

# Web-bureau

## - om at starte et web-bureau

En virksomhed uden en hjemmeside er et særsyn i dag. Organisationer, foreninger og projekter af enhver størrelse har deres eget website. Og nogle familier har deres egen familiehjemmeside. Teknologien har gjort det nemmere selv at konstruere sin hjemmeside. Men mange orker sig ikke at sætte sig ind i det. Eller de vil have noget mere avanceret end det hjemmelavede. Her er fortsat en forretningsniche.

Nogle af de, som starter som firma i dette felt har en uddannelse inden for området, for eksempel som multimediedesigner. Men mange har lært sig hjemmeside design på anden måde.

Planlægge starten grundigt Det kan være betingelsen for at få succes på et marked, hvor der nok er et stort behov, men hvor der også er voldsom konkurrence.



[aktuelt](#) | [profil](#) | [løsninger](#) | [konsulenttydelser](#) | [kurser](#) | [software](#) | [hosting](#) | [referencer](#) | [kontakt](#)



### Conceptweb:

### Hjemmeside til fast pris med levering efter 8 dage

Til iværksætteren, håndværksmesteren eller dig der bare har brug for en lille hjemmeside og vil hurtigt igang. Fås med brugervenlig og nem online redigering der giver dig fuld kontrol over tekst og billeder (ekstra modul).

Inklusive domæne og oprettelse:

# 4.900.-

Hvad kan vi gøre for dig? [Vedligehold selv din hjemmeside - Dynamicweb CMS](#)



**Vedligehold selv**  
Med Dynamicweb har du selv fuld kontrol over din hjemmesides struktur, tekst og billeder.



**Søgeside optimering**  
Bliv fundet på nettet og få den trafik som din hjemmeside fortjener med vores grundige optimering.



**Kurser og software**  
Værktøj og metoder hvis du vil lave billeder eller hjemmeside selv.



**Bestil materiale om vores produkter**



## Vil du være god til at lave hjemmesider?

Start med at teste dig selv:

		Helt sikkert	Som regel	I tvivl
1	Jeg er lidt af en nørd og er særdeles godt inde i IT, og ved meget om de nyeste ting			
2	Jeg går op i æstetik og ved, hvordan man får tekst og billeder til at virke efter hensigten			
3	Jeg er god til at se og forstå en hjemmeside fra brugernes synsvinkel			
4	Jeg er udadvendt og kan begejstre andre			
5	Jeg er meget omhyggelig og går op i detaljer			
6	Jeg kan organisere og tilrettelægge et stykke arbejde			
7	Jeg kan opstille realistiske arbejdsplaner			
8	Jeg kan leve med, at indtjeningen svinger			
9	Jeg har et stort netværk			
10	Det gør ikke noget, at arbejdsdagene kan blive lange i perioder			
11	Jeg synes det er spændende at blive stillet over for uventede opgaver			
12	Jeg kan lære fra mig, og gøre folk trygge ved deres computer			
13	Jeg kan rykke ud med kort varsel og uden for normal arbejdstid			

Hvis du har mindst 10 krydser i "helt sikkert", så er der et godt grundlag at gå videre på.

## Hvad vil du tilbyde?

Din viden om teknik, tekst og billeder er udgangspunktet for din service. Du skal kunne alle tre ting på én gang. Det er meget svært at slå igennem på dette område, hvis man ikke er god til at stave, eller hvis man er farveblind. Der er dog sandsynligvis et af områderne, du er dygtigst til. Det er din helt særlige spidskompetence. Udnyt dette.

Firmaet kan tilbyde mange ting, for eksempel:

- Struktur og logik for hjemmesiden
- Detaljeret design og opsætning
- Løbende opdateringer
- Konstruktion af interaktive hjemmesider
- Applikationer til iPhones og smartphones
- Internationalisering af hjemmesider
- Indretning og håndtering af søgefunktioner på hjemmesiderne
- Optimering i forhold til søgemaskiner
- Håndtering af Internet-spørgeskemaer, brugerkonkurrencer o.l.



