kig efter ineffektivitet: Se efter ineffektivitet i dine processer eller systemer, som kan koste dig penge. Er der f.eks. opgaver, der tager længere tid end nødvendigt, eller bruger du flere ressourcer, end du har brug for?
- ✓ Søg feedback fra medarbejderne: Dine medarbejdere har måske indsigt i områder, hvor omkostningerne kan reduceres. Bed dem om deres input og ideer til, hvordan du kan reducere omkostningerne.
- ✓ Overvej outsourcing: Outsourcing af visse opgaver eller funktioner kan ofte være mere omkostningseffektivt end at gøre alt in-house.
- ✓ Forhandl med leverandører: At forhandle med dine leverandører om bedre priser eller vilkår kan hjælpe dig med at reducere dine omkostninger.
- ✓ Brug teknologi til at automatisere opgaver: Automatisering af gentagne eller tidskrævende opgaver kan hjælpe dig med at spare tid og penge.
- ✓ Gennemfør omkostningsbesparende foranstaltninger: Når du har identificeret muligheder for omkostningsbesparelser, skal du gennemføre foranstaltninger for at reducere omkostningerne. Det kan være ting som at reducere energiforbruget, skære ned på unødvendige udgifter eller genforhandle kontrakter med leverandører.



Ved at følge disse tips kan iværksættere identificere omkostningsbesparende muligheder og gøre noget for at reducere deres udgifter og forbedre deres bundlinje.

## Aktivitet 6

### Udvikl en opsparingsplan

Udvikl en opsparingsplan for din virksomhed, så du kan opbygge en økonomisk buffer, som du kan bruge til at klare uventede udgifter eller nedgangstider i økonomien.

Her er nogle trin til at udvikle en opsparingsplan:

- ✓ Sæt mål: Start med at sætte specifikke, målbare og opnåelige mål for din opsparing. Det kan være at spare et bestemt beløb op hver måned, opbygge en reservefond eller spare op til et bestemt projekt eller en bestemt investering.
- ✓ Lav et budget: Et budget vil hjælpe dig med at forstå dine indtægter og udgifter og identificere områder, hvor du kan reducere omkostningerne for at spare mere. Brug et regneark eller en budget-app til at holde styr på dine udgifter og identificere områder, hvor du kan skære ned.
- ✓ Priorité opsparing: Gør opsparing til en prioritet ved at sætte en del af din indkomst til side hver måned. Ideelt set bør du sigte mod at spare mindst 20% af din indkomst op, men selv små beløb kan løbe op over tid.
- ✓ Brug automatiserede opsparingsværktøjer: Overvej at bruge automatiserede værktøjer til at hjælpe dig med at spare mere konsekvent op. Det kan være at oprette automatiske overførsler til en opsparingskonto eller bruge en app, der afrunder dine indkøb og indsætter forskellen på en opsparingskonto.
- ✓ Evaluer og juster: Gennemgå jævnligt din opsparingsplan og foretag justeringer efter behov. Det kan omfatte at øge din opsparingsprocent, ændre dit budget eller justere dine mål baseret på ændrede forretningsbehov.



Ved at følge disse trin kan iværksættere udvikle en opsparingsplan, der hjælper dem med at opbygge deres kontantreserver, investere i fremtidig vækst og modstå uventede udgifter eller nedture på markedet.

## Aktivitet 7

### Søg økonomisk rådgivning

Søg råd hos finansielle fagfolk, såsom revisorer eller økonomiske planlæggere, for at hjælpe dig med at træffe bedre økonomiske beslutninger og undgå pengeproblemer i fremtiden.

Her er nogle trin, du kan tage for at opsøge økonomisk rådgivning:

- ✓ **Identificer dine behov:** Før du opsøger økonomisk rådgivning, er det vigtigt at identificere, hvilke specifikke områder du har brug for hjælp til. Har du brug for hjælp til at lave et budget, analysere dine priser eller overvåge dit cash flow? Lav en liste over dine økonomiske smertepunkter, så du kan finde en rådgiver, der er specialiseret inden for disse områder.
- ✓ **Undersøg rådgivere:** Når du har identificeret dine behov, skal du undersøge, hvilke finansielle rådgivere der er specialiserede inden for disse områder. Se efter rådgivere, der har erfaring med at arbejde med iværksættere, og som har en stærk track record af succes.
- ✓ **Planlæg konsultationer:** Når du har identificeret et par potentielle rådgivere, kan du planlægge konsultationer med dem for at diskutere dine behov og mål. Brug disse konsultationer som en mulighed for at stille spørgsmål og få en fornemmelse af, om rådgiveren passer godt til dig.
- ✓ **Evaluer dine muligheder:** Når du har talt med potentielle rådgivere, skal du evaluere dine muligheder og vælge den rådgiver, som du mener passer bedst til dine behov og mål.
- ✓ **Udarbejd en plan:** Når du har valgt en rådgiver, skal du arbejde sammen med ham/hende om at udvikle en plan for at tackle dine økonomiske udfordringer. Denne plan bør indeholde specifikke mål, tidslinjer og handlingstrin, der kan hjælpe dig med at nå dine økonomiske mål.