- Styring af konferencesystemer o.l.
- E-læringsmoduler
- Optimeringer af hastigheden
- Hjælp til sikkerhed
- Opsætning og indkøring af E-handelsmoduler
- Integre e-handelsmoduler med regnskabssystemer
- Koordinering med andre IT-systemer
- Undervisning og instruktion af brugere
- Domæneregistrering
- Web-hosting
- Bearbejdning af brugerstatistik
- Andet

Du skal tænke på kundernes behov og forstå dem på deres egne præmisser. Du skal med andre ord tænke din serviceydelse igennem med kundens bredere behov i tankerne. Spørg dig selv:

- Om du sørger for, at kunden kan koncentrere sig om det, han eller hun er god til og har lyst til?
- Om du bidrager til, at kunden kan spare tid og arbejde mere effektivt?
- Om du øger kundens omsætning, medlemstal eller andet, som er vigtigt for kunden?
- Om du sparer penge for kunden, for eksempel til anden markedsføring og udsendelse af informationsmateriale?
- Om du rationaliserer dokumenthåndteringen og sikrer genanvendelsen af informationer i kundens samlede IT-system?
- Om du sikrer, at omkostningerne til hjemmesiden ikke løber løbsk?
- Om du bidrager til, at din kunde lærer noget nyt eller bruger sin viden på nye måder?
- Om du får din kunde til at fremstå i et fordelagtigt lys over for kunder og samarbejdspartnere?
- Om du kvalitetssikrer kundens eget arbejde?

Der er mange, især mindre web-design-firmaer. Til at løse mere integrerede opgaver foretrækker kunderne ofte de større firmaer. Dels fordi de tænker traditionelt. Eller fordi de er bange for, at du ikke har en tilstrækkelig stabilitet i markedet. Du skal kunne noget andet end de store. Det er meget vigtigt, at du kan redegøre for dine særlige konkurrencefordele. Tænk grundigt igennem og sæt ord på.



## Udgangspunkt for start

---

Der er flere måder at starte på. Der er fordele og ulemper ved alle:

### **Starte enkeltmandsfirma**

Det er meget simpelt at starte et personligt ejet firma. Med et sådant firma er man helt sin egen herre og kan skabe sit eget forretningskoncept. Man kan være fleksibel, også i forhold til private gøremål. Ulempen kan være, at det tager tid at få firmaet op i gear, og det er hårdt arbejde. Mange har en forventning om, at de med et sådant firma får mere tid til familie og fritid. Det viser sig ofte at være en illusion.

### **Købe sig ind i/blive partner et andet firma**

Man skal starte flere sammen, eller købe sig ind i et allerede eksisterende firma. Her kan man nyde godt af et fagligt fællesskab og en arbejdsdeling. Volumen giver muligheder for større og mere lukrative opgaver. Ulempen er, at noget af uafhængigheden forsvinder, og at man også skal imødesee større faste udgifter.

### **Samarbejde i netværk**

Der findes firmaer, som er løsere sammenslutninger af selvstændige. De arbejder typisk inden for samme hovedområde – for eksempel IT eller reklame/PR - og kan markedsføre sig i fællesskab under samlende overskrifter. De løser dog opgaver individuelt, og de har hver sin separate økonomi.

### **Freelance som lønmodtager**

Som freelancer er man ofte ikke selvstændig, men lønmodtager, som løser midlertidige opgaver for kunder. Du bliver ansat i en kortere periode. Fordelen er, at man har et sikkerhedsnet, fordi man kan få dagpenge i stille perioder. Ulempen er, at man nemt bliver en "løsarbejder", som har svært ved at få økonomisk overskud nok til at udvikle et egentligt forretningskoncept.

## Økonomi

---

Med et firma inden for web-design behøver du ikke at satse de store penge. Risikoen er mindre end i så mange andre brancher. Det betyder til gengæld en konkurrence om de gode opgaver. Derfor er det en god ide at undersøge økonomien meget omhyggeligt. Du skal lave et budget for at få et overblik. Budgettet skal hvile på de valg, du har gjort dig om, hvilken slags firma, du gerne vil drive. Det er nødvendigt at undersøge priser og omkostninger i marken, for at budgettet kan blive så solidt som muligt.

Typiske priser (2010) ligger i størrelsesordenen på 350-900 kroner i timen inkl. moms. Priserne afhænger både af kunderne og af opgaverne. Vanskelige opgaver og hasteopgaver kan være dyrere. I faglige områder, hvor der er mange om budet, er priserne pressede. Opgaver, som varer længere tid, og som er bestilt på forhånd, opnår en lavere timepris. Undervisningshonorar er ofte også i den lave ende.



Meget ofte vil du blive bedt om at give et fast tilbud. Det kan omfatte både design og den løbende opdatering. Her skal du selv sikre, at du henter en fornuftig timepris hjem. Efterhånden vil du få erfaring for, hvor lang tid opgaverne tager.

Regn med, at du skal bruge tid på at administrere og videreudanne dig. Du vil også komme til at bruge tid på at kontakte kunder og lave tilbud, som aldrig giver pote i form af opgaver.

### Årsbudget

Eksempel på et årsbudget for en lille enkeltmandsvirksomhed

	Pr. år eks. moms
<b>Omsætning:</b>	
15 enkle hjemmesider a 5.000 kr.	75.000
5 avancerede hjemmesider af 18.000	90.000
90 timer konsulentytelser a 550 kr.	49.500
5 web vedligeholdelsesaftaler a 12.000 kr.	60.000
Andre opgaver	60.000
Fotosalg	8.000
Stor e-handelsopgave	<u>125.000</u>
<b>I alt</b>	<b>467.500</b>
<b>Omkostninger ved driften:</b>	
Husleje	30.000
Mobiltelefon, internet m.v.	16.000
Indkøb af software, fotoudstyr	23.000
Revisor, administration m.v.	15.000
Kørsel	20.000
Kontorudstyr og materialer	18.000
Forsikringer	8.000
Efteruddannelse	10.000
<b>I alt</b>	<b>140.000</b>
<b>Overskud (Omsætning – Omkostninger ved driften)</b>	<b>327.500</b>

Lav dit eget budget. Er beløbet på bundlinien stort nok? Hvis ikke, må du igennem budgettet igen. Hvordan du kan øge din omsætning? Eller hvordan kan du få udgifterne ned? Lav herefter budget for alle måneder i et år. Og for flere år. Vær opmærksom på, at det kan tage tid at få en kundekreds. I den tid vil indkomsten være lav.

På [www.startvaekst.dk/budgetter](http://www.startvaekst.dk/budgetter) kan du finde et regneark, hvor tallene kan lægges ind. Her kan du nemt ændre og se, hvad der sker.



## Etableringsbudget

Hvis du starter fra bunden, er det en god ide at lave et etableringsbudget. Det kan for eksempel se således ud:

Budget for etablering: Lille enkeltmandsvirksomhed

Oprettelse af mobiltelefon og IT:	1.800
Logo, visitkort og brevpapir:	2.500
Startudgifter til revisor:	6.000
Kontorudstyr, printer, PC:	25.000
Indretning af lokaler:	15.000
Diverse:	3.500
<b>I alt kr:</b>	<b>53.800</b>

## Hvor kommer pengene fra?

Hvis du vil starte virksomhed, er det en stor fordel, hvis du har sparet noget op. Måske kan du tage lån i hus eller lejlighed for at dække etableringen og de første måneders drift. Nogle iværksættere kan låne penge i familien. Andre har en etableringskonto i banken, hvor de har sparet op over en årrække.

Mange banker vil gerne hjælpe med at finansiere. Du kan oprette en kassekredit. Hvis du har planer om at vokse, kan du eventuelt søge ”vækstkaution” eller ”kom-i-gang-lån”, som også tilbydes via bankerne. Se på vækstfondens hjemmeside om disse muligheder: [www.vaekstfonden.dk](http://www.vaekstfonden.dk). Alle banker beder om at få detaljerede budgetter og planer. På [www.100svar.dk/bank](http://www.100svar.dk/bank) kan man se mere om, hvordan man får et godt samarbejde med sin bank. IT-virksomheder, der udvikler noget virkelig nyskabende, kan måske få adgang til venturekapital.

En del web-designere starter deres firma glidende ved siden af andet job. Det giver et fundament, indtil kundekredsen er bygget op.

Nogle starter med en periode på supplerende dagpenge. Der er skrappe begrænsninger på handlefriheden. Se [www.prosa.dk](http://www.prosa.dk) eller [www.ase.dk](http://www.ase.dk), som har udarbejdet pjecer om selvstændig bibeskæftigelse. Eller spørg i din egen arbejdsløshedskasse.

## Skat

Du skal betale skat af virksomhedens overskud. Når du har trukket alle virksomhedens udgifter fra virksomhedens indtægter, du finder ud af din skattepligtige indkomst.

Man ved sjældent på forhånd, hvor stort overskud virksomhed vil få. Du bliver derfor nødt til at lave et skøn. Det skal du indberette til SKAT. SKAT vil sende dig indbetalingskort, så du i løbet af året får betalt den forventede skat. Når året er omme, får du en udvidet selvangivelse. Heri skal du oplyse det realiserede



overskud af din virksomhed. Har du tjent mere, end du forventede i dit budget, kommer du til at betale ekstra skat. Hvis du har tjent mindre, får du penge tilbage.

En revisor vil kunne hjælpe med andre detaljer, så din skat bliver så fordelagtig som mulig for dig.

## I kontakt med kunderne

---

Mange web-designere er mest interesseret i at sidde hjemme bag skærmen. De forsømmer salget, og det kan de dø af. Vær derfor meget omhyggelig med at gennemtænke din måde at sælge på. Undervurder ikke den tid, som du skal bruge til det. Undervurder heller ikke konkurrencen.

For at komme i kontakt med kunderne, kan du annoncere, komme i fagbogen, lave brochurer og synliggøre sig på nettet. Men mange web-designere må erkende, at det ikke er udgifterne og møjen værd uopfordret at sende reklame ud.

Overvej hvem der er dine kunder. Private? Firmaer? Institutioner? Foreninger? Store eller små kunder? Måske kan andre firmaer, der sælger reklame, PR eller andet anbefale dig til at håndtere hjemmesiden for deres kunder. Du kan forsøge at få samarbejdsaftaler.

Tilfredse kunder er den bedste reklame. De kommer tilbage. Og de giver tips videre til andre. Det er en proces, der tager tid. Derfor er markedsføring for web-designere tit også "op-ad-bakke" de første år.

Markedsføring i branchen er i høj grad baseret på netværk. Sørg derfor for hele tiden at udbygge og vedligeholde dit netværk.

### **Du kommer ikke uden om at være opsøgende**

Det er nemmest at komme i gang med opgaver for nogen, man kender i forvejen. For eksempel en tidligere arbejdsgiver. Eller en tidligere kunde eller samarbejdspartner. Kolleger og studiekammerater kan også være indgange til opgaver. Men du skal ikke forvente, at folk køber dine ydelser bare, fordi de har sympati med dig. Eller fordi du kritiserer deres nuværende hjemmeside. Der skal være noget ekstra i det for dem.

Du skal tænke nøje igennem, hvad de får du af samarbejde med dig, før du kontakter dem. Vær helt ærlig med, at du er på jagt efter interessante opgaver. Spørg ind til deres ideer og forslag.

Nogle opgaver i forbindelse med håndtering af hjemmesider for det offentlige kommer i udbud. De offentliggøres i dagspressen eller på udbudsgivernes hjemmesider.

## Personale

---

Nogle firmaer har personale, hvis ikke fra første færd, så på et senere tidspunkt. Man kan få kontakt til medarbejdere ved at henvende sig til Arbejdsformidlingen



eller ved at annoncere. Men i praksis vælger mange hjemmesidefirmaer at ansætte nogen, de kender i forvejen og har tillid til. Du kan også henvende dig på uddannelsesinstitutioner og hyre fleksibel studenterarbejdskraft. Det kan være en frugtbar løsning både for IT-firmaet og studenten.

Når du ansætter medarbejdere, skal de have et ansættelsesbrev. Det gælder også medarbejdere på deltid. Brevet skal indeholde alle væsentlige vilkår. For eksempel arbejdssted, løn, arbejdstid, ferie, pension, opsigelse m.v. Nogle (mest større) firmaer har overenskomst med en eller flere fagforeninger. Men der er ingen regler om, at firmaer inden for web-design skal beskæftige organiseret arbejdskraft.

Læs om ansættelsesbrev på: [www.startvaekst.dk/Ansaettelses-Cirklen](http://www.startvaekst.dk/Ansaettelses-Cirklen)

Du må ikke selv modtage dagpenge, efter du har startet din virksomhed. Du må heller ikke få hjælp fra nogen, der modtager dagpenge fra det offentlige. Det gælder også, selv om de ikke får betaling for deres arbejde. Sort arbejde – hvor omsætning og betaling til de ansatte holdes uden for regnskabet – er selvfølgelig ulovligt og strafbart.

---

## Ledelse

Du skal regne med, at du skal lære medarbejderne op i starten. Du skal også bruge tid på at lede dem. Man skal tænke nøje over, hvad der skal til for at være en god leder i netop dit firma.

Nogle web-folk ønsker ikke at have ansatte. Men de har et netværk af dygtige kolleger, som de har tillid til og kan trække på. Specialuddannede folk, som dækker tilgrænsende områder. Sammen kan de byde på og løse flere og større opgaver. Og de kan henvise til hinanden.

---

## Registrering af virksomhed

Når du ved hvad du skal sælge, har en rimelig klar fornemmelse af hvem og hvor mange der vil købe det du sælger og økonomien kan hænge samme, skal du starte/registrere din virksomhed. Nogen kalder det også at få sit momsnummer. Det er meget nemt at starte en enkeltmandsvirksomhed i Danmark. Der er tre ting der skal være i orden, når du starter virksomhed:

### 1) Registrering

Du kan registrere direkte via internettet på [www.webreg.dk](http://www.webreg.dk) Du får så en særlig registreringsanmeldelse, hvor du skal skrive alle dine personoplysninger, driftsform og fortælle, hvilken branche din virksomhed er indenfor. Det er alt.

### 2) Tilladelser

Selvom du er blevet registeret/har fået momsnummer, kan det godt ske, at du også skal have nogle tilladelser til at udføre dit erhverv. Måske skal du kontakte Kommunens tekniske forvaltning for at høre om du må bruge dine lokaler til erhvervsformål eller du skal godkendes til at sælge fødevarer.



### 3) Regnskabspligt

Det at føre regnskab er et vigtigt styringsredskab i din virksomhed, men det skal også bruges til at opfylde statens regler om regnskabspligt og momsafregning.

Reglerne gælder både for virksomheder der drives på fuldtid og på deltid. Det er dog ikke et krav at registrere virksomheden, med mindre der er en omsætning på over 50.000 kr. om året.

## Virksomhedsformer

---

Når du starter virksomhed skal du vælge hvilken virksomhedsform du vil starte under. De almindeligste er:

### Enkeltmandsvirksomhed

Personligt ejet enkeltmandsvirksomhed - dette er den mest enkle virksomhedsform. Der er ingen kapitalkrav, og ejer hæfter personligt med alt, hvad man ejer.

### Interessentskab (I/S)

Interessentskab (I/S) - dette er en personligt ejet virksomhed blot med flere ejere. Der er ingen kapitalkrav og ejerne hæfter hver især personligt og solidarisk. Det anbefales at få udarbejdet en interessentskabs-kontrakt.

Læs mere på [www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt](http://www.startvaekst.dk/interessentskabs-kontrakt)

### Anpartsselskab (ApS)

Anpartsselskab (ApS) - ApS'et kan stiftes af en eller flere personer og selskabet skal anmeldes til Erhvervs- og Selskabsstyrelsen. Der er et kapitalkrav på min. kr. 80.000, og man hæfter med den indskudte kapital.

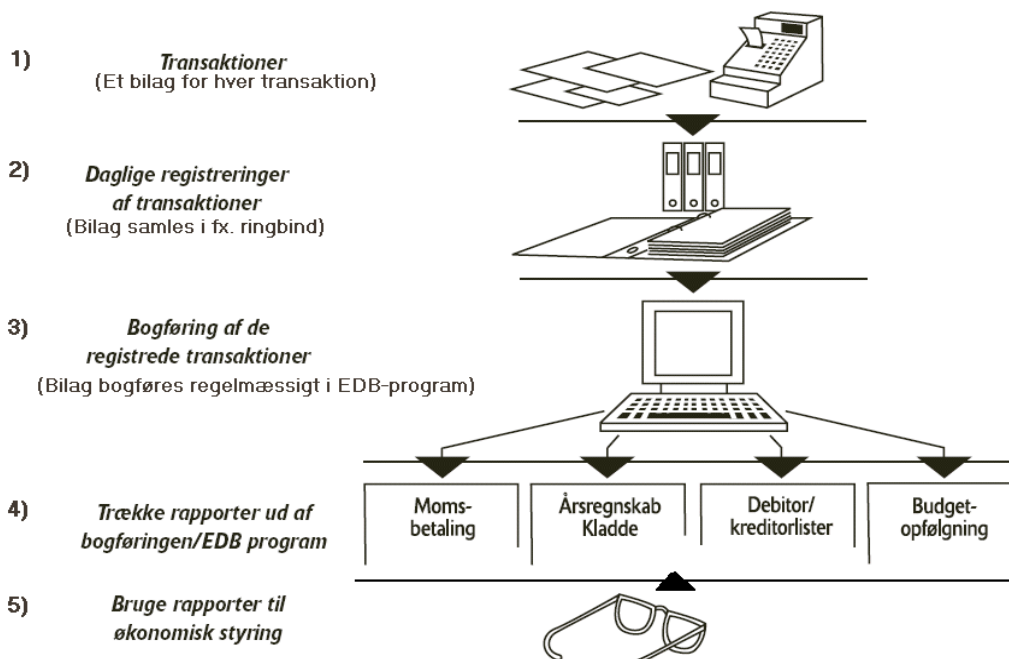
### Aktieselskab (A/S)

Der er et kapitalkrav på min. kr. 500.000, men er ellers meget lig regler for anpartsselskab



## Virksomhedens økonomiske system

Det meste ”bøvl” i virksomheden opstår fordi indehaveren ikke følger nedenstående fem trin. Følger du disse vil 98 % af dine administrative problemer forsvinde.



Køb evt. bogen ”Få styr på bøvlet på – bogføring og regnskab i mindre virksomheder” på [www.startogvaekstshop.dk](http://www.startogvaekstshop.dk)

## Love og regler

Oplysninger om told og skat findes på [www.skat.dk](http://www.skat.dk). Man kan også henvende sig på SKATs kontorer.

### Forsikring mod ulykker, arbejdsskader og erhvervssygdomme

Man er forpligtet til at forsikre sine ansatte mod ulykker, arbejdsskader og sygdom. Som selvstændig kan du forsikre dig selv mod sygdom og skader. Men du har ikke pligt til det. Se [www.forsikringsoplysningen.dk](http://www.forsikringsoplysningen.dk) og [www.aes.dk](http://www.aes.dk)

## Uddannelse

De regionale erhvervsservice-centre overalt i landet afholder kurser for iværksættere og freelancere. Der findes en opdateret oversigt på [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk)



Man kan altid lære mere på den faglige side. Se offentlige uddannelses tilbud på [www.vidar.dk](http://www.vidar.dk) Der er også mange private tilbud og tilbud fra de faglige organisationer og brancheorganisationerne.

## Organisationer

---

IT-brancheforeningen. Foreningen er en bred arbejdsgiver- og brancheforening. Man kan også være medlem som web-firma. Den hjælper blandt andet medlemmerne med en række juridiske spørgsmål. Der er også et bredt udbud af kurser, faglige oplysninger, netværksaktiviteter, rabataftaler, kontaktfremstilling m.v. Foreningen er meget opmærksom på at skubbe innovative og driftige virksomheder videre i deres udvikling. Slotsholmsgade 13, 1217 København K, telefon: 7225 5502, [www.itb.dk](http://www.itb.dk)

PROSA er de IT-professionelles faglige organisation. Mange medlemmer arbejder som freelancere, og derfor tilbyder foreningen rådgivning og hjælp med administrative opgaver. På Prosa's hjemmeside kan man finde nyttige vejledninger og kontraktkoncepter. Prosa, Ahlefeldtsgade 16, 1359 København K, telefon: 3336 4141, [www.prosa.dk](http://www.prosa.dk)

Der findes regionale IT-organisationer, som måske kan have interesse. For eksempel IT Forum Østjylland og IT Forum Trekantsområdet. [www.itforum.dk](http://www.itforum.dk) og [www.itft.dk](http://www.itft.dk)

Du er muligvis medlem af en helt anden faglig organisation. De er ofte vigtige mødesteder for fagets udøvere – og dermed også et sted, hvor du kan netværke og markedsføre. Neddrosel derfor ikke medlemskab og aktivitet i din forening, når du bliver selvstændig.

Uanset om du er medlem eller ej kan du bruge organisationernes hjemmesider til at søge oplysninger. Mange af dem bringer masser af teknisk viden og lovstof, som kan være nyttig for dig.

## Flere oplysninger

---

[www.100svar.dk](http://www.100svar.dk) giver råd til kommende iværksættere. Den leder dig gennem alle relevante spørgsmål og svar. Findes på dansk, arabisk og engelsk.

[www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk) er Danmarks officielle iværksætter og virksomheds hjemmeside. Den giver fyldige oversigter inden for start, drift og vækst af egen virksomhed.

**Gratis vejledning ved start.** Over hele landet kan du få gratis vejledning, om start af egen virksomhed. Ved vejledningen diskuteres forretningsidéen, moms, skat, budget, salg m.v. Find dit kommunale vejledningssted på: [www.Startvaekst.dk](http://www.Startvaekst.dk)

[www.amino.dk](http://www.amino.dk) Et online iværksætterforum hvor iværksættere diskuterer og hjælper hinanden med praktiske problemer.



## Dit web-firma – hvordan?

---

Der er mange valg, før man starter. Det er vigtigt at gå grundigt ind i alle spørgsmål:

### Hvad vil du sælge?

- Hvilket teknologier og software vil du arbejde med?
- Hvilke typer af ydelser, vil du specialisere dig?
- Hvilke behov du vil dække hos kunderne?
- Vil du sælge ”koncepter”, og hvad skal de gå på?
- Andet?

### Hvad skal kunderne især huske om dit firma?

- Du er fagligt på topkvalificeret?
- Du overholder tidsfrister?
- Du er god til at sætte dig ind i behov?
- Du giver en fordelagtig pris?
- Du er alsidig?
- Du er fleksibel?
- Du er omhyggelig?
- Du holder, hvad du lover?
- Andet?

### Hvem er dine kunder?

- Private?
- Private virksomheder – små eller store?
- Hvilke brancher?
- Offentlige myndigheder?
- Organisationer?
- Foreninger?
- Uddannelsesinstitutioner?
- Andre IT-firmaer?
- Andre?

### Hvem er konkurrenterne?

- Andre firmaer af samme art?
- Større firmaer?
- Kundernes egne medarbejdere?
- Privates venner og bekendte?
- Andre?

### Personale?

- Enmandsforetagende?
- Partnerskab?
- Medarbejdere – hvor mange?
- Løst ansatte eller fast ansatte?
- Netværk med andre med beslægtede faglighed?



### **Hvor skal firmaet have adresse?**

- I erhvervslokaler?
- I kontorfællesskab med andre?
- Derhjemme?
- Hvordan sælger du din service?
- Opsøgende salg?
- Netværksarbejde?
- Udbud?
- Internettet?
- Andet?
- Hvor meget tid vil du sætte af til salg?

### **Hvordan ser dagen ud i dit IT-firma?**

- Tid til selve arbejdet?
- Tid til faglig opdatering?
- Hvornår laves markedsføring og administration?
- Prøv at lave en plan over en uge og et år.

### **Hvor stærkt er dit netværk?**

- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for hjælp til økonomiske spørgsmål?
- Hvem kan du gå til, hvis du har brug for at finde leverandører?
- Hvem kan du gå til, når du skal markedsføre?
- Hvem kan hjælpe med praktiske opgaver?

### **Snart parat?**

- Har du registreret din virksomhed?
- Har du tegnet de nødvendige forsikringer?
- Har du planlagt, hvordan du vil bogføre og administrere?
- Har du finansieringen på plads?

25 andre startguider findes på: [www.startvejledninger.dk](http://www.startvejledninger.dk)

Udarbejdet af Anne-Mette Hjalager, Advance I for Væksthus Midtjylland.

Redaktør og medforfatter Mogens Thomsen, Væksthus Midtjylland  
Opdateret den 16. september 2010.

Startvejledningerne er udarbejdet med støtte  
fra  
Den Europæiske Socialfond

